

csM Mitunternehmer-Management stellt sich vor

«Insights Discovery» – Schlüssel für Fortschritt und wirtschaftlichen Erfolg

«Insight Discovery» hat einen wissenschaftlichen Background: Die Grundlage bildet die Typologielehre des bekannten Schweizer Psychologen C. G. Jung, welche er 1921 erstmals veröffentlicht hat. Jungs Werk über Persönlichkeit und Präferenzen wurde seither als Basis zum Verständnis der Persönlichkeit herangezogen. Nach Jung hat jeder Mensch Präferenzen, wie er seine Umwelt wahrnimmt, sie beurteilt, Entscheidungen trifft und entsprechend handelt. Diese zu erkennen und zu verstehen ist der erste Schritt für eine qualitative Verbesserung in der menschlichen Kommunikation.

Das Insights Discovery System

Das modulare Analyse- und Trainingsprogramm basiert auf einem Fragebogen (mittlerweile in 24 Sprachversionen) dem sogenannten Präferenz-Evaluators. Dieser wird vom Kandidaten in maximal 20 Minuten in ungestörter Atmosphäre ausgefüllt und bildet die Grundlage für den persönlichen Report. Die Antworten werden mittels spezieller Computer-Software generiert und ausgewertet. Diese Auswertung ist einzigartig, da sie aus mehreren Hunderttausenden von abgewandelten Aussagen aufgebaut ist. Der Report ist bewusst verständlich formuliert. Er beinhaltet zahlreiche lösungsorientierte Handlungsempfehlungen mit dem Ziel, dass verborgene Potenziale in Zukunft besser genutzt werden können. Wichtig ist, dass die Resultate immer mit der Beraterin in einem ca. einstündigen Gespräch analysiert werden um einen Massnahmenplan zu erarbeiten, Ziele festzulegen und den Entwicklungsprozess zu begleiten.

Die Baslerin Claudia Säckinger hat langjährige Erfahrung im Bereich Human Resources. Sie leitete mehrere Jahre die Personalabteilung eines Grossunternehmens, bis sie sich vor zwei Jahren selbstständig gemacht hat, um ihr Wissen und ihre Erfahrungen als Beraterin der Wirtschaft zur Verfügung zu stellen. Zu ihren Dienstleistungen zählen: Bera-

tung und Begleitung von Human Resources Prozessen, wie Erarbeiten von Personalentwicklungskonzepten, Teamentwicklung, Coaching, Moderation und Training von Ausbildungsmodulen. Heute setzt sie mit Überzeugung auf Insights Discovery.

Der Nutzen von Insights Discovery

Wer sich mittels Insights Discovery analysieren lässt, der lernt seine Präferenzen und deren Auswirkungen auf andere Menschen bewusst kennen und verstehen indem ein tieferes Verständnis für sich selbst entwickelt wird, seine Wirkung auf andere (Vorgesetzte, Mitarbeitende, Kollegen, Kunden) erkannt wird, die eigenen Stärken und möglichen Schwächen bewusst wahrgenommen werden, die Bereiche definiert werden, in denen man sich auf seinem persönlichen Lebensweg weiterentwickeln wird. Die persönlichen Ressourcen können dadurch optimaler eingesetzt werden, weil man beispielsweise erkennt, dass man für eine gewisse Aufgabe oder Sache viel Energie aufwendet – dieses Engagement vom Umfeld aber gar nicht wahrgenommen, geschätzt oder ganz anders eingestuft wird.

Wie das Management damit umgeht

Insights Discovery wird bei Führungskräften erfolgreich eingesetzt. Denn die Analyse der eigenen Präferenzen ermöglichen dem Vorgesetzten, seine Führungsqualitäten zu erkennen und zu verbessern. Der persönliche Report mit der Auflistung von Stärken und möglichen Schwächen, mit all seinen hilfreichen Handlungsempfehlungen, helfen der Führungskraft, sich zu fokussieren: Vermehrt kann dann auf die Stärken gesetzt werden, um gleichzeitig den bewussten Umgang mit den Mitarbeitenden und Kunden zu fördern.

Insights Discovery wird in Basel angeboten von

**csM Claudia Säckinger
Mitunternehmer-Management**
Steinentorstrasse 8, CH-4051 Basel
Tel. 061 303 23 38
E-Mail: cs-m@bluewin.ch



Claudia Säckinger ist akkreditierte Insights Discovery Beraterin.

Mit Insights Discovery bietet Claudia Säckinger in Basel ein bewährtes Analyse- und Trainingsprogramm an.

•Frau Säckinger, Sie waren in Ihrer Laufbahn als Personalverantwortliche für die Nachwuchsplanung zuständig, haben Mitarbeitende gecoacht, mehrere hundert Stellen besetzt, in vielen Projekten mitgearbeitet und Schulungen durchgeführt. Sie haben mit verschiedensten Beurteilungsmethoden gearbeitet, auch mit den traditionellen Analyse- und Auswahlverfahren. Heute setzen Sie auf Insights Discovery, warum diese Wahl?

Meine langjährigen Erfahrungen zeigen, dass herkömmliche Analysemethoden das komplexe Persönlichkeitsprofil des Menschen zu wenig differenziert aufzeigen. Ich habe daher das Akkreditierungs-Seminar besucht und bin mir sicher, dass dieses Instrument zu nachhaltigeren Resultaten führt, weil eine breite Palette der Persönlichkeit aufgezeigt wird. Wir wollen gemeinsam mit dem Mitarbeitenden herausfinden, wo

dessen Präferenzen liegen und wie er damit umgehen soll und kann. Dadurch entwickelt der Mitarbeitende ein tiefes Verständnis für sich selbst – er erkennt aber auch seine Wirkung auf andere Menschen und lernt dadurch auf deren Bedürfnisse einzugehen. Im anschließenden Auswertungsgespräch werden konkrete Entwicklungsmassnahmen erarbeitet, welche zur optimalen Zielsetzung der gewünschten Veränderung führt. Und, im Vergleich zu klassischen mehrtägigen Assessments ist der Insights Discovery sehr viel weniger Kosten- und Zeitintensiv.

•Wo sehen Sie den Einsatzbereich von Insights Discovery?

Das Spektrum ist ausserordentlich breit. Jede Person kann, zum Beispiel in Bezug auf eine Standortbestimmung, Neuorientierung oder bei der Suche nach geeigneten Aus- und Weiterbildungsaktivitäten, zu mir kommen und diese Analyse machen. Zu wissen welchem Präferenztypus sie angehören, erleichtert es ihnen ihre Entwicklungspotenziale zu erkennen und für ihren Erfolg zu nutzen.

Klein- und Mittlere Unternehmen wenden Insights Discovery erfolgreich an in den Bereichen: Teamentwicklung, Konfliktarbeit, Verkaufstraining und für die Rekrutierung. Grossunternehmen wie Novartis, UBS oder Siemens setzen das Analyseverfahren in den Bereichen, Persönlichkeits- und Teamentwicklung, Selbstmanagement, Nachwuchsplanung und Coaching ein.

•Und was steht dann in einem persönlichen Report?

Ich möchte hier nur einige Themenbereiche angeben, über die er Auskunft gibt: den Arbeitsstil, Interaktion mit anderen, Umgang mit Entscheidungen, Stärken und mögliche Schwächen, Wert für das Team, effektive Kommunikation oder Barrieren für eine erfolgreiche Kommunikation, Selbst- und Fremdwahrnehmung, Vorschläge zur Weiterentwicklung und so weiter. Im anschließenden Auswertungsgespräch werden persönliche Strategien entwickelt und weitere Zielsetzungen besprochen. Wichtig ist auch zu erwähnen, dass wenige der Aussagen von den Kandidaten in Frage gestellt werden – wir liegen bei einer Validität von etwa 85 Prozent.

•Was verändert sich in einem Unternehmen und was sind die Vorteile für das Unternehmen, wenn Insights Discovery eingesetzt wird?

Je besser wir die Faktoren kennen, die unsere Zusammenarbeit bestimmen, desto produktiver und zufriedener können wir alle werden. Es entsteht eine konstruktive und positive Beziehungskultur, was das innerbetriebliche Klima sowie das Image gegen Aussen also das kundensorientierte Verhalten positiv und nachhaltig prägt. Im gesamten Unternehmen wird dann offener, konstruktiver kommuniziert. Und genau in diesem Punkt sehe ich die grosse Chance: Wer diese Entwicklung fördert, wird auch im Markt erfolgreicher sein.