

## INNERE ANTREIBER - TEST ZUR SELBSTEINSCHÄTZUNG

Es reicht nicht aus, Antreiber an Wortfloskeln oder Gesten festzumachen. Wichtiger ist, ein Gefühl dafür zu entwickeln, welche Atmosphäre durch ein Antreiberverhalten im Miteinander entsteht. Trotzdem können bestimmte Verhaltensweisen einen ersten Hinweis auf die Dynamik von Antreibern geben. Beantworten Sie die Fragen (nach Karl Kälin und Peter Müri/ Psychologie für Führungskräfte und Mitarbeiter) bitte so ehrlich und spontan wie möglich.

Bewerten Sie anhand der Skala, in welchem Maße die Aussagen auf Sie zutreffen:

1 = trifft gar nicht auf mich zu      bis      5 = trifft völlig auf mich zu

01. Wenn ich eine Arbeit mache, dann mache ich Sie gründlich.	1	2	3	4	5
02. Ich fühle mich verantwortlich, dass diejenigen, die mit mir zu tun haben, sich wohl fühlen.	1	2	3	4	5
03. Ich bin ständig auf Trab.	1	2	3	4	5
04. Anderen gegenüber zeige ich meine Schwächen nicht gern.	1	2	3	4	5
05. Wenn ich raste, roste ich.	1	2	3	4	5
06. Häufig brauche ich Sätze wie: „Es ist schwierig, etwas so genau zu sagen.“	1	2	3	4	5
07. Ich sage oft mehr, als eigentlich nötig ist.	1	2	3	4	5
08. Ich habe Mühe, Leute zu akzeptieren, die nicht genau sind.	1	2	3	4	5
09. Es fällt mir schwer, Gefühle zu zeigen.	1	2	3	4	5
10. Nur nicht locker lassen ist meine Devise.	1	2	3	4	5
11. Wenn ich eine Meinung äußere, begründe ich sie auch.	1	2	3	4	5
12. Wenn ich einen Wunsch habe, erfülle ich ihn mir schnell.	1	2	3	4	5
13. Ich liefere einen Bericht erst ab, wenn ich ihn mehrere Male überarbeitet habe.	1	2	3	4	5
14. Leute, die „herumtrödeln“, regen mich auf.	1	2	3	4	5
15. Es ist mir wichtig, von den anderen akzeptiert zu werden.	1	2	3	4	5
16. Ich habe eine harte Schale, aber einen weichen Kern.	1	2	3	4	5
17. Ich versuche oft herauszufinden, was andere von mir erwarten, um mich danach zu richten.	1	2	3	4	5
18. Leute, die unbekümmert in den Tag hineinleben, kann ich nur schwer verstehen.	1	2	3	4	5
19. Bei Diskussionen unterbreche ich die anderen oft.	1	2	3	4	5
20. Ich löse meine Probleme selber.	1	2	3	4	5
21. Aufgaben erledige ich möglichst rasch.	1	2	3	4	5
22. Im Umgang mit anderen bin ich auf Distanz bedacht.	1	2	3	4	5
23. Ich sollte viele Aufgaben noch besser erledigen.	1	2	3	4	5
24. Ich kümmere mich persönlich auch um nebensächliche Dinge.	1	2	3	4	5
25. Erfolge fallen nicht vom Himmel, ich muss sie hart erarbeiten.	1	2	3	4	5
26. Für dumme Fehler habe ich kein Verständnis.	1	2	3	4	5
27. Ich schätze es, wenn andere auf meine Fragen rasch und bündig antworten.	1	2	3	4	5
28. Es ist mir wichtig, von den anderen zu erfahren, ob ich meine Sache gut gemacht habe.	1	2	3	4	5
29. Wenn ich eine Aufgabe einmal begonnen habe, führe ich sie auch zu Ende.	1	2	3	4	5
30. Ich stelle meine Wünsche und Bedürfnisse zugunsten derjenigen anderer Personen zurück.	1	2	3	4	5
31. Ich bin anderen gegenüber oft hart, um von ihnen nicht verletzt zu werden.	1	2	3	4	5
32. Ich trommle oft ungeduldig mit den Fingern auf den Tisch.	1	2	3	4	5

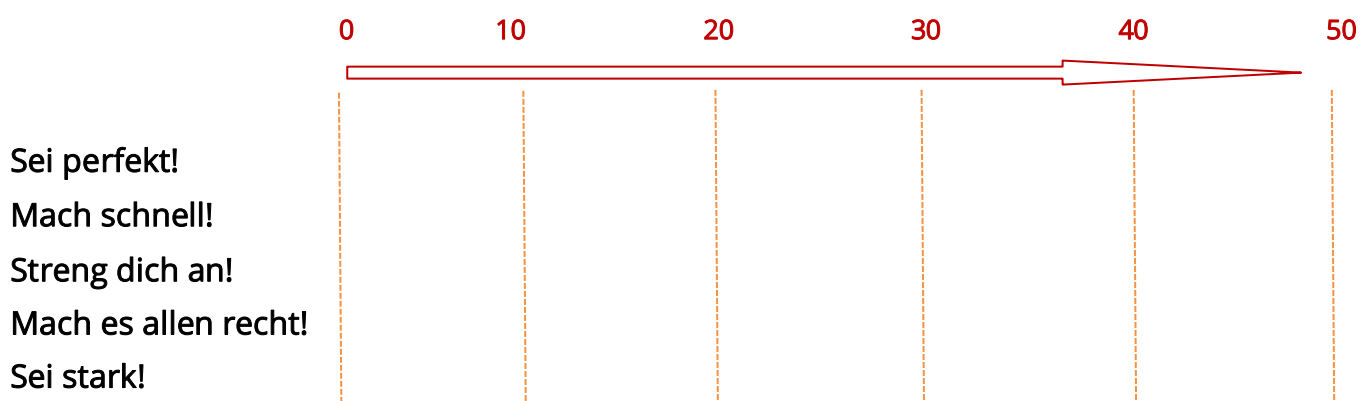
33. Beim Erklären von Sachverhalten verwende ich gerne eine klare Aufzählung	1	2	3	4	5
34. Ich glaube, dass die meisten Dinge nicht so einfach sind, wie viele meinen.	1	2	3	4	5
35. Es ist mir unangenehm, andere Leute zu kritisieren.	1	2	3	4	5
36. Bei Diskussionen nicke ich häufig mit dem Kopf.	1	2	3	4	5
37. Ich strenge mich an, meine Ziele zu erreichen.	1	2	3	4	5
38. Mein Gesichtsausdruck ist eher ernst.	1	2	3	4	5
39. Ich bin nervös.	1	2	3	4	5
40. So schnell kann mich nichts erschüttern.	1	2	3	4	5
41. Meine Probleme gehen die anderen nichts an.	1	2	3	4	5
42. Ich sage oft: „Macht mal vorwärts“.	1	2	3	4	5
43. Ich sage oft: „genau“ „exakt“ „klar“ „logisch“.	1	2	3	4	5
44. Ich sage oft: „Das verstehe ich nicht“.	1	2	3	4	5
45. Ich sage eher: „Können Sie es nicht einmal versuchen“ als „Versuchen Sie es einmal“.	1	2	3	4	5
46. Ich bin diplomatisch.	1	2	3	4	5
47. Ich versuche, die an mich gestellten Erwartungen zu übertreffen.	1	2	3	4	5
48. Beim Telefonieren bearbeite ich oft noch etwas Anderes.	1	2	3	4	5
49. Auf die Zähne beißen, heißt die Devise.	1	2	3	4	5
50. Trotz enormer Anstrengung will mir vieles einfach nicht gelingen.	1	2	3	4	5

## Auswertung

Übertragen Sie Ihre Zahlenwerte für jede Fragenummer in folgende Tabelle. Zählen Sie die Zahlenwerte für jeden Antreiber zusammen. Der Antreiber mit dem höchsten Zahlenwert ist Ihr Hauptantreiber.

Antreiber:	Fragen Nr.:	Summe:
Sei perfekt!	1 8 11 13 23 24 33 38 43 47	.....
Mach schnell!	3 12 14 19 21 27 32 39 42 48	.....
Streng dich an!	5 6 10 18 25 29 34 37 44 50	.....
Mach es allen recht!	2 7 15 17 28 30 35 36 45 46	.....
Sei stark!	4 9 16 20 22 26 31 40 41 49	.....

Zur Veranschaulichung visualisieren Sie die Summen in unterschiedlich lange Pfeile:



## INNERE ANTREIBER

Was treibt uns Menschen zum Handeln an? Natürlich unsere Erwartungen, Hoffnungen, äußere Belohnungen, aber auch innere Faktoren wie liebgewordene Gewohnheiten, unsere Werte und Bedürfnisse. Manchmal neigen wir allerdings zu Verhaltensweisen, die wir hinterher als nicht besonders angemessen empfinden. Dahinter stecken häufig unbewusste Verhaltensmuster, verinnerlichte Lebensregeln, innere Antreiber. Diese arbeiten wie automatische Steuerungen, die unser Denken, Fühlen und Verhalten bestimmen.



Wie viele unserer Verhaltensmuster entstanden sie früh, im Kindesalter. Mit ihnen reagieren wir auf ausgesprochene wie unausgesprochene Ansprüche äußerer Autoritäten, vor allem der unserer Eltern, Verwandten und frühen Bezugspersonen. Deren Erwartungen an uns haben wir so sehr verinnerlicht, dass sie noch unser Verhalten als Erwachsene bestimmen. Niemand steht jedoch 24 Stunden am Tag und 7 Tage in der Woche unter dem Diktat von Antreibern. Sie treten vor allem in bestimmten Konstellationen in den Vordergrund, vornehmlich im Stress und Belastungssituationen.

Das Konzept der inneren Antreiber stammt aus der Transaktionsanalyse (Taibi Kahler, Reinhard Köster, Bernd Schmid, Joachim Hipp u.a.). Diesen Autoren erschienen fünf Antreiber als besonders typisch:

ANTREIBER	ÄUSSERE UND INNERE BOTSCHAFTEN
<b>Sei stark!</b>	<i>Ich komme alleine zurecht. Ich bin aufs Schlimmste gefasst. Wie es drinnen aussieht, geht keinen was an. Mich erschüttert nichts so leicht. Beiß die Zähne zusammen! Zeig keine Gefühle! Bewahre immer Haltung!</i>
<b>Sei perfekt!</b>	<i>Wenn ich eine Arbeit mache, dann gründlich und fehlerfrei. Ich mag keine Schlamperei. Ich finde immer noch etwas zum Verbessern. Mach bloß keine Fehler! Ich bin noch nicht gut genug! Ich muss noch besser werden!</i>
<b>Mach es allen recht!</b>	<i>Es fällt mir schwer, Nein zu sagen. Akzeptiert zu werden ist wichtiger als Interessen durchzusetzen. Positive Rückmeldungen sind sehr wichtig. Sei liebenswürdig! Bloß kein Streit! Sei freundlich zu allen! Sei gefällig!</i>
<b>Beeil dich!</b>	<i>Ich bin ständig in Bewegung und dauernd beschäftigt. Ich mache gern mehrere Dinge gleichzeitig. Ich fühle mich als Motor, der Dinge voranbringt. Mach schnell! Sei immer auf Trab! Ich darf keine Zeit verschwenden!</i>
<b>Streng dich an!</b>	<i>Wer nie aufgibt, erreicht alles. Erfolge muss man sich hart erarbeiten. Nur Schweres ist wertvoll. Mühe dich bis zum Letzten! Reiß dich zusammen! Ich muss es schaffen! Ich schaffe es auch ohne fremde Hilfe!</i>

Diese fünf typischen Antreiber haben uns dahin gebracht, wo wir heute stehen. Sie sind Teil unseres Verhaltens und unserer Persönlichkeit geworden. Im Grunde genommen repräsentieren sie positive Eigenschaften: Stärke und Unabhängigkeit, Genauigkeit und Fehlerlosigkeit, Freundlichkeit und Liebenswürdigkeit, Schnelligkeit und die Fähigkeit, Chancen zu nutzen, Gründlichkeit und Durchhaltevermögen.

Doch sie übertreiben diese positiven Ressourcen und entwerten sie damit. Es ist einfach zu viel des Guten. Als innere Antreiber engen sie ein und wirken belastend. In bestimmten Situationen spielen sie sich als Fundamentallebensgrundsätze auf, ohne die man sich nicht mehr okay fühlt. Solche inneren Überzeugungen können sein:

- „Fehler machen ist immer schlimm!“
- „Zeit darf nie verschwendet werden!“
- „Alle müssen mich mögen!“
- „Schwächen darf man nie zeigen!“

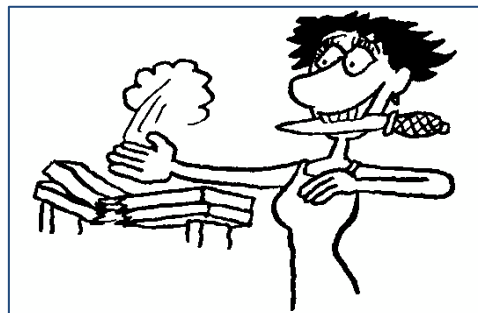
In all solchen Fällen führen innere Antreiber weder zum Erfolg noch zur Zufriedenheit. Sie sind in ihrer Übertreibung, ihrem Absolutheitsanspruch und ihrer Ausschließlichkeit nicht zu erfüllen und belasten das Miteinander mit anderen Menschen erheblich.

ANTREIBER	TYP	BEDÜRFNIS	POSITIVER KERN
<b><i>Sei stark!</i></b>	Kämpfer, Konkurrent	Allein zurechtkommen, alles unter Kontrolle halten, keine Schwäche zeigen	Einfluss, Stärke, Unabhängigkeit
<b><i>Sei perfekt!</i></b>	Perfektionist	Vollkommenes leisten	Korrektheit, Genauigkeit, Fehlerlosigkeit
<b><i>Mach es allen recht!</i></b>	Netter, liebens- würdiger Mensch, Harmoniker	Von allen gemocht und wertgeschätzt werden	Freundlichkeit, Liebenswürdigkeit, Mitgefühl
<b><i>Beeil dich!</i></b>	Hektiker	Schnell am Ziel sein	Schnelligkeit, Zeit und Chancen nutzen, Zielbewusstsein
<b><i>Streng dich an!</i></b>	Überforderer, Selbst-Ausbeuter	Beständig Aufgaben verfolgen, nie aufgeben	Durchhalte-, Beharrungsvermögen, Gründlichkeit, Ausdauer

## SEI STARK!

*„Niemand darf mitbekommen, wenn ich schwach oder ratlos bin.“*

Menschen, die von diesem Antreibertyp beherrscht werden, haben gelernt, kein Zeichen der Schwäche zu zeigen. Sie verbergen ihre Gefühle vor anderen, sind zurückhaltend, manchmal sogar stoisch. Sie verstehen es, sich zu beherrschen und vermitteln nach außen vor allem eines: Haltung, Durchhalte- und Durchsetzungsvermögen, Kontrolle. Ihre Lebensgestaltung ist geprägt von Härte und Heldentum: *„Ein Indianer kennt keinen Schmerz“*. Aufgeben kommt für sie nicht in Frage. Naturgemäß fällt es ihnen schwer, fremde Hilfe in Anspruch zu nehmen.



Mögliche Hinweise auf diesen Antreiber finden sich in ihrer Sprache und Sprechweise, die Unangreifbarkeit dokumentiert. Es scheint, als gingen sie zur eigenen Empfindsamkeit und der anderer auf Distanz. Dazu passt eine unbewegte, monotone Sprechweise oder dass sie grundsätzlich ungern sich selbst ins Spiel bringen. Stattdessen benutzen sie Worte wie „man“ oder andere Ausdrücke, mit denen sie von sich ablenken können: *„Solche Situationen bringen einen ganz schön unter Druck!“, „Das freut einen ja dann doch!“*.

Weitere Hinweise sind sparsame Gestik, ein irgendwie unlebendiges, starres Erscheinungsbild, z.B. ein unbewegtes, maskenhaftes Gesicht (Pokerface) und eine kontrollierte, verschlossene, aufrechte Körperhaltung. Sie erwecken einen eher angespannten Eindruck, als wollten sie ihre Umgebung im Auge behalten, um jederzeit gewappnet zu sein.

Der Sei-stark-Antreiber führt dazu, dass sich leicht Kollegen und Mitarbeiter unter Druck gesetzt fühlen. Sie bekommen Angst oder werden wütend. Denn es scheint schnell untergründig um Kampf, Kontrolle und Überlegenheit zu gehen. Manche kämpfen mit, andere ziehen sich ängstlich zurück oder beschwichtigen. Als unausgesprochenes Gesetz scheint zu gelten: *„Wer nicht aufpasst, wird verlieren, sich unterwerfen oder kontrollieren lassen. Sorg dafür, dass du nicht dazu gehörst!“* Der eine gewinnt, der andere verliert. Konkurrenz bedeutet nicht sportliches Messen aneinander, sondern immer distanzierendes Kämpfen gegeneinander. Für menschliche Begegnungen und mitmenschliche Nähe ist selten Platz. Die Sehnsucht nach Entgegenkommen, Vertrauen und Fürsorge bleibt ungestillt.

Menschen mit diesem inneren Antreiber tendieren dazu, Sicherheit durch bestimmtes und bestimmendes Auftreten und durch die Kontrolle von Emotionen erreichen zu wollen. Sie vermeiden Verwundbarkeit, Verletzlichkeit und Abhängigkeit von anderen. In emotional bedeutsamen Situationen befürchten sie, nicht stabil genug zu sein. Gefühlsmäßiges Bezogensein und Sich-Einlassen auf Menschen und Situationen, über die man nicht die Kontrolle behalten kann, werden als Unterwerfung und Schwäche missverstanden.

Sei-stark-Menschen können kurzfristig außerordentliche Leistungen vollbringen. Sie haben einen Sinn für den kraftvollen Umgang mit Aufgaben und genügend Widerstandskraft und Kampfgeist, um Dinge voranzubringen, auch wenn es schwierig ist. Unter ihnen finden sich die Helden und Heldinnen des Alltags.

Botschaften, die vom Sei-stark-Antreiber erlösen und die Übertreibung relativieren, könnten sein:

- *Wenn ich Gefühle zeige, bin ich stark.*
- *Ich darf offen sein und mich zeigen.*
- *Ich kann um Hilfe bitten, ohne mein Gesicht zu verlieren.*
- *Ich darf mich kraftvoll mit anderen für Menschen und Anliegen einsetzen.*

## SEI PERFEKT!

*„Ich muss es noch besser machen, ich bin nicht gut genug!“*

Menschen mit diesem Antreiber stehen unter dem Druck, alles gründlich zu machen. Sie bemühen sich um Perfektion - ohne Rücksicht auf Zeitaufwand und Kosten. Über eine fehlerfreie Leistung erhoffen sie sich die Anerkennung, nach der sie sich sehnen. Sie rechtfertigen sich häufig und nehmen gerne Ergänzungen, Kritik und was noch zu erwägen wäre, von sich aus vorweg. Zu diesem Verhalten passen ein ernster Blick und eine aufrechte und starre Körperhaltung, die ein angespanntes Körpergefühl vermittelt.

In der Zusammenarbeit entsteht beim Gegenüber durch diesen Antreiber leicht der Eindruck, nicht gut genug zu sein:

*„Das erreiche ich sowieso nie!“*. Oft wird deswegen wenig

persönlicher Kontakt, wenig Beziehung und Austausch auf gleicher Augenhöhe erlebt. Einer perfekten Leistung ist nun einmal nichts hinzuzufügen. Stattdessen stellen sich Respekt und Unterordnung, aber auch Widerspruch und Wettbewerb, Relativieren oder Kritisieren ein.

Da Perfektionisten das unterschwellige Grundgefühl haben, als Person nicht liebenswert zu sein, versuchen sie, statt dem, was sie sind, anzubieten, was sie leisten:

*„Da fraglich ist, ob Ihr mich schätzt, biete ich eine solche Leistung an, der Ihr die Anerkennung nicht verweigern könnt.“*

Perfektionisten, die bei Fehlern ertappt werden, schämen sich. Sie beziehen Fehler nicht auf ihr Verhalten, sondern auf ihre Person. Und dieses Gefühl der Scham wollen sie auf jeden Fall vermeiden.

In Perfektionisten schlummern als hilfreiche Tugenden ihr Sinn für Genauigkeit und Qualität und ihr Streben nach Fehlerlosigkeit und Vollkommenheit. Sie sind in der Regel gut organisiert und können leicht komplexe Zusammenhänge durchschauen und managen. Bei der Flugsicherung und im Operationssaal wünscht man sich Verhaltensweisen dieses Schlages.

Botschaften, die vom Perfektionismus erlösen und die Übertreibung relativieren, könnten sein:

- *Gut ist gut genug!*
- *Ich bin gut genug!*
- *Ich bin wertvoll und liebenswert und ich kann auch etwas leisten.*
- *Ich bin vor allem wertvoll durch das, was ich bin.*



- *Ich darf auch Fehler machen und aus ihnen lernen.*



## MACH ES ALLEN RECHT!

„Ich muss alle zufrieden stellen.“

Menschen mit diesem Antreiber fühlen sich dafür verantwortlich, dass andere sich wohl fühlen, fantasieren jedoch häufig nur, was sich der Andere eigentlich wünscht. Sie stellen ihre Bedürfnisse hinten an, richten sich danach, was andere erwarten und kommen dabei selber zu kurz. Sie möchten beliebt sein und haben nicht gelernt, „Nein!“ zu sagen. Gleichzeitig erwarten sie auch von anderen, dass sie Rücksicht auf sie nehmen, ohne dass sie aber ihre eigenen Bedürfnisse und Wünsche klar und deutlich aussprechen. So wirken sie eher als von Unsicherheit, denn von einer in sich ruhenden Freundlichkeit bestimmt. Kennzeichnend für diesen Antreibertyp sind: Verantwortungsübernahme und Aufopferung (für andere), Verbindlichkeit, Bescheidenheit, Loyalität und Selbstlosigkeit.



Menschen mit dem Sei-gefällig-Antreiber verwenden häufig Redewendungen, die versuchen, die Wünsche und Erwartungen der Gegenüber zu erkunden oder jedenfalls Anpassung daran zu signalisieren. Sie sind begierig zu wissen, ob sie ihre Sache gut gemacht haben und alles in Ordnung ist. Dabei fügen sie oft Worte ein, um die Reaktion des anderen zu erkunden, nicken zustimmend mit dem Kopf und benutzen gewinnende Gesten. Sie schauen irritiert, wenn sie nicht unmittelbar Wirkung erzielen.

Menschen mit diesem inneren Antreiber tendieren dazu, Liebe und Wertschätzung von anderen erreichen und Zurückweisung und Einsamkeit vermeiden zu wollen. Sie lassen dem Adressaten häufig keinen Spielraum, über Distanz zu entscheiden. Da Bezogenheit angeboten wird, ohne selbst Konturen zu zeigen, kommt es zu keinem echten Kontakt. In Diskussionen beispielweise lassen sie nur schwer einen Standpunkt erkennen, formulieren stattdessen unscharf, zeigen sich konfliktscheu und suchen Ausflüchte. Eine echte Auseinandersetzung fällt schwer mit ihnen: „Nagel mal einen Pudding an die Wand!“

Sei-gefällig-Menschen wissen nicht genau, wer sie sind und was sie wollen. Sie haben zu wenig Profil, Selbstvertrauen und (Rollen-)Identität ausgebildet oder halten ihre Konturen für unverträglich mit den Interessen anderer. Eigene Bedürfnisse und Vorstellungen werden verleugnet oder nicht eingebracht, da sie eh nicht für andere interessant sein können.

Eine besondere Fähigkeit des Sei-gefällig-Menschen ist seine soziale Wahrnehmung. Sie ermöglicht es ihm, auf die Bedürfnisse anderer einzugehen. So kann er sehr feinfühlig für Gruppenprozesse, soziale Stimmungen und Reaktionen sein.

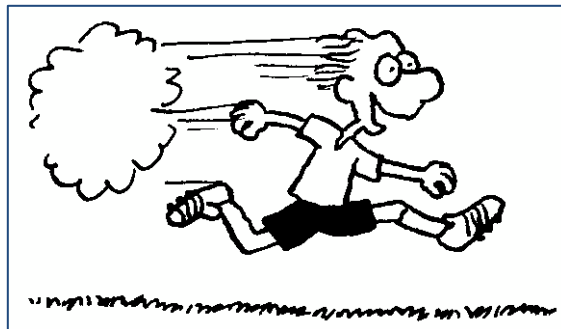
Botschaften, die vom Mach-es-alles-recht-Antreiber erlösen und die Übertreibung relativieren, könnten sein:

- *Meine Bedürfnisse und Wünsche sind ebenso wichtig!*
- *Ich darf mich anderen zumuten - andere tun's ja auch!*
- *Ich muss nicht bei allen beliebt sein: ‚every body's darling‘ zu sein ist nicht mein Ding.*
- *Wer Ja sagt, kann auch Nein sagen!*
- *Mit der gleichen Höflichkeit wie Termine mit anderen nehme ich Termine mit mir selbst wahr.*

## BEEIL DICH!

„Ich muss schnell damit fertig werden.“

Wer diesen Antreiber stark ausgeprägt hat, ist nie richtig anwesend, wo er sich gerade befindet. Er ist voller Dynamik und Hektik. Ruhiges und konzentriertes Arbeiten ist ihm kaum möglich. Alles muss besonders rasch und sofort getan werden, möglichst mehrere Dinge gleichzeitig. Kennzeichnend sind Dynamik, Tempo, Multitasking, Arbeiten unter Zeitdruck und Erfolgszwang.



Zeit und Raum scheinen nicht auszureichen, um etwas Wichtiges zu tun oder zu erfahren. Die entstehende Unruhe trägt aber meist nicht zu einem effektiven Umgang mit der begrenzten Zeit bei. Ruhe erscheint als Verrat an der Dringlichkeit, Entspannung wirkt wie die Aufgabe von Wesentlichem.

Die typische Sprechweise für Hektiker ist oft abgehakt und geprägt von flachem Reden ohne Punkt und Komma. Sie verwenden gerne Begriffe, die Hast und Rasanz ausdrücken: „schnell ... eben mal ... kurz ... vorankommen!“. Ihre Gestik vermittelt Ungeduld: Fingertrommeln, mit dem Fuß wippen, unruhig auf dem Stuhl herum rücken, der wiederholte Blick auf die Uhr, häufig wechselnde Blickrichtung. Sie werden schnell ungeduldig, wenn etwas zu lange dauert.

Im Beeil-dich-Modus scheint der Rhythmus zwischen Anspannung und Entspannung gestört; sie springen von Anspannung zu Anspannung. Dieses Verhalten löst bei anderen Bremsen oder Anhalten aus. Man bekommt leicht das Gefühl, keinen Platz zu haben. Irgendwann wendet man sich ab: „Ich lasse ihn einfach reden...!“ oder man lässt sich selbst von hektischen Verhaltensmustern anstecken, da man nichts verpassen will.

Das Grundgefühl des Hektikers ist es, Wesentliches zu verpassen. Sie haben Angst, das Leben zerrinnt oder eine Gelegenheit geht vorbei, bevor ihnen Wichtiges möglich war. Wesentliches glauben sie dadurch zu erreichen, dass sie ihm nacheilen. Erfüllt-Sein wird ersetzt durch Schnell-Sein, Viel-Tun, Aufgeregt-Sein.

Beeil-dich-Menschen können eine gewisse Zeit lang auf hohem Aktivitätsniveau leistungsfähig bleiben. Dies sogar in komplexen Situationen. Sie entwickeln sogar eine gewisse Lust, auf diesem Niveau tätig zu sein. Solche Menschen wünscht man sich auf der Notfallstation im Krankenhaus oder bei Crashes im EDV-System.

Botschaften, die den Hektiker erlösen und die Übertreibung relativieren, könnten sein:

- *Ich kann mich entscheiden, ob und wann ich mich beeile!*
- *Ich darf mir die Zeit geben, die ich brauche!*
- *Ich darf Pausen machen.*
- *Ich darf meinen Rhythmus und meine Form berücksichtigen!*
- *In der Ruhe liegt die Kraft!*
- *Ruhige Schnelligkeit!*

## STRENG DICH AN!

*„Ich muss mich bemühen,  
auch wenn ich es nicht schaffe!“*

Wer sich solchermaßen anstrengt, zeichnet sich durch Pflichtbewusstsein, Fleiß und Einsatz aus. Er steht unter Leistungsdruck. Quantität geht dabei in der Regel vor Qualität. Erfolge, die nicht auf Anstrengungen basieren, taugen nichts. *„Was leicht von der Hand geht, ist verdächtig“*, *„Von nichts kommt nichts“*. Daher bemüht sich der Betroffene ständig und erwartet dies auch von anderen. Wenn etwas nicht klappt, strengt er sich noch mehr an. Es entsteht eine Atmosphäre von Anstrengung mit erheblichen Zweifeln am Gelingen. Entspanntes Genießen, auch nach Erfolgen, ist nicht vorgesehen. Auch nicht lustvolles Leisten oder Freude am spielerisch erreichbaren Erfolg. Ständig fühlt sich der Betroffene von ernstesten Problemen, Schwierigkeiten oder Krisen bedroht. Er lebt in andauernder Angst, dass andere besser sein könnten, und versucht, dem durch noch mehr Anstrengung entgegenzuwirken.



Mögliche Hinweise auf den Streng-dich-an-Antreiber sind Redewendungen wie *„Ich müsste es versuchen“*, *„Das ist wirklich sehr schwer!“*, *„Wenn ich mir Mühe gebe...“*. Dazu passt eine angespannte Körperhaltung, z.B. geballte Fäuste, vorn auf dem Stuhl sitzen, Stirnrunzeln, verspannte Muskeln am Hals und im Kehlkopfbereich, sodass die Stimme etwas belegt und gequält klingt. Das wirkt oft unfrei, als müsse er gegen inneren Druck ankämpfen und sich zu jedem Wort neu zwingen.

Menschen mit dem Streng-dich-an-Antreiber wählen häufig den anstrengendsten Lösungsweg. Improvisation fällt Ihnen schwer. Sie erwarten das gleiche Vorgehen auch von anderen: Schwere und Anstrengung entwickeln geradezu ein Eigenleben. Impulse, die Sache zunächst durch Auflockerung und Ermunterung voranzubringen, bleiben stecken. Gesprächspartner oder Mitarbeiter geraten selbst in Anstrengung, reagieren mit Hilfsangeboten oder Ungeduld. Da der Streng-dich-an-Antreiber lähmend wirkt, erwartet man eher eine Zusatzbelastung als eine Erleichterung.

Menschen mit dem Streng-dich-an-Antreiber wählen häufig den anstrengendsten Lösungsweg. Improvisation fällt Ihnen schwer. Sie erwarten das gleiche Vorgehen auch von anderen: Schwere und Anstrengung entwickeln geradezu ein Eigenleben. Impulse, die Sache zunächst durch Auflockerung und Ermunterung voranzubringen, bleiben stecken. Gesprächspartner oder Mitarbeiter geraten selbst in Anstrengung, reagieren mit Hilfsangeboten oder Ungeduld. Da der Streng-dich-an-Antreiber lähmend wirkt, erwartet man eher eine Zusatzbelastung als eine Erleichterung.

Aus der ständigen Sorge *„Ich schaffe es nicht!“* heraus entsteht die Generalidee *„Ich schaffe es, wenn ich mich sehr anstreng!“* Zweifel an der eigenen Leistungsfähigkeit führen dazu, dass Lebensenergie übersetzt wird in Anstrengung: Ich mühe mich, also bin ich. Zu Anfang einer Unternehmung können solche Menschen sehr aktiv sein. Doch mit der Zeit wird vieles zur Mühsal. Menschen mit dem Streng-dich-an-Antreiber ackern, solange der Boden noch gefroren ist, statt die Frühlingssonne ihre Arbeit tun zu lassen.

Streng-dich-an-Menschen haben ein erstaunliches Durchhalte- und Beharrungsvermögen. Gerade in Zeiten, in denen alles schnell Ergebnis zeigen soll, können sie mit Beharrlichkeit über längere Zeit für wichtige Dinge sorgen. Sie verfolgen Aufgaben mit Beständigkeit und haben den nötigen Sinn für Gründlichkeit und Ausdauer. Sie stehen für Nachhaltigkeit dort, wo sie gebraucht wird.

Botschaften, die vom Streng-dich-an-Antreiber erlösen und die Übertreibung relativieren, könnten sein:

- *Ich darf an der Arbeit auch Spaß haben.*
- *Ich darf etwas mit Gelassenheit tun und vollenden.*
- *Auch wenn es leicht geht, ist es wertvoll.*
- *Ich darf mich immer wieder auch entspannen und Fortschritte genießen.*
- *Ich darf Vereinbarungen über realistische Ziele treffen.*

## Fazit

Damit sich die Antreiber nicht negativ in Beruf und Privatsphäre auswirken, sollte man sich mit ihnen ernsthaft und selbstkritisch auseinandersetzen. Nicht selten sind ausgeprägte Antreiber die Ursache für psychosomatische Krankheiten oder Burn-Out-Syndrome.

Dabei kann man ein Bewusstsein dafür entwickeln, welche Verhaltensweisen in welchem Maß durchaus sinnvoll sind und welche vor allem Stress (bei sich selbst und bei anderen) auslösen. Alte Antreiber-Dynamiken können dann schrittweise durch neues Verhalten ersetzt werden.

Coaching kann Ihnen helfen, diesen Lernprozess stark zu verkürzen.

Ich greife dazu gerne auf die EmotionSync@ Methode von Dr. Christian Hanisch zurück.

Diese Methode kann kurzfristig große emotionale Veränderungen herbeiführen, was auch als Ultrakurzzeitcoaching bezeichnet werden kann. Der positive Effekt wird von den Klienten häufig bereits direkt nach der Intervention wahrgenommen.

Ihr Personal Coach und Business Coach

Andreas Fink