

Persönlichkeits-Tools im Fokus – Das Institut für Persönlichkeit interviewt! Heute: Dieter Kannenberg, Power-Potential-Profile®



Institut für Persönlichkeit: Welchen Aspekt der Persönlichkeit bzw. welche Persönlichkeitsfacette analysiert Ihr Tool?

Dieter Kannenberg: Das Power-Potential-Profile® ist ein multidimensionales Instrument, es analysiert die Art und Weise, wie wir wahrnehmen, beurteilen, uns organisieren und wo wir Energie herholen. Es beschreibt die eigene innere Haltung (gestaltende Einstellung) vor dem Hintergrund von Autorität und Verantwortung und zeigt Führungs- sowie Vertriebskompetenzen.

Institut für Persönlichkeit: Was weiß der Mensch nach der Analyse, was ihm vorher nicht so bewusst war?

Dieter Kannenberg: Das Power-Potential-Profile® zeigt Entwicklungschancen auf. Beispiel: Herr Meyer war seit drei Jahren Führungskraft, hat aber kaum ein Projekt voranbringen können und zweifelte immer mehr an seiner eigenen Durchsetzungsfähigkeit. Die Analyse im Power-Potential-Profile® hat ihm aufgezeigt, dass er versucht hat, sich mit Mitteln durchzusetzen, die kontraproduktiv für seine Ziele waren. Das war ihm vorher nicht bewusst. Seine starke analytische Haltung hat er mit großem Selbstbewusstsein, starker Zielorientierung und penibler Erfolgskontrolle eingesetzt. Seine geringen Werte im Bereich der emotionalen Verantwortung und Teamfähigkeit haben ihm aufgezeigt, dass er trotz seiner Stärken keine Akzeptanz im Team findet. Mit dem Ausbau seiner sozialen Kompetenzen, dem Zulassen von sinnvollen Kompromissen und der größeren Beteiligungsmöglichkeit der Mitarbeiter bei der Entscheidungsfindung wurden seine gestalterischen Möglichkeiten enorm gesteigert. Die Projekte, die er verantwortet hat, führten jetzt schneller zu Erfolgen.



Der Berufsverband
für Trainer, Berater
und Coaches

News & Facts

Welche sind die drei größten Bereiche, in denen Ihr Tool am erfolgreichsten anzuwenden ist und warum?

Dieter Kannenberg: Im *Coaching* können durch das Power-Potential-Profile® individuelle Entwicklungswege exakt auf die Person zugeschnitten werden, weil umfassende Elemente der Persönlichkeit erfasst werden (psychische Präferenzen, innere Haltung, Kompetenzen). Im *Führungskräfte-Training* erfahren die Teilnehmer, wie sie ihre Gestaltungsmöglichkeiten steigern können. Mitarbeiter im *Vertrieb* erhalten durch das Power-Potential-Profile® eine Rückmeldung, wie sie in der Spannung zwischen kundenorientiertem Verhalten und unternehmensinternen Anforderungen ihre *Verkaufperformance* optimieren können.

Institut für Persönlichkeit: Jeder dritte Coach, Trainer und Berater ist für mindestens ein Persönlichkeitsinstrument ausgebildet. Warum sollte er Ihres auf jeden Fall im Portfolio haben? Ihr Plädoyer bitte:

Dieter Kannenberg: Das Verhalten wird nicht nur durch die Persönlichkeitsstruktur, sondern vor allem durch die innere Einstellung (z.B. zur Führungsaufgabe oder Vertriebstätigkeit) bestimmt. Das Power-Potential-Profile® misst neben tiefenpsychologischen Elementen und beobachtbaren Kompetenzen auch die Einstellung. Mit Hilfe der Ergebnisse des Power-Potential-Profile® erhalten Teilnehmer (Coachees, Führungskräfte, Vertriebsmitarbeiter u.a.) ein Feedback, welches sofort individuelle Entwicklungswege aufzeigt. Diese kann der Coach oder Trainer nutzen, um an den richtigen Stellhebeln der Teilnehmer zu arbeiten. Mit Hilfe der Analyse können Einstellungsänderungen erreicht und somit Erfolg versprechende individuelle Entwicklungswege in wenigen Sitzungen oder Trainingseinheiten implementiert werden.

Institut für Persönlichkeit: Welche Möglichkeiten haben die BDVT-Mitglieder, Ihre Analyse auszuprobieren?

Dieter Kannenberg: Wer Interesse an einer Lizenzierung hat, kann das Power-Potential-Profile® einmal ausprobieren. Wir geben dafür 50 Prozent Rabatt. Die Vollversion kostet mit diesem Rabatt 75,- Euro zzgl. MwSt anstatt 150 Euro zzgl. MwSt.

Institut für Persönlichkeit: Herr Kannenberg, Vielen Dank!

Das nächste Tool im Fokus: Die S.C.I.L. Performance Strategie!



Der Berufsverband
für Trainer, Berater
und Coaches

News & Facts

Übrigens: Einen ausführlichen Überblick über die renommiertesten Tools liefert das neue „Handbuch der Persönlichkeitsanalysen“, herausgegeben vom Institut für Persönlichkeit (www.institut-fuer-persoenlichkeit.de).



Handbuch der Persönlichkeitsanalysen
Die führenden Tools im Überblick
Markus Brand, Frauke Ion, Sonja Wittig (Hrsgg.)

560 Seiten
ISBN: 978-3-86936-634-0
€ 59,90 (D) | € 61,60 (A)

Handbuch bestellen:
<http://www.handbuch-persoenlichkeitsanalysen.de/>

Das neue Standardwerk

Die menschliche Persönlichkeit zu verstehen und gezielt weiterzuentwickeln, ist heutzutage einer der zentralen Erfolgsfaktoren – nicht nur im Business, sondern auch im privaten Alltag. Immer mehr Menschen und Unternehmen nutzen daher Persönlichkeitsanalysen, um die eigene bzw. die Persönlichkeit von Mitarbeitern, Führungskräften, Kunden oder Kollegen greifbarer zu machen.

Ob Motive, Wertesysteme, Verhaltenspräferenzen, Kompetenzen oder Kommunikations- und Denkstile – diese und weitere Aspekte der menschlichen Persönlichkeit lassen sich durch wissenschaftlich fundierte Diagnostiktools analysieren und abbilden. Aber welches Verfahren misst was und welchen individuellen und unternehmerischen Nutzen bietet es? Das Handbuch der Persönlichkeitsanalysen ist ein einzigartiges Nachschlagewerk der führenden Persönlichkeitsanalysen im deutschsprachigen Raum.