



„Freude am Job ist der bester Motivator“

Das ein Herz für den eigenen Beruf höher schlägt, muss kein unerfüllter Wunsch bleiben. Die Herzen von Robert Siegers, Geschäftsführer für Profile Dynamics in Deutschland und Emilie Rabe, Marketingmanagerin/ Beraterin/ Öffentlichkeitsarbeit für Profile Dynamics Deutschland, schlagen für ihre Arbeit. Warum das so ist und wie auch andere das für sich realisieren können, erklären sie im Interview.

Profile Dynamics Beraterin
Jessica ten Have im Interview
mit Robert Siegers und
Emilie Rabe

Emilie Rabe, was verbirgt sich hinter Profile Dynamics?

Unser Tool zur Motivation war bis 2013 noch recht unbekannt in Deutschland. In den Niederlanden ist es seit 2003 im Einsatz. Bekannt sind viele Verhaltenstypologien. Sie klären, was Verhalten IST. Unser Tool stellt die Fragen hinter den Fragen, mit Profile Dynamisch erfahren unsere Kunden, was das Verhalten MOTIVIERT. Ein ganz wichtiger Hebel, den immer mehr Unternehmen sich wünschen. Viele denken um in der heutigen Arbeitswelt. Sie haben den Wunsch besser zu verstehen, was ihre Mitarbeiter wollen.

Es gibt viele Tools und Instrumente im Coaching. Warum setzen Sie auf „Profile Dynamics“?

Emilie Rabe: Wir verbinden Menschen und Organisationen, und zwar durch Werte. Gleiche Werte geben Motivation. Mitarbeiter und Arbeitgeber glauben häufig, sie kennen sich, ihre Werte oder die des anderen. Aber ist das wirklich so? Mit Profile Dynamics können sie das einfach überprüfen.

Kunden loben wertschätzende Analyse

Und was für mich auch ein wichtiger Punkt ist: Profile Dynamics bietet eine wertschätzende Analyse. Das wird uns immer wieder positiv zurückgemeldet: Unsere Kunden fühlen sich als Mensch umfassend erkannt und erfahren etwas von sich – und das ist der erste Schritt zur Veränderung.

Robert Siegers Ich glaube, wenn der Unternehmer oder die Führungskraft weiß, was einem Menschen wichtig ist, kann er passend seiner Aufgabe führen. Wenn ein Unternehmer viel Geld zahlt, möchte er auch viel Leistung von seinen Mitarbeitern. Das

reicht aber nicht. Der Hebel ist ein anderer: Wenn Menschen motiviert sind, sind sie leistungsfähiger. Mit der Analyse von Profile Dynamics erfahren beide Seiten, was den Einzelnen oder das Team motiviert.

Was schätzen Sie so an Profile Dynamics?

Robert Siegers: Persönlich mag ich an der Analyse so sehr, dass die Menschen für sich selber Einsicht erhalten - Einsicht darüber, was ihnen wichtig ist. Es ist genial und kraftvoll zu erkennen, WARUM und WIE ich etwas tue.



Robert Siegers und Emilie Rabe

Profile Dynamics bietet mir als Führungskraft diese Erkenntnisse über meine Mitarbeiter. Vereinfacht erkenne ich Unterschiede, ohne es zu simplifizieren. Ich weiß warum jemand etwas mit Elan tut und warum er bei einer anderen Aufgabe blockiert.

63 % der Mitarbeiter haben innerlich gekündigt.

Und was ich wirklich liebe an dem Tool ist, dass ich erfahre wo Menschen Energie verlieren, welche Rahmenbedingungen zur Demotivation führen. In Deutschland haben nach neusten Studien 63 Prozent der Mitarbeiter „innerlich gekündigt“. Das ist ein riesiger wirtschaftlicher Schaden. Als Unternehmer brauche ich Mitarbeiter, die Lust auf ihre Aufgaben haben.

Emilie Rabe: Menschen sind nicht gleichförmig. Es ist die Einzigartigkeit, die gute Zusammenarbeit ausmacht. Mit Profile Dynamics erkennen unsere Kunden ihre Einzigartigkeit: Sie wissen, was sie möchten und wofür sie einstehen wollen. Und wie Robert sagt, auch was sie nervt und hemmt.

Wie können wir uns das praktisch vorstellen? Wie arbeiten Sie mit den Resultaten?

Emilie Rabe: Mit der Analyse erkennen sich unsere Kunden als Mensch, der Arbeitgeber ebenso. Alle Beteiligten erkennen, welches vorhandene Kompetenzen sind, was motiviert oder demotiviert.

Mit diesem Wissen können wir als Berater auf die Strukturen eines Unternehmens oder Teams schauen. Es ist ein Dreiklang: Was sind die Fähigkeiten und Kompetenzen der Mitarbeiter, was brauchen sie, damit sie diese auch einbringen mögen und wo sind die Personen aktuell eingesetzt. Manchmal reichen kleine Veränderungen, manchmal hilft es Aufgaben neu zu verteilen, damit alles besser läuft und das Team glücklicher ist.

Sie erledigen mit Herzblut ihre Aufgaben. Warum ist Profile Dynamics für Sie die richtige Wahl und warum wollen sie diese Analyse in Deutschland voranbringen?

Emilie Rabe: Profile Dynamics ist ein mächtiges Tool, um auf Team- und Organisationsebene etwas zu verändern. Ich möchte meinen Beitrag dazu leisten, Krisen und Veränderungen in Unternehmen zu überwinden.

Und für mich ganz persönlich ist es die Freude. Wenn ich weiß was mich antreibt, mein Job danach ausgerichtet ist und mich begeistert – dann ist es das, was uns Menschen glücklich macht.

Robert Siegers: Ich habe am eigenen Leib erfahren, wie es ist als Mitarbeiter nicht wertschätzend behandelt zu werden. Mich hat diese Art angewidert. Ich bin danach Trainer geworden, denn es ist meine Leidenschaft Menschen besser zu machen. Besser dadurch, weil sie mehr Freude an der Arbeit haben. Das ist mir als Trainer und Führungskraft wichtig.

Profile Dynamics ist ein leicht verständliches und aussagekräftiges Instrument welches durch Selbsterkenntnis einen leichten Zugang zu Spaß und Freude bringt.

Emilie Rabe: Seit ich vor knapp drei Jahren zu Profile Dynamics kam, haben wir die Anzahl unserer Berater mehr als verdoppelt und die Bekanntheit gesteigert. Das möchte ich weiter ausbauen.

Welche Ziele mit Profile Dynamics setzen Sie sich persönlich für die Zukunft?

Robert Siegers: Unsere Mission ist nicht erledigt, es gibt noch viel zu tun und wir machen weiter. Ich setze auf unsere Trainer, sie sind in den Unternehmen. Ich möchte die intrinsische Motivation und die Haltung bei unseren Beratern weiterhin fördern. Wenn ich mich gut um unsere Trainer kümmere, kümmern sich diese in den Unternehmen darum, das positive Veränderungen geschehen können.



Bauke Bergsma, Emilie Rabe u. Robert Siegers vor ihrem Büro auf der Vettel