

Presseartikel IHK - Hippokrates Erfolgsmanagement

Was Hippokrates schon wusste...

... ist noch immer aktueller denn je!

Der Schlüssel zu mehr Erfolg liegt in uns selbst!

Zeitmanagement, Verkaufstrainings, Personalentwicklung, Nachwuchs-Führungskräfte-Schulungen, Mitarbeiter-Motivation ... Schlagworte unserer modernen Leistungsgesellschaft, von denen so manche Führungskraft ein Lied zu singen weiß, wenn auch nicht immer in den höchsten Tönen.

Wir lernen, uns zu organisieren, gekonnt zu verkaufen, zu verhandeln, zu motivieren. Wir beschäftigen uns mit Techniken der Argumentation, der Rhetorik, des Personaltrainings... aber kennen wir auch unsere ureigenen Erfolgsfaktoren, unsere individuelle Persönlichkeitsstruktur, unser ganz persönliches Erfolgs-Potential?

Häufig liegen Selbst- und Fremdeinschätzung weit auseinander – eine echte Authentizität des einzelnen weicht nicht selten einem verzerrten, „umweltorientierten“ Selbstbild, das dem wahren Ich nur ansatzweise entspricht.

Genau hier liegt jedoch der Schlüssel zu unserem Lebenserfolg – so das HIPPOKRATES-Erfolgsmanagement! Nur wer sein ureigenes Charakterprofil kennt, kann seine individuellen Stärken maximal nutzen und seine Wirkung auf andere gezielt einschätzen und optimal einsetzen.

Der berühmte griechische Arzt und Philosoph Hippokrates, entdeckte bereits vor zweieinhalbtausend Jahren, dass es – je nach Temperament und Charakter – 4 Grundtypen von Menschen gibt. Diese streng vertraulich behandelten Schriften wurden mittlerweile mit modernstem psychologischem Wissen ergänzt und zunächst nur Top-Verkäufern zugänglich gemacht. Nicht ohne Grund!

Erst durch die korrekte Einschätzung der grundlegenden Persönlichkeits-Struktur des jeweiligen Kunden gelingt es, dessen Motive, Ängste und Bedenken zu erkennen und diese Menschenkenntnis im Verkaufsgespräch gezielt mit einfließen zu lassen. Herr Oberhollenzer, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter des HIPPOKRATES-Erfolgsmanagement ist überzeugt: „Wer den Kunden nach dessen Naturell behandelt, statt ein standardisiertes Verkaufsgespräch abzuspulen, hat einen mächtigen Vertrauensvorsprung. Deshalb prophezeie ich mindestens eine Verdopplung der Verkaufserfolge.“

Der Mann muss es wissen - seit 1987 wurden bereits 30.000 Persönlichkeitsprofile ausgewertet, deren Erfolgsgeschichten sich nicht nur durch die Verkäuferschicht ziehen.

Das HIPPOKRATES-Erfolgssystem greift ebenso in der Führung und Rekrutierung von Mitarbeitern, als auch im privaten Bereich.

Laut einer Langzeitstudie des Gallup-Instituts sehen die weltbesten Manager die bis dato allgemeingültige Maxime, Mitarbeiter könnten bei richtiger Förderung alles erreichen, als überholt an. Vielmehr zeige die Praxis, dass nur Mitarbeiter mit den, für Ihr Aufgabenfeld relevanten Stärken wirklich Topleistungen bringen.

Gelingt es, das persönliche Potential des Einzelnen korrekt einzuschätzen und im richtigen Bereich einzusetzen, so werden Mitarbeiter nicht nur effektiver und leistungstärker, sondern vor allen Dingen auch zufriedener! Kleine „Kurskorrekturen“ in der Stellenbesetzung können hier wahre Wunder bewirken.

Fehlbesetzungen, hohe Fluktuationsraten und „innere Kündigungen“ lassen sich von vorneherein vermeiden.

Das HIPPOKRATES-Erfolgsmanagement vermittelt somit nicht nur Techniken zur Entschlüsselung der eigenen Persönlichkeitsstruktur, sondern auch konkrete Instrumente zur Einschätzung anderer.

Der Einstieg in die Hippokrates'sche 4-Farbenlehre beginnt mit der Erstellung eines individuell-strukturierten Persönlichkeitsprofils, das differenziert ausgewertet wird. Ob der „rote“ hochdynamische Machertyp, der „blaue“ Analytiker und Perfektionist, der „grüne“ Beziehungsmanager oder der „gelbe“ Diplomat und Feingeist – je Grundtypus werden verschiedene Farben und weitere Untergruppen zugrunde gelegt. Der erste Schritt zu einem authentischen Selbstbild auf dem Weg zu mehr Lebenserfolg.

Im Rahmen von offenen und firmeninternen Seminaren kann dieses Wissen weiter vertieft oder auch spezifiziert werden, so z.B. für die Belange von Verkäufern und Führungskräften! Basiswissen wird von den Referenten grundsätzlich honorarfrei vermittelt.

Mehr Informationen hierzu gibt es im Netz unter www.hippokrates-erfolgsmanagement.com

Erfolgsfaktor Persönlichkeit und wie war das noch gleich mit der sogenannten Dienstleistungsgesellschaft? Hippokratisch gesehen jahrtausendealt und doch aktueller denn je!