

PRESSEINFORMATION

„Drum prüfe, wer sich ewig bindet“

Neue Wege in der Personaldiagnostik

Bei der Personalauswahl gehören Wissenschaft und Intuition zusammen: Zum einen sind Erfahrung und Bauchgefühl von unschätzbarem Wert. Zum anderen leisten standardisierte Diagnostikverfahren eine wertvolle Unterstützung. Denn wer bereits im Vorfeld die Persönlichkeitsmerkmale als Auswahlkriterium mit einbezieht, erhält wertvolle Informationen, die die Besetzungsentscheidung absichern. Doch gerade im Mittelstand werden Persönlichkeitsanalysen oft als zu aufwändig angesehen, da sie Know-how erfordern, das im Unternehmen erst erworben werden muss. Personaldiagnostiker wie Santaris aus Wörthsee zeigen Unternehmen hier neue Wege auf.

Berlin, im September 2010.

„Egal ob Neueinstellung oder Förderung von Potenzialträgern – bei der Personalauswahl sind Wissenschaftlichkeit und Fingerspitzengefühl gefordert“, erläutert Sandra Brodt, Inhaberin von Santaris. Sie blickt auf insgesamt 20 Jahre Personalerfahrung – früher in leitender Funktion in Unternehmen, heute als selbständige Beraterin. In dieser Zeit hat Brodt mehr als 1.000 Kandidaten ausgewählt und eingestellt. Seit einigen Jahren arbeitet sie dabei mit dem Reiss Profile. Dieses Diagnoseinstrument beschreibt die Persönlichkeit eines Menschen anhand der individuellen Ausprägung von 16 Lebensmotiven (siehe Abbildungen 1 und 2). Es unterscheidet sich damit von gängigen Verfahren, die auf Typologien basieren und zwangsläufig verallgemeinern. „Das Reiss Profile vermittelt einen differenzierten Eindruck der Persönlichkeit und lässt Rückschlüsse auf das künftige Verhalten zu – sei es in Stresssituationen, im Wettbewerb mit anderen oder in Routinephasen“, erklärt Sandra Brodt.

Viele ihrer Kunden wissen diese Informationen zu schätzen. „Das Verfahren passt besonders gut zu Unternehmen, bei denen jede Einstellung zählt“, ergänzt die Personaldiagnostikerin. Dabei geht es meist um Schlüsselpositionen, bei deren Besetzung eine hohe Treffsicherheit gefordert ist, da jede Fehlentscheidung teure Folgekosten verursacht. Brodt verweist in diesem Zusammenhang auch auf das Phänomen des „Self-Hugging“ – der „Selbstumarmung“, vor dem auch ihre Berufsgruppe nicht gefeit sei. Der Begriff beschreibt das Phänomen, dass Personalverantwortliche bei der Auswahl intuitiv Menschen bevorzugen, die der eigenen Persönlichkeit ähnlich sind. Im Ergebnis kann dies zu homogen besetzten Teams führen, die zwar weitgehend reibungsfrei agieren, denen es jedoch an bestimmten Persönlichkeitseigenschaften fehlt. Was im „Business as usual“ noch kein Problem darstellt, kann sich spätestens in Krisenphasen oder in Situationen, in denen kreative Lösungen gefragt sind,

als Nachteil erweisen. Denn wie Studien zeigen, können vielfältig zusammengesetzte Teams solche Situationen erfolgreicher meistern.

Aus der Unternehmenspraxis

Ein Beispiel aus der Praxis: Ein Unternehmen der Maschinenbau-Branche sucht einen Mitarbeiter für das wachsende Vertriebsteam. Zunächst erstellt Brodt die Persönlichkeitsprofile des Vertriebsleiters und seiner Mitarbeiter. Die Analyse zeigt einerseits hohe Ausprägungen der Motive „Macht“, „Rache/Wettkampf“ und „Neugier“ im Team. Diese sind innere Antreiber, die der Neukundenansprache und -akquise zuträglich sind: ehrgeizig sein, durch Wettbewerbssituationen angespornt werden und das starke Interesse haben, neue Themen zu recherchieren oder zu analysieren. Im Auswertungsgespräch wurde andererseits deutlich, dass bestimmte Persönlichkeitseigenschaften im Team fehlen, die für eine erfolgreiche Kundenberatung und -bindung wichtig sind. Das Reiss Profile beschreibt diese Eigenschaften unter anderem durch die Motive „Beziehung“ und „Teamorientierung“. „Anhand der Daten konnte der Klient seine Auswahlstrategie gezielt anpassen und einen Vertriebler finden, der nicht nur die fachlichen, sondern auch die persönlichen Potenziale mitbringt, die das Team wunderbar ergänzen“, berichtet Brodt rückblickend.

Die Übersetzung der Anforderungen in ein Profil und die passgenaue Auswahl stehen auch bei einem anderen Kunden Brodts im Mittelpunkt. Ein Ingenieurbüro im Umweltbereich sucht einen Geschäftsführer, der einen der Unternehmensteile sanieren soll. Der Auftraggeber beschliesst das Briefing mit den Worten: „Ich will kein Weichei für diesen Posten.“ Diese Aussage konkretisiert Brodt mit dem Auftraggeber: Ihm sind Stressresistenz, Selbstbewusstsein und Entscheidungsfreudigkeit wichtig. Im nächsten Schritt ermittelt sie das Persönlichkeitsprofil der finalen Kandidaten und gibt eine Empfehlung ab. Nach dem Besonderen der Beratung gefragt, hebt der Auftraggeber die maßgeschneiderte Suche und die Treffsicherheit bei der Auswahl hervor.

Für Sandra Brodt steht fest, dass sie in ihrer Arbeit auf die wissenschaftliche Basis des Reiss Profile nicht mehr verzichten möchte: „Ich kann damit beide Seiten – das Unternehmen mit Vakanz und den Bewerber – bei ihren Bedürfnissen abholen und sie dabei unterstützen, die für sie optimale Lösung zu finden.“

Pressekontakt:

bernhart kommunikationsberatung
Ilona Bernhart
Tel. +49 221.992 4776
Mobil +49 160.553 8000
ib@bernhart-kommunikation.de

Kontakt zur Santaris Personaldiagnostik:

Sandra J. Brodt
Seestraße 39

82237 Wörthsee
Tel. + 49 89.76 77 30 94
Mobil + 49 178.487 66 44
info@santaris.de

Kontakt zur Reiss Profile Germany GmbH:

Thomas Staller
Kollwitzstr. 40
10405 Berlin
Tel. +49 30.4401 7689
staller@reissprofile.eu

Über Santaris Personaldiagnostik: Sandra J. Brodt war 15 Jahre lang als Personalverantwortliche in DAX 30-Unternehmen tätig, bevor sie Santaris Personaldiagnostik in Wörthsee gründete. Brodt unterstützt mittelständische Unternehmen mit ganzheitlicher Personalberatung. Kern des Portfolios sind die Besetzung und Diagnostik von Schlüsselpositionen mit einem besonderen Fokus auf der Persönlichkeit der Kandidaten. Dazu gehören Positionen mit hohem Führungs- und Kommunikationsanteil, zum Beispiel im Vertrieb. Sandra J. Brodt ist zertifiziert als Reiss Profile Master. Weitere Informationen unter www.santaris.de

Über die Reiss Profile Germany GmbH: Die Reiss Profile Germany GmbH ist exklusiver Lizenzinhaber für das Reiss Profile in Deutschland. Das Reiss Profile ist ein persönlichkeitsorientierter Ansatz in der Motivationsforschung, der von Dr. Steven Reiss, emeritierter Professor für Psychologie und Psychiatrie an der Ohio State University (USA), entwickelt und in den USA verbreitet wurde. Die Reiss Profile Deutschland GmbH bildet Personalentwickler, Coaches und Trainer zu zertifizierten Reiss Profile Mastern aus und berät Unternehmen, Sportler, Institutionen und Individuen über Einsatzmöglichkeiten des Reiss Profile zur persönlichen Leistungsentfaltung. Weitere Informationen unter www.reissprofile.eu