

Test: Ermitteln Sie den „Fingerabdruck“ Ihrer Führungspersönlichkeit

Jenseits typischer Führungstools beeinflusst die Persönlichkeit einer Führungskraft maßgeblich den Erfolg. Mithilfe dieses Tests können Sie ermitteln, welche Verhaltenstendenzen für Sie typisch sind, und was Ihr persönliches Profil kennzeichnet.

Beantworten Sie zunächst die folgenden Statements, inwiefern Sie für Sie zutreffend sind. Überlegen Sie bitte nicht lange, antworten Sie spontan und ehrlich.

Kreuzen Sie an:

	Ja	Nein
1. Ich bleibe lieber innerlich distanziert zu anderen Menschen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Ich mache gern eine Aufgabe zu Ende.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Ich kann gut mit Andern mitfühlen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Ich bin ein guter Beobachter.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Mir kommen häufig neue Ideen, ich bin gedanklich beweglich.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Ich lasse mich schnell ablenken.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Ich freue mich, wenn alles so bleibt, wie es ist.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Es fällt mir leicht, für Andere da zu sein, ich bin nicht so wichtig.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Ich höre gern zu und habe ein offenes Ohr für Andere.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Ich bin sehr verlässlich und gewissenhaft.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Ich nehme auch kleine Unterschiede und Zwischentöne wahr.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Ich fühle mich wohl und sicherer, wenn ich allein bin.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13. Schnell wechselnde, intensive Gefühle mag ich.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14. Bevor ich entscheide und handle, denke ich lange darüber nach.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15. Beschränkungen und Eingrenzungen mag ich nicht.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16. Aus Angst, andere zu verlieren, stimme ich häufig zu und sage ja.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17. Ich kontrolliere lieber als das ich vertraue.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18. Aufträge erledige ich zuverlässig und hundertprozentig.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19. Ich setze mich nicht so gern durch gegen Andere.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20. Ich bin spontan, charmant und lebensfroh.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21. Meine Meinung kann ich schnell neuen Erfordernissen anpassen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
22. Fakten sind mir wichtiger als Bauchentscheidungen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
23. Ich lasse mich eher ausnutzen als mich durchzusetzen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
24. Auf mich kann man sich immer verlassen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
25. Ich bin öfter grüblerisch oder schlechter Stimmung.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
26. Ich kann schnell Vertrauen aufbauen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
27. Ich habe keine Geduld und warte ungern.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
28. Ich vermeide wenn möglich, unvorbereitet in Situationen zu gehen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
29. Ich fühle mich häufiger unsicher und bin ängstlich.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30. Sicher ist sicher – ist ein Motto von mir.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
31. Ich lasse mich ungern auf eine Aussage "festnageln".	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
32. Wenn ich allein bin, fehlt mir die Nähe zu Anderen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
33. Ich bin eine Stimmungskanone, kann gut Andere unterhalten.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
34. Ich werde ärgerlich, wenn sich Andere nicht an Regeln halten.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

35. Ich bin guter Analytiker und erfasse schnell Zusammenhänge.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
36. Ich mag es, wenn es erotisch "knistert".	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
37. Ich fühle mich eher schwermütig als locker und gut gelaunt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
38. Ich entscheide lieber rational als aus dem "Bauch heraus".	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
39. Ich bin sehr belastbar und halte Stress gut aus.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
40. Ich bin in meiner Aufmerksamkeit eher sprunghaft.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
41. Unklare und unsichere Situationen machen mich unsicher.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
42. Ich freue mich mehr über Neues und Spannendes als über Routine.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
43. Mich können Andere schnell auf ihre Seite ziehen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
44. Ich mag, wenn man in Harmonie miteinander ist.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
45. Immer in Kontakt zu sein strengt mich an.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
46. Auseinandersetzungen meide ich eher.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
47. Ich bin zuverlässig und halte Versprechungen wenn möglich ein.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
48. Ich komme besser mit mir allein zurecht als.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Auswertung:

Zählen Sie nun die mit "Ja" beantworteten Aussagen wie folgt zusammen, und errechnen Sie die Prozentzahl am Gesamtergebnis.

Frage- Nummer	1, 4, 11, 12, 22, 25, 29, 30, 35, 38, 45, 48	3, 8, 9, 16, 19, 23, 26, 32, 37, 43, 44, 46	2, 7, 10, 14, 17, 18, 24, 28, 34, 39, 41, 47	5, 6, 13, 15, 20, 21, 27, 31, 33, 36, 40, 42
Anzahl in % (Basis = 48 Antworten	%	%	%	%
Typgewichtung	Distanz	Nähe	Dauer	Wechsel

Tragen Sie nun Ihre Werte in die Grafik unten ein. Das Ergebnis zeigt Ihnen, wie hoch Ihr Anteil bei den Polaritäten „Nähe“ vs. „Distanz“ und „Dauer“ vs. „Wechsel“ sind. Beachten Sie dabei: Es gibt kein „Besser-oder-Schlechter“, „Richtig-oder-Falsch“ – nur den „Fingerabdruck“ Ihrer Verhaltens- und Führungstendenzen.

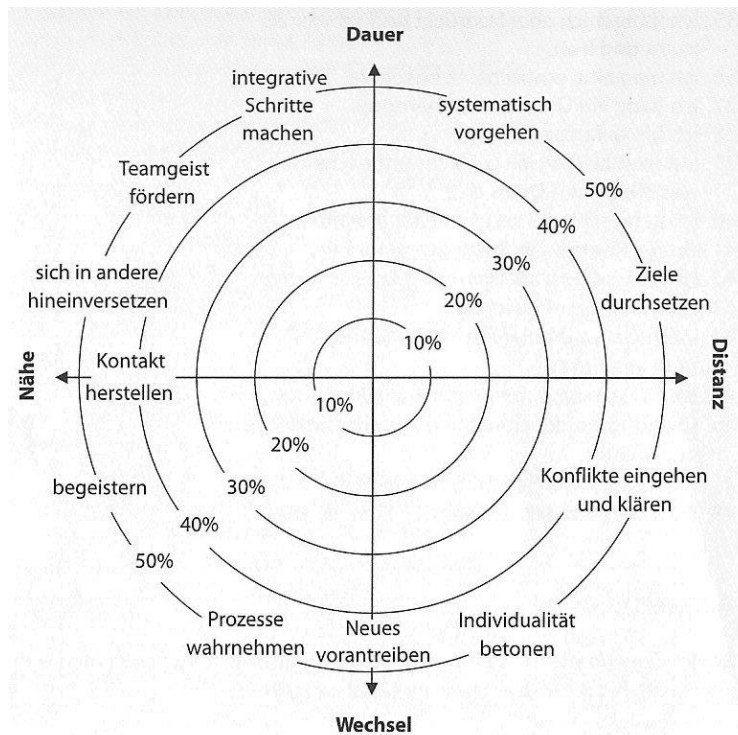


Abb. 1: Roland Jäger, Kompetent führen in Zeiten des Wandels.

Hintergrund des Tests: Jeder Pol hat seine Stärken und Schwächen, wie Ihnen das Polaritäten-Modell, das übrigens von Fritz Riemann, einem bekannten Psychoanalytiker, entwickelt wurde, zeigt.

Nähe (Gefühl)	Distanz (Verstand)
<p>Stärken: Empathie, Geduld, Verständnis, Zuwendungsbereitschaft</p> <p>Schwächen: eher konfliktscheu, harmoniebedürftig, emotionale Abhängigkeit von Anderen</p> <p>Kampfmittel: emotionale Erpressung (Schuldgefühle wecken, Abhängigkeit, hilflos wirken), Vermeidung: Trennung</p> <p>Krisenverhalten: Wärme suchen, sich verkriechen, anlehnen, ausweinen, Verständnis suchen</p>	<p>Stärken: Logik, Sachlichkeit, Beobachtungsgabe, Kritikfähigkeit</p> <p>Schwächen: kontaktarm, misstrauisch, wenig Bezug zu den eigenen Gefühlen, wirkt distanziert</p> <p>Kampfmittel: Zynismus, rationalisieren, argumentieren, kalt und distanziert agieren, Vermeidung: Nähe, Gefühl</p> <p>Krisenverhalten: mit sich allein ins Reine kommen, durchdenken, Abstand bekommen</p>

Dauer (Ordnung)	Wechsel (Veränderung)
<p>Stärken: Ausdauer, Ordnungssinn, Pflichtgefühl, Beharrlichkeit, Genauigkeit</p> <p>Schwächen: zwanghaft, rigide, übervorsichtig, uneinsichtig, starr, kontrollsüchtig, machtorientiert</p> <p>Kampfmittel: Formalismus (auf Regeln, Gesetze oder Moral berufen), sanktionieren, Vermeidung: Chaos, Unruhe oder Risiko</p> <p>Krisenverhalten: planen, Tabellen und Ablage machen, ordnen, systematisieren</p>	<p>Stärken: Spontaneität, Risikobereitschaft, Unternehmungslust, Kontaktfreude, offen für Neues</p> <p>Schwächen: unzuverlässig, selbstbezogen, wenig Ausdauer, leicht kränkbar, eher flüchten als bleiben, wechselhaft</p> <p>Kampfmittel: dramatisieren, intrigieren, Szenen machen, Haken schlagen, verwirren, Vermeidung: Bindung, Verpflichtung, Dauer</p> <p>Krisenverhalten: ablenken, neue Menschen kennen lernen, Dramen inszenieren</p>

Abb. 2: Polaritätenmodell nach Riemann

Potenziale entfalten und nutzen

Sie haben gerade ein Feedback Ihres individuellen Führungsverhaltens erhalten. Jede Typgewichtung zeigt Stärken und Lernfelder.

Bei einer Führungskraft, die zum Beispiel „Nähe“ (Gefühl) untergewichtet, kann auch in emotional angespannten Situationen gut beim Thema und damit sachlich bleiben. Aber genau diese Stärke kann zum Problem werden, da emotionale Mitarbeiter diesen Vorgesetzten als eher arrogant, kalt oder abweisend erleben und sich nicht verstanden fühlen – was wiederum andere Probleme schafft.

Ähnlich diesem Beispiel sind auch mit den anderen Polaritäten sowohl Stärken als auch Lernfelder verbunden.

Wenn Sie zu den Führungskräften gehören, die sich weiterentwickeln möchten, um die eigenen vorhandenen Potenziale – aber auch die Ihrer Mitarbeiter – besser zu entfalten und zu nutzen, sollten Sie sich einen erfahrenen Coach suchen. Durch das Coaching können Sie zudem Ihre Kompetenz wie Flexibilität im Umgang mit schwierigen Situationen und Mitarbeitern erweitern.

Ihre Fragen dazu beantworte ich Ihnen gern.

Ihr
 Helmut Kraft
 KRAFT Training

Helmut Kraft • 07141 688366 • info@kraftvollfuehren.de • www.kraftvollfuehren.de