

## 'Antreiber'

Klient/in: ###

Anrede:

Name:

Alter 52

eMail:

Datum: 10.03.18

### Antreiber

Diesem Test liegt eine Beschreibung von fünf als typisch angenommenen ‚Antreibern‘ der tempus. GmbH zugrunde. Hierauf aufbauend wurde vom IPP eine Untersuchung mit 186 Testteilnehmern vorgenommen. Anhand von jeweils fünf Fragen konnten akzeptable bis gute statistische Kennwerte zur Reliabilität (vereinfacht: Verlässlichkeit) ermittelt werden. Die fünf ‚Antreiber‘ (Skalen) sind (noch) nicht auf die deutschsprachige Bevölkerung geeicht; Teilnehmer an der Studie in 2014 waren Studienleiter, Supervisoren und Lebens- und Sozialberater der BTS Fachgesellschaft für Psychologie und Seelsorge gGmbH. Die (individuellen) Stanine-Werte der fünf Skalen beziehen sich diese Referenzgruppe.

Die genannten 'Antreiber' müssen nicht zwangsläufig alle möglichen sein; es könnte weitere geben.

Antreiber	Positiv Merkmale	Kehrseite
<i>Streng Dich an!</i>	Sie gewinnen die Sympathie anderer, indem Sie begeistert neue Projekte übernehmen und spontan einspringen, wenn Not am Mann ist. Dann spricht man Sie gern an, denn Sie „fackeln“ nicht lange und packen zu, wo Probleme auftauchen. Und Sie tun es gern: Ihre Energie wächst, wenn neue Aufgaben anstehen. Oft sind Sie auch derjenige, der neue Aspekte ins Gespräch einbringt.	Nicht das Ziel, sondern die Aktion steht bei Ihnen im Vordergrund. Die enorme Mühe, die Sie sich schon in der Startphase machen, verpufft bald ohne greifbares Resultat. Entscheidende Aufgaben werden außerdem nicht konsequent zu Ende geführt, weil Sie sich immer wieder durch andere Aktivitäten unterbrechen lassen. Dieser sprunghafte Aktionismus führt auch in Gesprächen zu Verwirrungen. Am Ende bleibt dann meist leider nur heiße Luft.
<i>Sei schnell!</i>	Tempo ist Ihre Sache. Und das bringt Zeitersparnis und Raum für Wesentliches. Denn Effizienz wird bei Ihnen ganz groß geschrieben. Knappe Termine? Spontane Entscheidungen? – Kein Problem, denn jetzt blühen Sie auf und treten beherzt in Aktion.	Sie erledigen entscheidende Aufgaben „auf den letzten Drücker“ und ziehen damit den Fehlteufel magisch an. Kleingedrucktes interessiert Sie nicht, sodass Ihnen Wichtiges entgeht. Mit Ungeduld fallen Sie anderen ins Wort und trommeln nervös mit den Fingern, was als Desinteresse gewertet werden kann – ein Kommunikationsfehler, der mit etwas mehr Ruhe vermeidbar ist.
<i>Sei perfekt!</i>	Ihre Gewissenhaftigkeit und Vertrauenswürdigkeit macht Sie zu einem hoch geschätzten Partner und Kollegen. Sie planen gern; und wenn dabei ein Problem entsteht, haben Sie es meist vorab schon einkalkuliert. Sie sind eben richtig gut organisiert. Und das bis ins Detail.	Perfektion kostet Zeit – Ihre und diejenige anderer. Und weil alles auf Anhieb reibungslos funktionieren soll, machen Sie es – zum Leidwesen Ihrer tatendurstigen Mitarbeiter – am liebsten selbst und quälen sich danach noch mit Zweifeln an der Qualität Ihrer Leistung – selbst bei einstimmigem Lob. Durch ausgiebige Erläuterungen wirken Sie schnell langweilend oder belehrend.
<i>Sei liebenswert!</i>	Sie wissen oft, wie sich Ihr Gegenüber fühlt, noch bevor das erste Wort gefallen ist. Und Sie stellen sich intuitiv darauf ein. Denn die Interessen und Belange anderer sind Ihnen wichtig. Man schätzt Sie als sensiblen Teamplayer, der vermittelnd und ausgleichend in Erscheinung treten kann.	Wer es jedem recht machen will, stößt manchen vor den Kopf – gerade, wenn Interessenkonflikte nicht ausgetragen werden. Bei falscher Rücksicht sind auch Rückschläge schon vorprogrammiert, wenn Sie offener Kritik und unangenehmen Auseinandersetzungen aus dem Weg gehen. Und die konstruktive Kritik, die andere an Ihnen üben, nagt oft übermäßig stark an Ihrem Selbstwertgefühl.
<i>Sei stark!</i>	Sie sind der Fels in der Brandung, dabei voller Energie, leistungs- und wettbewerbsstark. Sach- und aufgabenbezogen bewähren Sie sich gern in Krisen- und Konkurrenzsituationen. Dabei strahlen Sie Ruhe, Sicherheit und Gelassenheit aus.	Durch Ihre rationale Herangehensweise wirken Sie oft distanziert und unnahbar – zumal Sie es gewohnt sind, aus sachlichen Gründen auch unliebsame Entscheidungen zu treffen. Damit stoßen Sie nur selten auf Sympathie. Man vermisst Ihre „menschliche“ Seite, denn Gefühle zeigen Sie nur selten. Als Einzelkämpfer holen Sie sich außerdem viel zu selten die Unterstützung anderer und delegieren zu wenig.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>"Streng Dich an!"</b>									7
<b>"Sei schnell!"</b>									3
<b>"Sei perfekt!"</b>									6
<b>"Sei liebenswert!"</b>									8
<b>"Sei stark!"</b>									4

Bonn / Freudenstadt 10.03.18

Reiner Dienlin

## 'Antreiber'

Klient/in:

Anrede:

Name:

Alter 48

eMail:

Datum: 24.02.18

### Antreiber

Diesem Test liegt eine Beschreibung von fünf als typisch angenommenen ‚Antreibern‘ der tempus. GmbH zugrunde. Hierauf aufbauend wurde vom IPP eine Untersuchung mit 186 Testteilnehmern vorgenommen. Anhand von jeweils fünf Fragen konnten akzeptable bis gute statistische Kennwerte zur Reliabilität (vereinfacht: Verlässlichkeit) ermittelt werden. Die fünf ‚Antreiber‘ (Skalen) sind (noch) nicht auf die deutschsprachige Bevölkerung geeicht; Teilnehmer an der Studie in 2014 waren Studienleiter, Supervisoren und Lebens- und Sozialberater der BTS Fachgesellschaft für Psychologie und Seelsorge gGmbH. Die (individuellen) Stanine-Werte der fünf Skalen beziehen sich diese Referenzgruppe.

Die genannten 'Antreiber' müssen nicht zwangsläufig alle möglichen sein; es könnte weitere geben.

Antreiber	Positiv Merkmale	Kehrseite
<i>Streng Dich an!</i>	Sie gewinnen die Sympathie anderer, indem Sie begeistert neue Projekte übernehmen und spontan einspringen, wenn Not am Mann ist. Dann spricht man Sie gern an, denn Sie „fackeln“ nicht lange und packen zu, wo Probleme auftauchen. Und Sie tun es gern: Ihre Energie wächst, wenn neue Aufgaben anstehen. Oft sind Sie auch derjenige, der neue Aspekte ins Gespräch einbringt.	Nicht das Ziel, sondern die Aktion steht bei Ihnen im Vordergrund. Die enorme Mühe, die Sie sich schon in der Startphase machen, verpufft bald ohne greifbares Resultat. Entscheidende Aufgaben werden außerdem nicht konsequent zu Ende geführt, weil Sie sich immer wieder durch andere Aktivitäten unterbrechen lassen. Dieser sprunghafte Aktionismus führt auch in Gesprächen zu Verwirrungen. Am Ende bleibt dann meist leider nur heiße Luft.
<i>Sei schnell!</i>	Tempo ist Ihre Sache. Und das bringt Zeitersparnis und Raum für Wesentliches. Denn Effizienz wird bei Ihnen ganz groß geschrieben. Knappe Termine? Spontane Entscheidungen? – Kein Problem, denn jetzt blühen Sie auf und treten beherzt in Aktion.	Sie erledigen entscheidende Aufgaben „auf den letzten Drücker“ und ziehen damit den Fehlteufel magisch an. Kleingedrucktes interessiert Sie nicht, sodass Ihnen Wichtiges entgeht. Mit Ungeduld fallen Sie anderen ins Wort und trommeln nervös mit den Fingern, was als Desinteresse gewertet werden kann – ein Kommunikationsfehler, der mit etwas mehr Ruhe vermeidbar ist.
<i>Sei perfekt!</i>	Ihre Gewissenhaftigkeit und Vertrauenswürdigkeit macht Sie zu einem hoch geschätzten Partner und Kollegen. Sie planen gern; und wenn dabei ein Problem entsteht, haben Sie es meist vorab schon einkalkuliert. Sie sind eben richtig gut organisiert. Und das bis ins Detail.	Perfektion kostet Zeit – Ihre und diejenige anderer. Und weil alles auf Anhieb reibungslos funktionieren soll, machen Sie es – zum Leidwesen Ihrer tatendurstigen Mitarbeiter – am liebsten selbst und quälen sich danach noch mit Zweifeln an der Qualität Ihrer Leistung – selbst bei einstimmigem Lob. Durch ausgiebige Erläuterungen wirken Sie schnell langweilend oder belehrend.
<i>Sei liebenswert!</i>	Sie wissen oft, wie sich Ihr Gegenüber fühlt, noch bevor das erste Wort gefallen ist. Und Sie stellen sich intuitiv darauf ein. Denn die Interessen und Belange anderer sind Ihnen wichtig. Man schätzt Sie als sensiblen Teamplayer, der vermittelnd und ausgleichend in Erscheinung treten kann.	Wer es jedem recht machen will, stößt manchen vor den Kopf – gerade, wenn Interessenkonflikte nicht ausgetragen werden. Bei falscher Rücksicht sind auch Rückschläge schon vorprogrammiert, wenn Sie offener Kritik und unangenehmen Auseinandersetzungen aus dem Weg gehen. Und die konstruktive Kritik, die andere an Ihnen üben, nagt oft übermäßig stark an Ihrem Selbstwertgefühl.
<i>Sei stark!</i>	Sie sind der Fels in der Brandung, dabei voller Energie, leistungs- und wettbewerbsstark. Sach- und aufgabenbezogen bewähren Sie sich gern in Krisen- und Konkurrenzsituationen. Dabei strahlen Sie Ruhe, Sicherheit und Gelassenheit aus.	Durch Ihre rationale Herangehensweise wirken Sie oft distanziert und unnahbar – zumal Sie es gewohnt sind, aus sachlichen Gründen auch unliebsame Entscheidungen zu treffen. Damit stoßen Sie nur selten auf Sympathie. Man vermisst Ihre „menschliche“ Seite, denn Gefühle zeigen Sie nur selten. Als Einzelkämpfer holen Sie sich außerdem viel zu selten die Unterstützung anderer und delegieren zu wenig.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>"Streng Dich an!"</b>									8
<b>"Sei schnell!"</b>									9
<b>"Sei perfekt!"</b>									4
<b>"Sei liebenswert!"</b>									1
<b>"Sei stark!"</b>									4

Bonn / Freudenstadt

24.02.18

Reiner Dienlin

## 'Antreiber'

Klient/in: #####

Anrede:

Name:

Alter 26

eMail:

Datum: 31.10.17

### Antreiber

Diesem Test liegt eine Beschreibung von fünf als typisch angenommenen ‚Antreibern‘ der tempus. GmbH zugrunde. Hierauf aufbauend wurde vom IPP eine Untersuchung mit 186 Testteilnehmern vorgenommen. Anhand von jeweils fünf Fragen konnten akzeptable bis gute statistische Kennwerte zur Reliabilität (vereinfacht: Verlässlichkeit) ermittelt werden. Die fünf ‚Antreiber‘ (Skalen) sind (noch) nicht auf die deutschsprachige Bevölkerung geeicht; Teilnehmer an der Studie in 2014 waren Studienleiter, Supervisoren und Lebens- und Sozialberater der BTS Fachgesellschaft für Psychologie und Seelsorge gGmbH. Die (individuellen) Stanine-Werte der fünf Skalen beziehen sich diese Referenzgruppe.

Die genannten 'Antreiber' müssen nicht zwangsläufig alle möglichen sein; es könnte weitere geben.

Antreiber	Positiv Merkmale	Kehrseite
<i>Streng Dich an!</i>	Sie gewinnen die Sympathie anderer, indem Sie begeistert neue Projekte übernehmen und spontan einspringen, wenn Not am Mann ist. Dann spricht man Sie gern an, denn Sie „fackeln“ nicht lange und packen zu, wo Probleme auftauchen. Und Sie tun es gern: Ihre Energie wächst, wenn neue Aufgaben anstehen. Oft sind Sie auch derjenige, der neue Aspekte ins Gespräch einbringt.	Nicht das Ziel, sondern die Aktion steht bei Ihnen im Vordergrund. Die enorme Mühe, die Sie sich schon in der Startphase machen, verpufft bald ohne greifbares Resultat. Entscheidende Aufgaben werden außerdem nicht konsequent zu Ende geführt, weil Sie sich immer wieder durch andere Aktivitäten unterbrechen lassen. Dieser sprunghafte Aktionismus führt auch in Gesprächen zu Verwirrungen. Am Ende bleibt dann meist leider nur heiße Luft.
<i>Sei schnell!</i>	Tempo ist Ihre Sache. Und das bringt Zeitersparnis und Raum für Wesentliches. Denn Effizienz wird bei Ihnen ganz groß geschrieben. Knappe Termine? Spontane Entscheidungen? – Kein Problem, denn jetzt blühen Sie auf und treten beherzt in Aktion.	Sie erledigen entscheidende Aufgaben „auf den letzten Drücker“ und ziehen damit den Fehlteufel magisch an. Kleingedrucktes interessiert Sie nicht, sodass Ihnen Wichtiges entgeht. Mit Ungeduld fallen Sie anderen ins Wort und trommeln nervös mit den Fingern, was als Desinteresse gewertet werden kann – ein Kommunikationsfehler, der mit etwas mehr Ruhe vermeidbar ist.
<i>Sei perfekt!</i>	Ihre Gewissenhaftigkeit und Vertrauenswürdigkeit macht Sie zu einem hoch geschätzten Partner und Kollegen. Sie planen gern; und wenn dabei ein Problem entsteht, haben Sie es meist vorab schon einkalkuliert. Sie sind eben richtig gut organisiert. Und das bis ins Detail.	Perfektion kostet Zeit – Ihre und diejenige anderer. Und weil alles auf Anhieb reibungslos funktionieren soll, machen Sie es – zum Leidwesen Ihrer tatendurstigen Mitarbeiter – am liebsten selbst und quälen sich danach noch mit Zweifeln an der Qualität Ihrer Leistung – selbst bei einstimmigem Lob. Durch ausgiebige Erläuterungen wirken Sie schnell langweilend oder belehrend.
<i>Sei liebenswert!</i>	Sie wissen oft, wie sich Ihr Gegenüber fühlt, noch bevor das erste Wort gefallen ist. Und Sie stellen sich intuitiv darauf ein. Denn die Interessen und Belange anderer sind Ihnen wichtig. Man schätzt Sie als sensiblen Teamplayer, der vermittelnd und ausgleichend in Erscheinung treten kann.	Wer es jedem recht machen will, stößt manchen vor den Kopf – gerade, wenn Interessenkonflikte nicht ausgetragen werden. Bei falscher Rücksicht sind auch Rückschläge schon vorprogrammiert, wenn Sie offener Kritik und unangenehmen Auseinandersetzungen aus dem Weg gehen. Und die konstruktive Kritik, die andere an Ihnen üben, nagt oft übermäßig stark an Ihrem Selbstwertgefühl.
<i>Sei stark!</i>	Sie sind der Fels in der Brandung, dabei voller Energie, leistungs- und wettbewerbsstark. Sach- und aufgabenbezogen bewähren Sie sich gern in Krisen- und Konkurrenzsituationen. Dabei strahlen Sie Ruhe, Sicherheit und Gelassenheit aus.	Durch Ihre rationale Herangehensweise wirken Sie oft distanziert und unnahbar – zumal Sie es gewohnt sind, aus sachlichen Gründen auch unliebsame Entscheidungen zu treffen. Damit stoßen Sie nur selten auf Sympathie. Man vermisst Ihre „menschliche“ Seite, denn Gefühle zeigen Sie nur selten. Als Einzelkämpfer holen Sie sich außerdem viel zu selten die Unterstützung anderer und delegieren zu wenig.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>"Streng Dich an!"</b>									4
<b>"Sei schnell!"</b>									3
<b>"Sei perfekt!"</b>									2
<b>"Sei liebenswert!"</b>									6
<b>"Sei stark!"</b>									4

Bonn / Freudenstadt 31.10.17

Reiner Dienlin