

Führungsimpulse.

Aus der Praxis für die Praxis.

Change Kompetenz entwickeln - Schritt 4: Probleme lösen

Beschäftigt man sich im Rahmen einer Umfeldanalyse intensiv mit den zentralen Einflussfaktoren, die auf das eigene Unternehmen einwirken, so kommt man unweigerlich an den Punkt, an dem konkrete Problem- und Handlungsfelder identifiziert werden. Alleine schon die wichtigen Aspekte Kunden, Wettbewerber, Technologien, Substitute, Gesetze oder auch Arbeitsmarkt lassen schnell erkennen, in welchen Themen Handlungsbedarf besteht.

Bedient man sich hierbei der Ampelmetapher, kann man schnell feststellen, welche Bereich in Ordnung sind (grün), welche kritisch zu betrachten sind (gelb) und welche einen sofortigen Handlungsbedarf aufzeigen (rot). Vor allem dann, wenn die Ampel auf Rot zeigt, braucht es eine zügige Kurskorrektur, welche mit einer Analyse der Ist-Situation, einer Auslotung des angestrebten Soll-Zustandes und der Konzeption einer individuellen Strategie einhergeht.

Notieren Sie die Situation sowie mögliche, ungünstige Konsequenzen, die diese mit sich bringt. Was fehlt Ihnen derzeit? Verwenden Sie hierfür den 3-Schritt: Thema – Konsequenzen – Was fehlt, um das Problem lösen zu können?

IST

Welches Ziel ergibt sich daraus? Was ist anders, wenn dieses Ziel erreicht ist? Welche Vorteile oder welchen Nutzen hätte dies? (3-Schritt: Ziel – Ergebnis – Nutzen). Versuchen Sie hierfür möglichst viele Beispiele zu finden.

ZIEL und ERGEBNIS

Welche Schritte sind erforderlich, um Ziel und Ergebnis zu erreichen? Oder alternativ: Wenn das erreichte Ziel auf einer imaginären Skala den Wert 10 hätte. Wo stünden Sie aktuell? Mal angenommen, Sie wären einen Schritt weiter, wo stünden Sie dann? Wo stünden Sie beim Schritt darauf? Gehen Sie auf diesem Weg schrittweise bis zur 10 und erstellen Sie sich einen individuellen Fahrplan mit Zwischenzielen und Terminierungen.

WEG