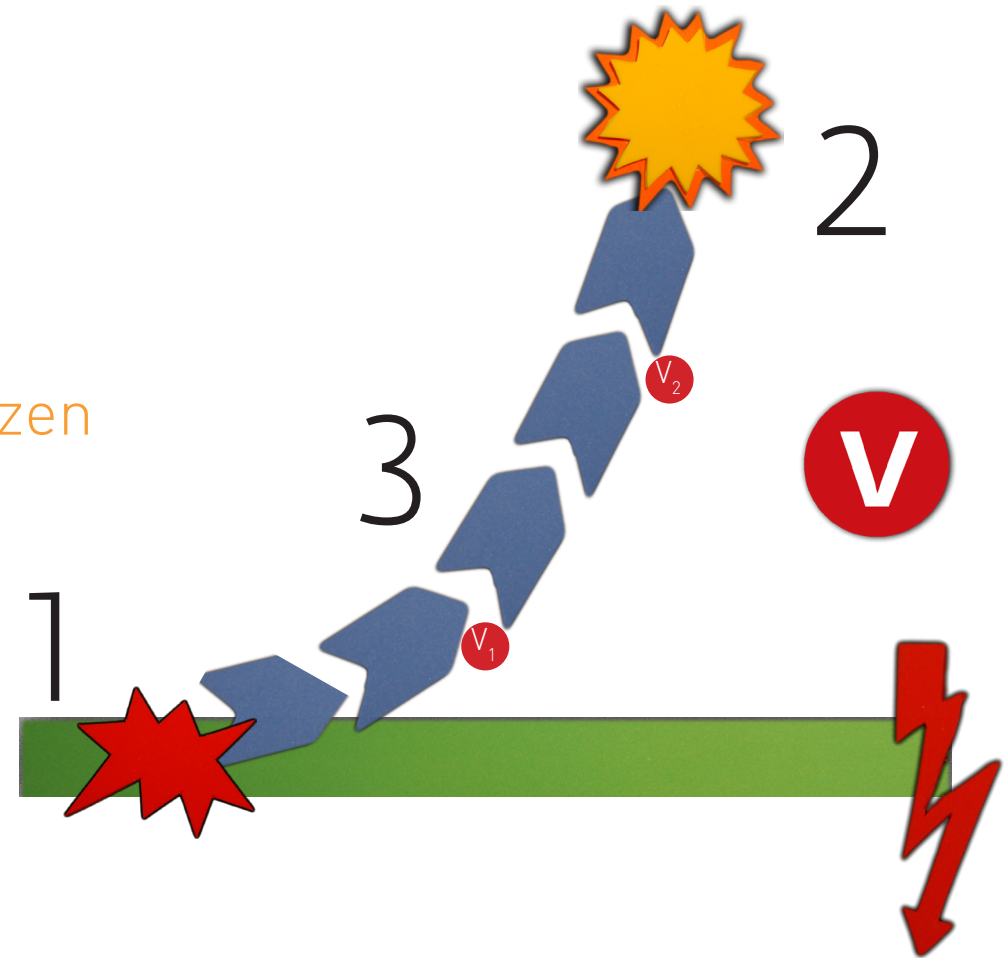


Kurven meistern

Veränderungen initiieren und umsetzen



Für mehr Klarheit in der zielorientierten Führung.
Basis für Selbstverantwortung.

Führungswerkzeug Kurven meistern.

«Kurven meistern» ist eine für das Führen hilfreiche Metapher. Sie kann dir helfen, deine Strategien und dein Verhalten zu verändern. Und sie kann auch helfen, die Leistung sauber auf Kurs zu bringen und zu halten.

1. Wahrnehmen, was ist.

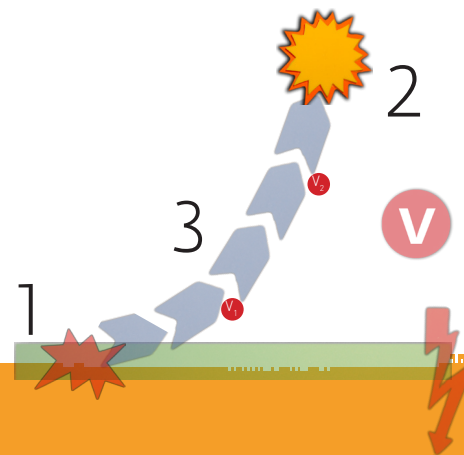
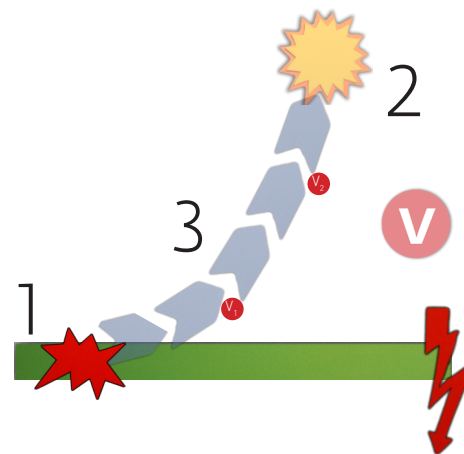
Oft kommt es vor, dass dein Weg sinnvoll ist und sich über längere Zeit bewährt hat. Es kann auch sein, dass dieser Weg einfach so genommen wird, weil du nichts anderes kennst.

Hältst du mal inne und reflektierst die Situation, so merkst du, ob du den Weg weiter gehen kannst oder ob eventuell eine Kurve eingeleitet werden muss.

Es müsste dich betroffen machen, zu sehen, dass es so nicht weiter gehen kann.

2. Ziel formulieren.

Willst du so nicht weiterfahren, sondern eine Änderung erreichen, ist die Frage wichtig, wohin du denn willst. Was ist dein Ziel? Was willst du erreichen?



Fragen zum Selbstcoaching.

Wahrnehmen, was ist - Ausgangslage klären.

- ⊙ Was ist bis anhin gut gelaufen?
- ⊙ Was war weniger gut? Was bereitet dir Kopfzerbrechen?
- ⊙ Wo stehst du darin aktuell?
- ⊙ Was bedeutet es für deine Zukunft?
- ⊙ Was passiert, wenn wir jetzt nichts unternehmen?
- ⊙ Wieso kann es jetzt so nicht mehr weitergehen?

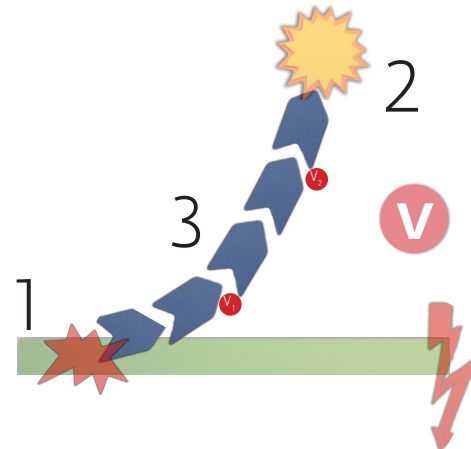
Ziel formulieren.

- ⊙ Was ist unser Ziel?
- ⊙ Wenn wir dort ankommen, was ist dann möglich?
- ⊙ Was wird dann weiter auch noch möglich? (Durchbruch)
- ⊙ Was wollen wir konkret erreichen (Arbeitsrahmen Sechseck)?
- ⊙ Gibt es Meilensteine, die wir berücksichtigen müssen?

3. Weg zum Ziel herausfinden.

Oftmals ist die erste Idee nicht die wirksamste. Es lohnt sich mehrere Wege oder Massnahmenpakete auszudenken und sich dann für die sinnvollsten zu entscheiden.

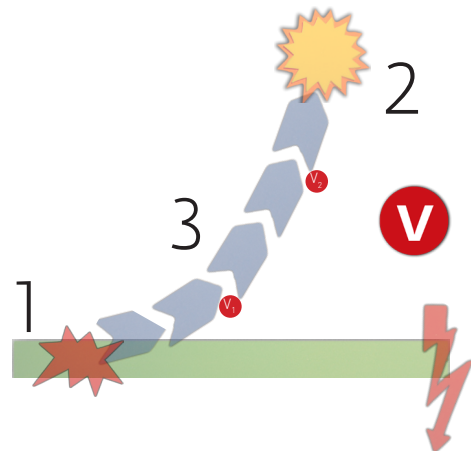
Die Umsetzung der Massnahmen kann zum Teil auch unangenehm sein. Wir sprechen hier oft von Kurvendruck. Hilfreich ist es, diesem Kurvendruck standzuhalten, sobald die Kurve fertig ist, verschwindet er.



Verbindlichkeit schaffen.

Wenn jetzt nichts geschieht, so waren die vorhergehenden Überlegungen nur «ein frommer Wunsch». Und alles bleibt beim Alten.

Was jetzt zu tun ist, wird mit sich selber oder einer anderen Person verbindlich



Fragen zum Selbstcoaching.

Weg zum Ziel herausfinden.

- ⊙ Welche Wege könnten zum Ziel führen (mindestens 3)?
- ⊙ Welches ist der sinnvollste Weg?
- ⊙ In welchen Schritten / Etappen kommen wir sicher zum Ziel?
- ⊙ Gibt es Teilziele pro Schritt / Etappe?
- ⊙ Gibt es mögliche Hindernisse in der Zielerreichung? Wenn ja, was können wir jetzt schon sicher tun, damit die Auswirkungen auf unser Ziel bedeutungslos werden?
- ⊙ Wie navigieren wir ein zügiges Vorwärtsgen in Richtung Ziel? In welchen Abständen reflektieren wir unser Vorwärtsgen?
- ⊙ Wer oder was kann mich in der Navigation der Umsetzung unterstützen?

Fragen zum Selbstcoaching.

Verbindlichkeit schaffen - Vereinbarung.

Wir machen eine verbindliche Vereinbarung (schriftlich oder mündlich oder per Mail):

- ⊙ Was sind Ausgangslage und Ziel?
- ⊙ Welche Schritte planen wir?
- ⊙ Bis wann sind sie abgeschlossen?
- ⊙ Wer navigiert und wie, in welchen Abständen?
- ⊙ Was machen wir bei Abweichungen, was ist die Intervention, wenn die Vereinbarung nicht eingehalten wird?

Verbindliche Vereinbarung

Die Magie der Vereinbarung.

Vereinbarungen miteinander einzu- gehen ist ein Privileg von erwach- senen Menschen, die keine Taktiken oder Spiele brauchen, um zu dem zu kommen, was sie brauchen. Voraus- setzung ist also eine Haltung von Partnerschaft, von Geben und nehmen. Dabei werden die Bedürfnisse beider Seiten ernst genommen und es wird ein gemeinsamer Handlungsraum definiert, zu dem beide JA sagen.

Vereinbarungen können grundsätz- lich mit jedem Menschen eingegangen werden, praktisch in jeder Situation, seien es Kunden, übergeordnete Führungskräfte, Lieferanten, Partner, etc.

Partnerschaftlich eingegangene Verbindlichkeiten sind bindend. Das ist nicht immer angenehm. Auf der anderen Seite ist es jedoch nötig, ein Nicht- einhalten sofort abzumahnern. Damit

Die Psychologie der Vereinbarung.

- _ Absicht erklären, kurz und bündig
- _ Sinn für mich, für dich aufrollen
- _ Konkretes Anliegen platzieren (Mass- nahme-1,...)
- _ Abmachung -
 - _ was konkret
 - _ bis wann getan wird
 - _ was die Folge ist, wenn die Vereinbarung nicht eingehalten wird (Interventionsgrenze und Intervention)
 - _ verbindlich machen (Ritual)

Akzeptierbare Antworten.

- _ «Ja, ich bin einverstanden, dass ...»
- _ «Nein, ich bin nicht einverstanden, dass ... (aber ich kann versuchen ..)»
- _ «Ich bin einverstanden, zu einem bestimmten Zeitpunkt zu antworten»
- _ «Ich brauche weitere Informationen, Klärungen ...»
- _ «Ich schlage stattdessen folgendes vor ...»

Nicht akzeptable Antworten.

- _ «Ich werde mein bestes geben...»
- _ «Ich versuche es»
- _ «Vielleicht schaffe ich ...»
- _ «Es wird sicher bessern...»



Welche Spielregeln sind hilfreich?

Spielregeln für verbindliche Abmachungen

1. Wir gehen offen und vertrauensvoll miteinander um, in der Annahme, dass jeder sein Bestes gibt.
2. Wer einen Auftrag annimmt, sagt erst JA dazu, wenn ihm wirklich klar ist, was er zu tun hat.
3. Wer einen Auftrag erteilt, macht sich präzise Gedanken, zum nötigen Arbeitsrahmen, bevor er den Auftrag jemanden weitergibt. Diese Mechanik verhindert, dass wir Aufträge einfach wie heiße Kartoffeln herum schieben.
4. Jeder übernimmt die volle Verantwortung für seine vereinbarten Aufgaben und Ziele – keine Rückdelegation.
5. Jeder weiss zu jedem Moment genau, wie die allgemeine Lage in der Auftragserfüllung ist, wo er in der Zielerreichung oder Umsetzung von Vereinbarungen steht.
6. Wir treffen klare Vereinbarungen und sprechen Inkonsequenzen unmittelbar an oder mahnen sie ab (z.B. Vorbereitungsarbeiten, Pendenzen, Teilnahmen an Meetings, usw.).
7. Wenn Vereinbarungen zum Rahmen nicht eingehalten werden, geben wir unmittelbar Feedback, und zwar direkt an die Person, die es betrifft.



Editorial

LifeDesign. *Studio*

Inhalt:

Fernando S. Christian | LifeDesign Studio GmbH
Chemin des Nouvelles Rives 27 | 1588 Cudrefin | Suisse

Fon +41 79 251 23 73

Mail mail@fernando-christian.ch

URL www.lifedesign.studio

Version:

25. Juni 2018



 2018 Fernando S. Christian