



Schatzkiste Teil 2

mmh setzt auf Einsatz von Reiss Profile in der Beratung und Kommunikation

Unternehmen, Mitarbeiter, Kunden-, Lieferantenbeziehungen – vieles wird sich in nächster Zeit verändern.

Jetzt heißt es, das richtige Werkzeug auszuwählen, um die Ziele exakter zu erfassen und umzusetzen. Zukunftsweisende Unternehmen arbeiten mit Reiss Profile, doch was verbirgt sich dahinter?

In der letzten Ausgabe berichteten wir über das Werkzeug Reiss Profile im Bereich Motivation und Ressourcen.

Heute zeigen wir Ihnen einige konkrete Beispiele zum Einsatz, angefangen bei der Unternehmensaufstellung, über Führungskräfte und Mitarbeiter, bis hin zur Kundenbeziehung.



Die Kunst der Leistungssteigerung

Die Reiss Profile Analyse findet im beruflichen Umfeld überall dort Anwendung, wo die Leistungsfähigkeit gesteigert werden soll.

Reiss Profile in der Führung

Durch den Einsatz sind Führungskräfte schnell in der Lage, Konfliktfelder aufzulösen, Produktionsprozesse zu optimieren und Vertrieb optimal zu stützen. Hierzu bedarf es keines wissenschaftlichen Studiums. Oftmals fehlt einfach nur das Wissen über die tatsächlichen Leistungs- und Motivationsgrundlagen der Menschen.



Unterstützung bei der Potenzialerkennung und Förderung

Das Reiss Profile offenbart die Potenziale eines Leistungsträgers. Es zeigt die individuellen Ausprägungen, die als Stärken genutzt und zu Führungsqualitäten entwickelt werden können. Das Reiss Profile beschreibt sehr genau, wie die Führungsaufgaben gestaltet werden sollen, damit man auf lange Sicht hochleistungsfähig ist.

Es liefert konkrete Hinweise darüber, wie das Führungsverhalten entwickelt werden muss, um die Beziehung zu Mitarbeitern langfristig förderlich zu gestalten.

Unterstützung bei der Personalentwicklung

Auf Grundlage des Reiss Profile können Trainings- und Bildungsmaßnahmen individuell

und zielgerichtet geplant werden. Die 16 Lebensmotive bieten hierbei eine exzellente Grundlage.

Beispiel

Das Lebensmotiv Neugier zeigt auf, wie stark ein Mensch strategisch oder konzeptionell ausgerichtet ist bzw. wie sehr er praktisch orientiert ist. Diese Erkenntnis liefert Hinweise zu seinem Lernverhalten. So kann vermieden werden, dass teure Seminare einfach nur abgelesen werden. Auch können Assessment-Center dieses Werkzeug grundlegend einsetzen, um sich dieser wissenschaftlichen Arbeit bei der Bewertung zu bedienen.

Reiss Profile bei der Teamentwicklung

Hier bietet die Erkenntnis über die Motive bei der Zusammensetzung eines Teams die Chance gegenseitige Akzeptanz zu erhöhen, sowie Rollen- und Aufgabenverteilung passgenauer zu gestalten, um das Konfliktpotenzial zu verringern. Dieses findet sich in verschiedenen Teamkonstellationen, aber auch im Einsatz von Problemtteams wieder.

Beispiel: Verwaltung - Produktion, Ärzte - Pflegepersonal, Führung - Mitarbeiter

Reiss Profile in der Unternehmenskommunikation

Der Schlüsselfaktor Selbst- und Fremdwahrnehmung ist oftmals die Basis von Konflikten. Wir wissen zwar, was wir sagen, aber nicht, wie es ankommt. Indem wir lernen, die einzelnen Lebensmotive zielgerichtet zu bedienen, erreichen wir ein hohes Maß an Verständnis. Dieses führt zu hoher Akzeptanz bei Mitarbeitern, Lieferanten und Kunden und somit zu einer höheren Effizienz unserer Arbeit. Dies fördert die Selbstakzeptanz und gegenseitige Toleranz, was sich positiv auf das Leistungsumfeld auswirkt.

Wenn Sie mehr über Reiss Profile und die Lebensmotive erfahren wollen, schauen Sie einfach auf unsere Internetseite www.mmh.ag

In der nächsten Ausgabe berichten wir über den Einsatz von Reiss Profile in Marketing und Vertrieb. ■

Kontakt

Verfasser:

Dieter Baum (Geschäftsführer)

mmh kommunikationsagentur GmbH

consulting@mmh.ag · Telefon: 02351 - 6790 - 0

