

Erfolgreich führen mit Werten

Vortrag anlässlich der

VPI-Tagung am 27.06.08

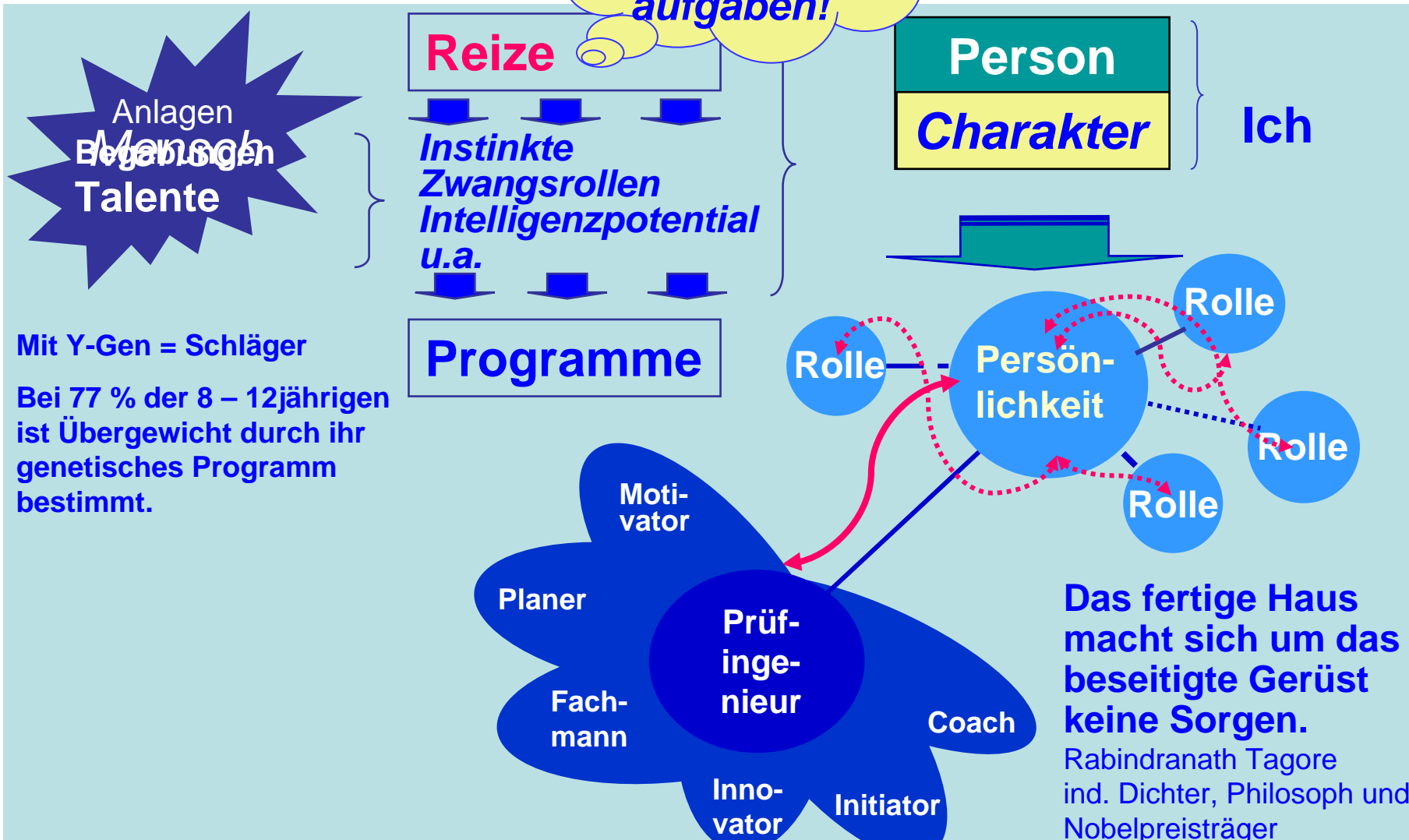
in

Baden Baden

Referent: Horst Rückle

Ver-wicklung und Er

*Sei anständig!
Lass das!
Zuerst die Haus-
aufgaben!*



Mit Y-Gen = Schläger
Bei 77 % der 8 – 12jährigen
ist Übergewicht durch ihr
genetisches Programm
bestimmt.

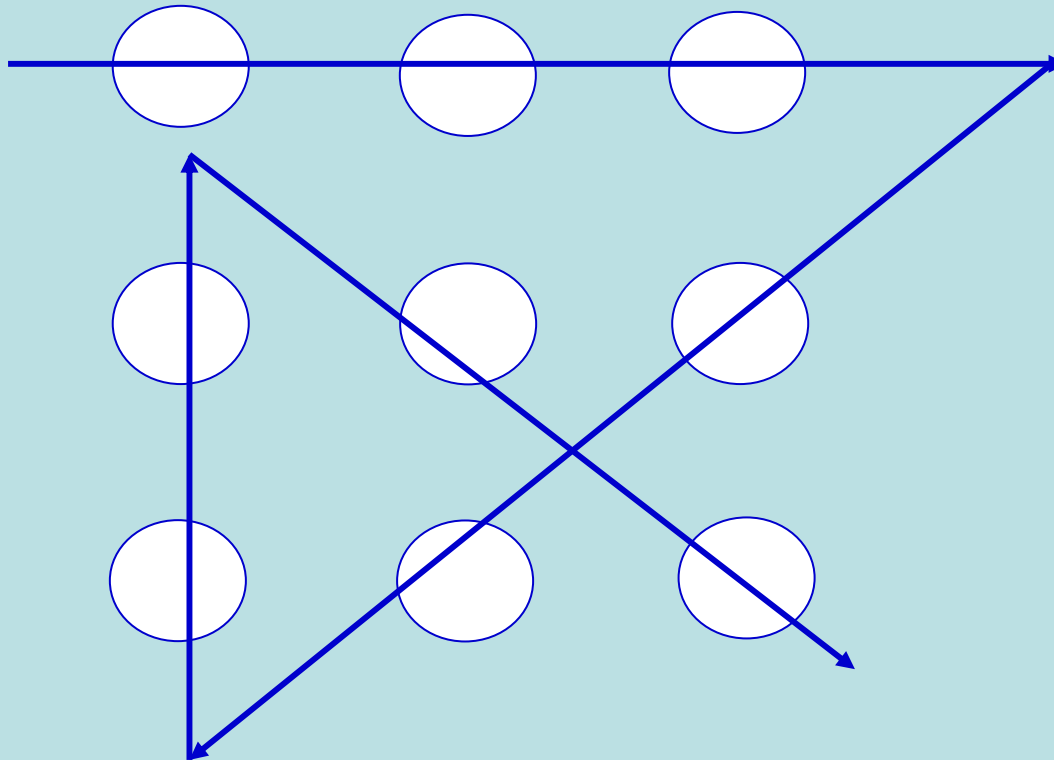
Wertewandel

**Personen ohne Werte gibt es nicht –
die Frage ist nur,
ob die jeweiligen Werte erfolgfähig sind.**

**Wer nicht agiert muss *den* Wandel hinnehmen,
den andere eingeleitet haben!**

Versuchen Sie bitte...

...diese 9 Kreise mit 4 Geraden zu verbinden ohne abzusetzen.



Aus der Ver-wicklung in die Ent-wicklung

Aus der
Bodenständigkeit

in die

Mobilität

von der
Treue

zur

Beziehungsfähigkeit

von der
Person

zur

Persönlichkeit

Veränderung der Erfolgsfaktoren

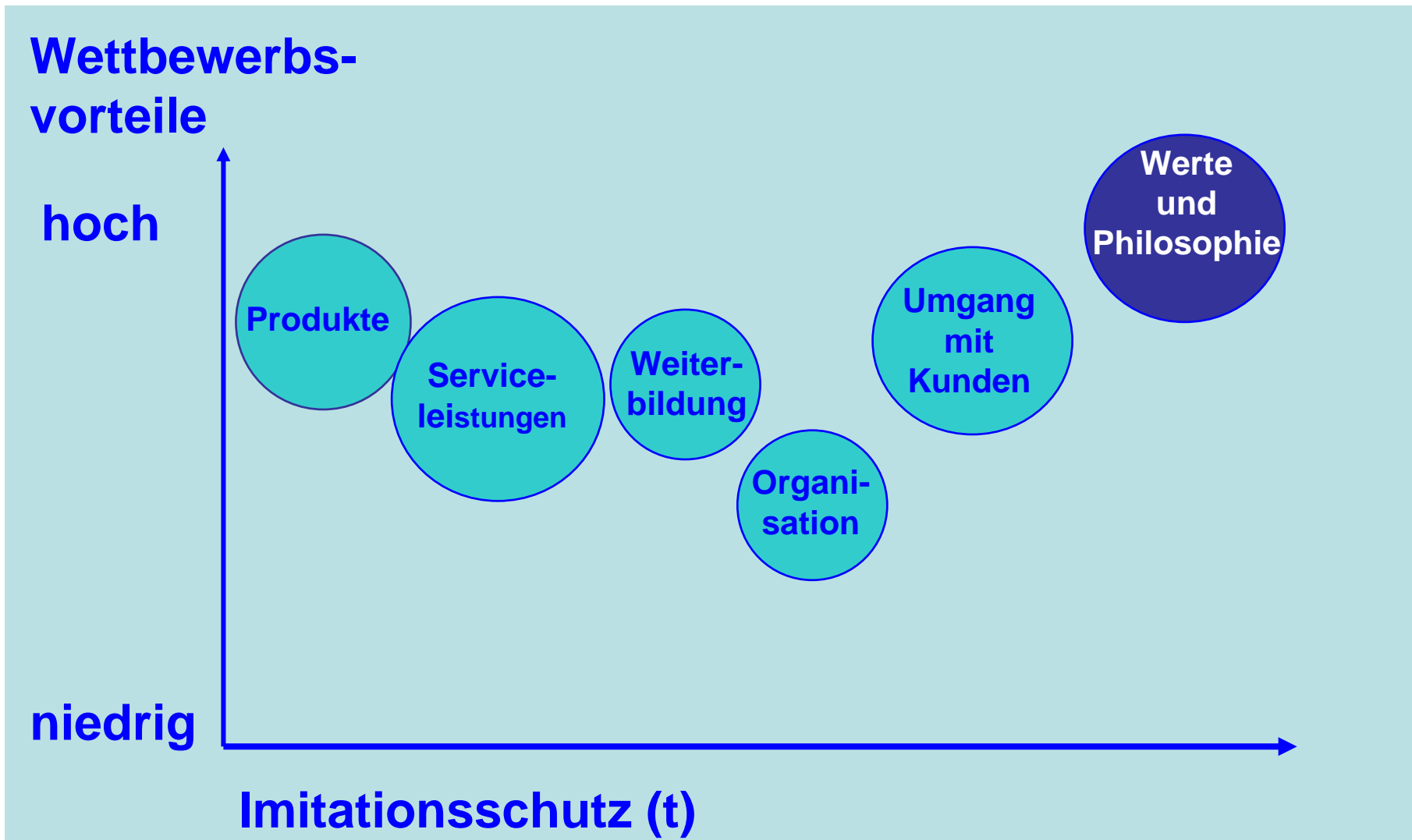
über-reden		miteinander reden
über-zeugen		er-zeugen
Typologien		Individualität
Druck		Sog
Front		Markt
Strategie und Taktik		Offenheit
Durchsetzungsvermögen		Begeisterungsfähigkeit
Einwand		Konflikt beim Partner
Manipulation		Therapie

Überlebensprinzip

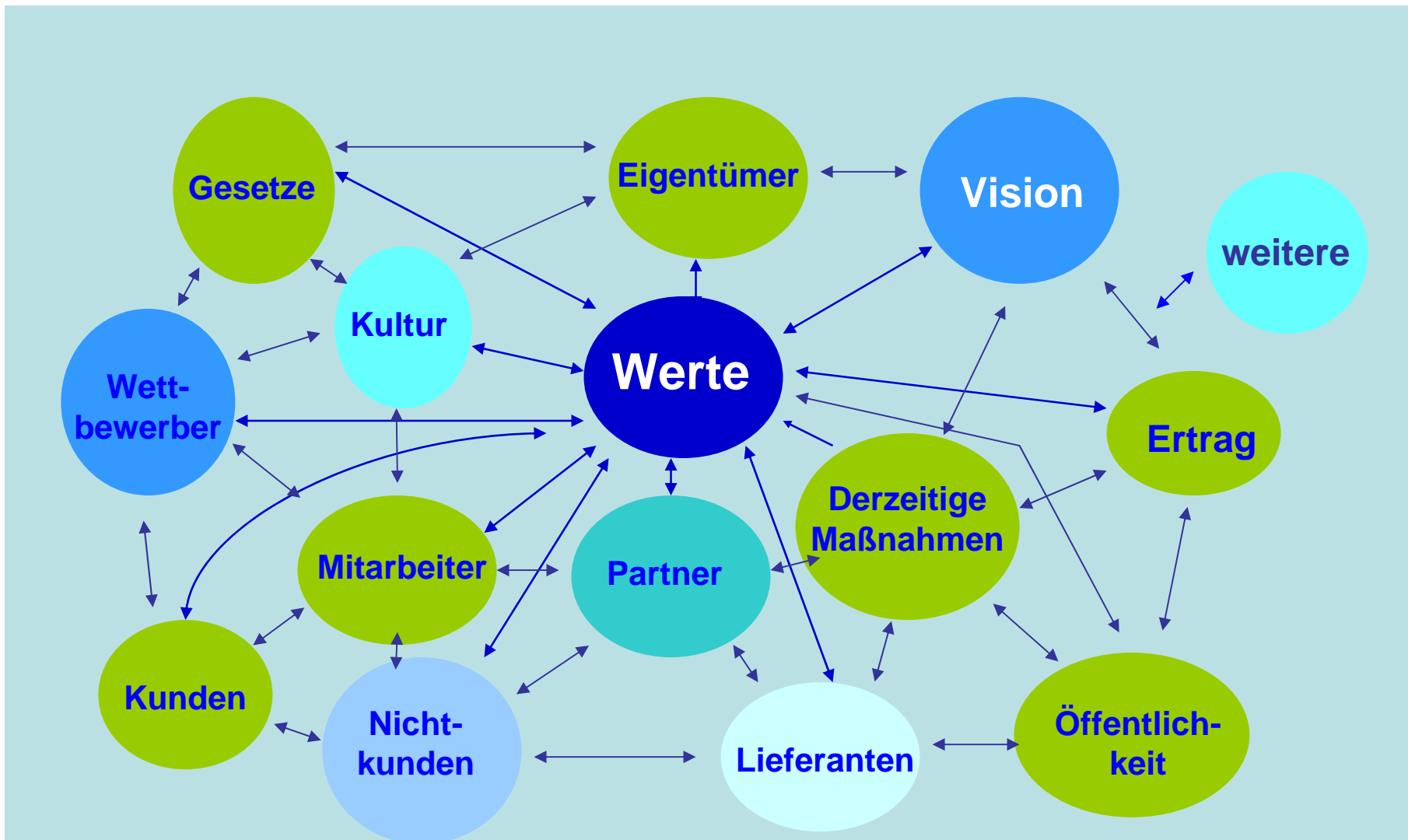
**„Um zu überleben,
muss man zumindest einen
Wettbewerbsvorteil besitzen.“**

„Gauses Gesetz des gegenseitigen Ausschlusses“ aus „Evolutionstheorie“

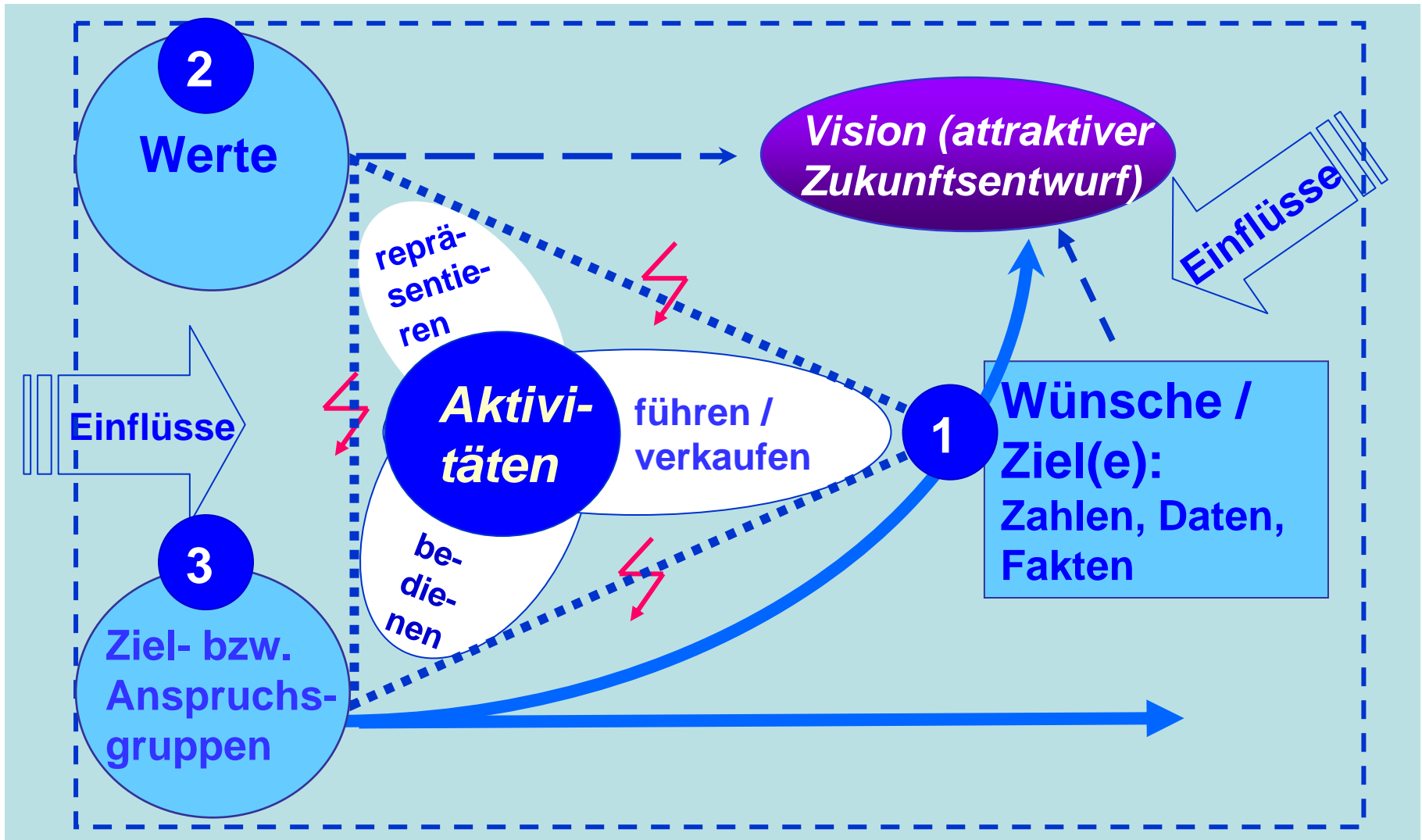
Erfolgsfaktoren von Unternehmen



Werte und Wechselwirkungen



Werte, Ziele, Ziel- bzw. Anspruchsgruppen



Ertrags- oder Kundenorientierung

**Wer seine Aktivitäten
ertragsorientiert
gestalten will, muss seine Leistung steigern!**

**Bei
Mitarbeiter- und Kundenorientierung
reicht Nachgeben!**

Werte und Auswirkungen auf den Ertrag

ertragsfördernd



brutal rücksichtslos durchsetzend ertragsorientiert

ökonomisch bewusst effektiv konsequent

strategisch/taktisch frisch leistungsstark überzeugend

richtungsweisend kompetent qualifiziert

einzigartig innovativ modern fair seriös

partnerschaftlich nutzenorientiert glaubwürdig

ökologisch ehrlich offen kompromissbereit kulant



human fürsorglich nachgiebig kundenorientiert

ertragshemmend

Werte und Ebenen

Ebenen:	königlich			
Landtiere	Löwe	Elefant	Fuchs	Hochs
Farben	galpur			
Tätigkeiten	führen			
Erze	Gold			
Vögel	Adler			
Bäume	Eiche			
Organ	Herz			
Spielkarten	As			
Mineralien	Diamant			

Werte und Rollen

Werte: Rollen:	anständig	fleißig	voraus- schauend
Elternteil	<i>formuliert Prinzipien</i>	<i>lernt</i>	<i>spart</i>
Mitarbeiter	<i>nimmt Auf- gaben ernst</i>	<i>bringt Ergebnisse</i>	<i>plant Erfolg</i>
Sportler	<i>hält Regeln ein</i>	<i>trainiert</i>	<i>kalkuliert Risiko</i>

Anforderungen bzw. Beobachtungskriterien

aus Ihrem Ziel (Ertrag), Ihren Werten und den Erwartungen

Ihrer Zielgruppe für den **Umgang miteinander** (Quelle: Leitbild UGf)



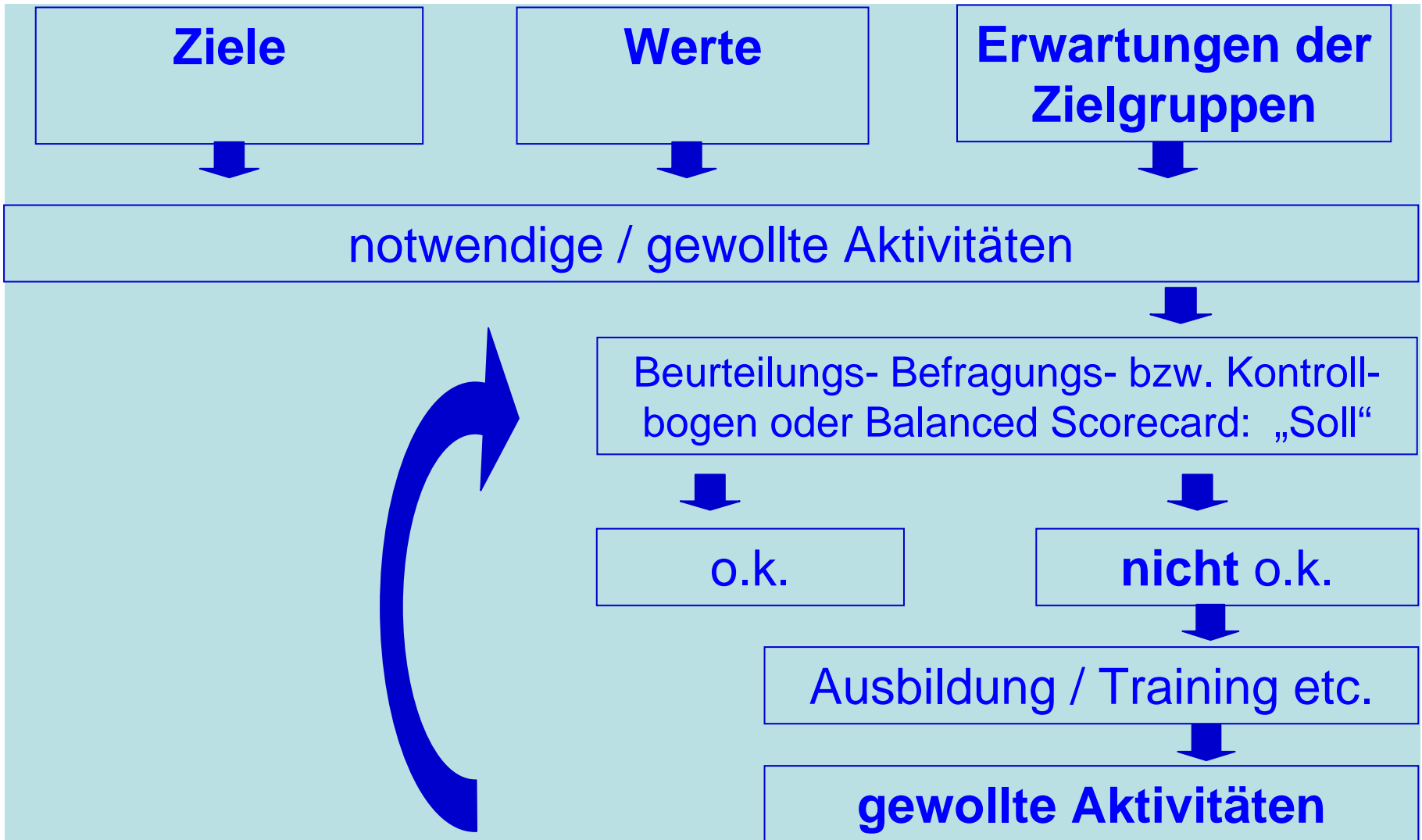
Aus dem Streben nach Ertrag (Ziel):	Aus den Werten			Aus den Erwartungen der Zielgruppe Mitarbeiter:
	innovativ:	eigenverantwortlich:	seriös:	
<i>keine Verschwendung</i>	<i>offen für Neues</i>	<i>proaktiv</i>	<i>selbstkritisch</i>	<i>adäquate Bezahlung</i>
<i>ertragsfähige Ideen unterstützen</i>	<i>veränderungsbereit</i>	<i>bedenkt Konsequenzen</i>	<i>wertschätzend</i>	<i>Anerkennung und Kritik</i>
<i>nützlich für Kunden</i>	<i>kreativ</i>	<i>schnell</i>	<i>glaubwürdig</i>	<i>Wertschätzung</i>
<i>effiziente Gespräche</i>	<i>vorurteilsfrei</i>	<i>steht zu Ergebnissen</i>	<i>zuverlässig – entsprechend der Regeln</i>	<i>Perspektiven</i>

Beobachtungskriterien und Maßnahmen zu den Anforderungen aus den Werten und den Erwartungen der Zielgruppen für die Ebene: **Umgang miteinander**

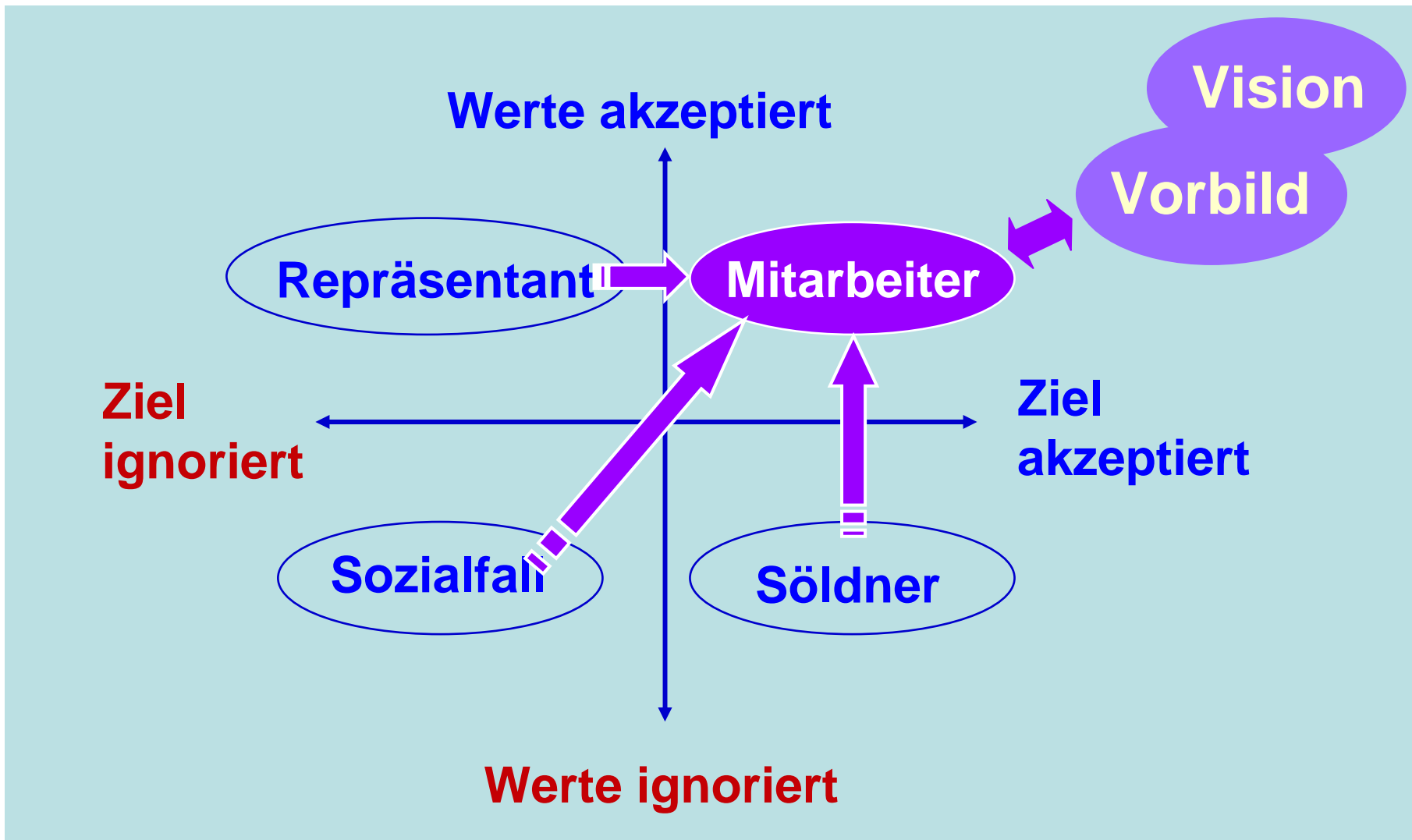


Werte	Anforderungen:	beobachtbar an:	erfüllt :	Maßnahmen:	wer, mit wem, bis wann?
<i>z.B. innovativ</i>	<i>offen für Neues</i>	<i>lässt andere Meinungen zu</i>	<i>30 %</i>	<i>vorurteilsfrei</i>	<i>selbst</i>
				<i>aktiv zuhören</i>	<i>selbst</i>
				<i>Dialogtraining</i>	<i>hr TEAM</i>
		<i>nimmt Konflikte in Kauf</i>	<i>40 %</i>	<i>Einstellung</i>	<i>selbst</i>
				<i>Formulierung</i>	<i>Training</i>
				<i>souverän sein</i>	<i>Training</i>

Der konzeptionelle Ansatz



Rollen in einer Gemeinschaft



*Ich wünsche Ihnen
viel Erfolg und beantworte
gerne Ihre Fragen!*

Horst Rückle