



Pimp my Personnel

Systemisches Business-Coaching mit der DELFIN-Analyse

von Dr. Martin Emrich

Jawohl: Nach „Pimp my Ride“ und „Pimp my PC“ gibt es jetzt auch „Pimp my Personnel“! Was aber, wenn ich als Verantwortlicher meine Mannschaft nicht nur kurzfristig „pimpen“ (= aufmotzen) will? Was, wenn ich es satt habe, dass meine Mitarbeiter nach jedem Motivationstraining zwei Wochen lang „gepimp“ engagiert arbeiten – und dann wieder in ihren alten Trott zurückfallen? Geht „pimpen“ auch nachhaltig? Es geht! Wie Organisationen bei Personalfragen ein wirklicher Sprung aus dem Meer der Durchschnittlichkeit gelingt, zeigt die DELFIN-Analyse. Erstmals wird Unternehmen mit dieser preisgekrönten Methode ein von der Struktur her zwar sehr klares und einfaches, von der Wirkung her jedoch enorm nachhaltiges Instrument zur internen Personalentwicklung an die Hand gegeben.

Der Schnelltest

Das Akronym „DELFIN“ steht für die sechs wissenschaftlich ermittelten Erfolgsfaktoren, die das Verfahren in Organisationen unter die Lupe nimmt.

DELFIN-Schnelltest - Schätzen Sie sich auf den 6 Faktoren ein!

| Dirigent | Erwartungen des Kunden | Leitlinien & Werte | Fähigkeiten der Mitarbeiter | Interaktionsprozesse | Nachhaltigkeit |
|----------|------------------------|--------------------|-----------------------------|----------------------|----------------|
| D | E | L | F | I | N |

EMRICH Consulting · Training · Coaching

Ein DELFIN-Projekt startet typischerweise damit, dass ein Kunde den Eindruck hat, in seinem Unternehmen sei „irgendwie der Wurm drin“. Oft sagt ein eher diffuses Gefühl dem Kunden, dass sein Team eigentlich mehr leisten könnte, aber aus unerklärlichen Gründen mit angezogener Handbremse fährt.

An genau dieser Stelle setzt die DELFIN-Analyse mit dem kostenlosen DELFIN-Schnelltest¹ an. Per Rückfax benotet der Kunde, wie es um die sechs Erfolgsfaktoren in seinem Unternehmen momentan bestellt ist. Braucht ein Kunde beim Ausfüllen Unterstützung, findet er auf der genannten Website ebenfalls ein sechsminütiges Video, das den Test detailliert erläutert. So kann jeder Kunde relativ leicht die gewünschte Selbsteinschätzung vornehmen.

DELFIN-Schnelltest - Fax-Antwort an Dr. M. Emrich: 07071-256662

Name _____
 Vorname _____
 Firma _____
 Webadresse _____
 Email-Adresse _____
 Telefon _____

D Das Thema Führung (=„Dirigent“) bewerte ich in unserem Unternehmen mit der Schulnote:

E Der Berücksichtigung der Erwartungen unserer Kunden gebe ich die Schulnote:

L Der Implementierung von Leitlinien und Werten in unserem Unternehmen gebe ich die Note:

F Den Fähigkeiten der Mitarbeiter (in Relation zu den Anforderungen) gebe ich die Note:

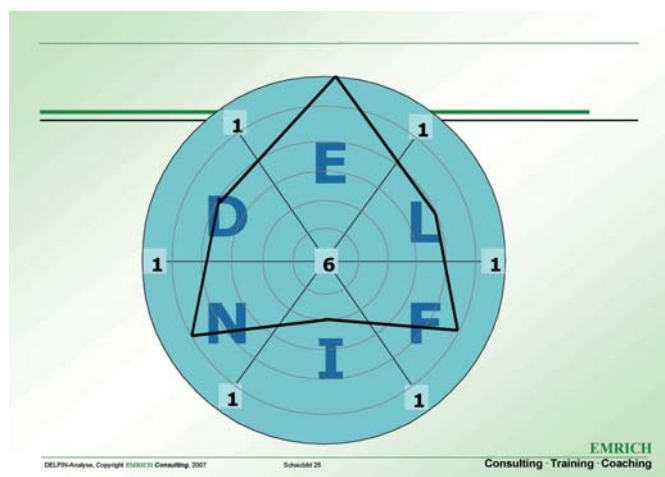
I Die Qualität der Interaktionsprozesse in unserem Team bewerte ich mit der Note:

N Die Nachhaltigkeit unserer Strategie schätze ich ein mit der Note:

EMRICH Consulting · Training · Coaching

Binnen drei Tagen wird der DELFIN-Schnelltest ausgewertet, und ein(e) Berater(in) kommuniziert dem Absender die Ergebnisse vor Ort in mündlicher und in schriftlicher Form

im Rahmen eines zweistündigen Beratungsgesprächs. Die sechs Noten des Einsenders sind auf einem Radar-Chart abgetragen. So bekommt der (vorwiegend visuell orientierte) Kunde einen klaren Überblick, an welchen Stellen spezifische Stärken und Schwächen des Unternehmens feststellbar sind. Für eher kinästhetisch wahrnehmende Kunden hat es sich als besonders wertvoll herausgestellt, dass das Profil auf dem Radar-Chart zusätzlich in vierfacher Ausführung ausgeschnitten und an ein kleines Modellauto montiert wird. So erlebt der Kunde haptisch, ob das Personalmanagement des Unternehmens „eine runde Sache“ ist und das Auto rollt, oder ob die eigene Organisation (symbolisiert durch das Auto) auf vier holprigen (DELFIN-)Rädern eher in einer Disbalance daherkommt.



Das Coaching

Bei dieser Business Coaching-Sitzung arbeitet der externe Berater vorwiegend mit systemischen Frage- und Interventionstechniken und mit Skalenfragen. Hier einige Beispiele besonders bewährter Fragen:

- „Das Modellauto, das hier als Metapher für Ihr Unternehmen steht, fährt im Moment auf vier sehr holprigen Rädern. Wie erleben Sie das denn in Ihrer täglichen Realität?“
- „Sie haben den Erfolgsfaktor Interaktionsprozesse mit der Note 5 = mangelhaft bewertet. Was müsste denn passieren, damit sich Ihre Einschätzung um genau eine Note verbessert?“
- „Sie haben sich selber als Führungskraft auf dem Erfolgsfaktor D (= Dirigent) mit der Note 3 = befriedigend eingeschätzt. Ich möchte Ihnen dazu eine etwas merkwürdige Frage stellen: Angenommen, Sie gehen gleich nach Hause und heute Abend zu Bett, und während Sie schlafen, verbessert sich Ihre Leistung als Führungskraft von der Note 3 auf die Note 2. Was ist das erste Indiz morgen früh, an dem Sie feststellen können, dass sich Ihre Note über Nacht verbessert hat?“

In der Praxis hat sich gezeigt, dass durch die beschriebene Art der Ergebnisdarstellung (visuell und haptisch) und durch diese Art der Fragetechniken der Berater mit dem Kunden nicht nur zu einer sehr wertvollen Ist-Einschätzung kommt. Vielmehr regt das dargestellte Format sowohl den Berater wie auch den Kunden in hohem Maße dazu an, in Lösungen (statt in Problemen) zu denken.

Im zweiten Teil des Gesprächs erläutert der Berater dem Kunden, wie ein Fahrplan aussehen könnte, der dem Kunden erlaubt, in allen sechs Feldern der DELFIN-Analyse einen nachhaltigen Auftrieb zu bekommen. Bei dieser Lösungsentwicklung dienen die vom Kunden im ersten Teil des Gesprächs skizzierten (durch Fragen evozierten) Lösungsansätze als Grundlage, ebenso die Erfahrungen des Beraters mit vergleichbaren Situationen bei anderen Kunden.

Das Ergebnis

Die Erfahrungen der letzten Jahre mit diesem systemischen Business Coaching-Ansatz haben gezeigt, dass die DELFIN-Analyse

- kein reines Diagnose-Tool ist, sondern die Analyse per se bereits eine sehr wirkungsvolle Intervention darstellt;
- durch den ganzheitlichen Ansatz und die Fokussierung der sechs relevantesten Wettbewerbsfaktoren das Personal nicht nur „gepimpt“ wird, sondern das gesamte Unternehmen Auftrieb und Antrieb für eine strategisch nachhaltige Geschäftsentwicklung bekommt.

Anmerkung

1 Gratis-Download unter www.emrich-consulting.de



Dr. Martin Emrich ist geschäftsführender Gesellschafter von EMRICH Consulting – improving people! Der in Deutschland und Italien tätige Business Coach promovierte an der Universität Tübingen zum Thema „Assessment Center“. Der aus TV und Radio bekannte Diplom-Organisationspsychologe lehrt als Gastdozent an der Universität „La Sapienza“ in Rom und an der European School of Business in Reutlingen. www.emrich-consulting.de