

Behandle die Menschen [auch Dich selbst] so,
als wären sie, was sie sein sollten, und du
hilfst ihnen zu werden, was sie sein können.

Johann Wolfgang von Goethe (1742-1832)



CREA LEADER_KREATIV
und AKTIV FÜHREN

1. >>>Die Qualitäten eines Leaders_Kompetenzen.....	S. 3
>>>Die Qualitäten eines Leaders_Dynamisches Führungsdreieck.....	S. 4
2. >>>Das Erfolgsrad_6 essentielle Lebensbereiche.....	S. 5
>>>Das Erfolgsrad_Beispiel.....	S. 6
3. >>>Die 10 Gebote für beruflichen Erfolg_.....	S. 7
4. >>>Stephen Covey_7 Wege & Prinzipien zur Effektivität.....	S. 8
5. >>>Ziel- und Erfolgsplanung_Zielformulierung und Nutzen.....	S. 9
>>>Ziel- und Erfolgsplanung_Hindernisse und Lösungsalternativen.....	S.10
>>>Ziel- und Erfolgsplanung_Aktionsschritte.....	S.11
>>>Ziel- und Erfolgsplanung_Vom richtigen Zeitpunkt.....	S.12
6. >>>Das Eisenhower-Prinzip_(I-II).....	S.13-14
>>>Das Eisenhower-Prinzip_für LEADER.....	S.15
7. >>>Solution Walk_Zweck.....	S.16
>>>Solution Walk_Vorgehen (I-II).....	S.17-18
>>>Solution Walk_Tipps und Tricks (I-III).....	S.19-21
8. >>>Werte und Tugenden_Leitlinien eines Leaders.....	S.22
9. >>>Das Johari-Fenster_Erweiterung des Handlungsspielraums.....	S.23
10. >>>Die 7 Zeithorizonte_Das richtige Leben, richtig leben (I-III).....	S.24-26
>>>Die 7 Zeithorizonte_Life-Mission_The big idea (I-II).....	S.27-28
>>>Die 7 Zeithorizonte_Life-Mission_individuelle Gestaltung.....	S.29
11. >>>Die 7 Säulen der Resilienz_Kraft für CREA LEADER (I-II).....	S.30-31
12. >>>Pattern of Living_High Drive & High Direction.....	S.32
>>>Quellenangabe_.....	S.33



1. >>>Die Qualitäten eines Leaders_Kompetenzen

Ein Leader vereint eine Vielzahl an Eigenschaften und Kompetenzen. Eine der ersten Fragestellungen im Seminar beschäftigte sich konkret mit diesen unterschiedlichen Fähigkeiten und Fertigkeiten einer Führungskraft, den „Qualitäten eines Leaders“!

Was muss eine Führungskraft mitbringen, um sich und andere Menschen zu leiten, zu motivieren und zu entwickeln?

Folgende Eigenschaften und Kompetenzen zählen zu wesentlichen Leader-Qualitäten. Dabei können viele Eigenschaften eines Leaders 3 grundsätzlichen Attributen zugeordnet werden:

~**Visionskraft** ~**Positive Geisteshaltung** ~**Menschen fordern und fördern**

Wahrnehmung & Achtsamkeit, Neugierde, Antizipation, Intuition & Gespür, Weitblick, Kreativität, Ziele & Visionen, Vorbildcharakter, Klarheit, Proaktivität, Original sein (eigene Wege gehen, neue Pfade betreten), Entschlossenheit, Inspirationsfähigkeit, Leidenschaft, Prioritäten setzen,

Authentizität, Werteverständnis, Begeisterungsfähigkeit, Pflege und Balance von Hygienefaktoren (Lohn, Gehalt, Unterstützung, Beziehungen) und Motivatoren (Anerkennung, Verantwortung, Perspektiven, Erfolg), Selbstbewusstsein und –vertrauen, Wertschätzung, Koordinationstalent, Interessen dauerhaft vertreten, Verantwortungsbewusstsein (u.a. zu Aussagen und Fehlern stehen), Projektbewusstes Denken (vom Problem zum Projekt), Humor, Überzeugungskraft,

Perspektiven erkennen und aufzeigen, Stärken- und Schwächenverständnis, Engagement & Ausdauer (auch bei der Förderung von Mitarbeitern), Standhaftigkeit und Durchhaltevermögen, Fach- und Methodenwissen, Zugänglichkeit (Rückhalt bieten), Durchsetzungsvermögen, Disziplin, Respekt & Toleranz, Charisma, Autorität, Mut (auch unangenehme Themen anzusprechen), Wohlwollen, Fairness & Loyalität, Empathie & Feingefühl, Kooperationsgeschick.

1. >>>Die Qualitäten eines Leaders_Dynamisches Führungsdreieck

Visionskraft



Qualitäten
eines Leaders
im dynamischen
Führungsdreieck von

Zielorientierung (Vision),
Positiver Geisteshaltung (PGH) und
resultatorientierter Leistungsentfaltung
(Fordern und Fördern)

Positive
Geisteshaltung

Fordern und
Fördern



2. >>>Das Erfolgsrad_6 essentielle Lebensbereiche

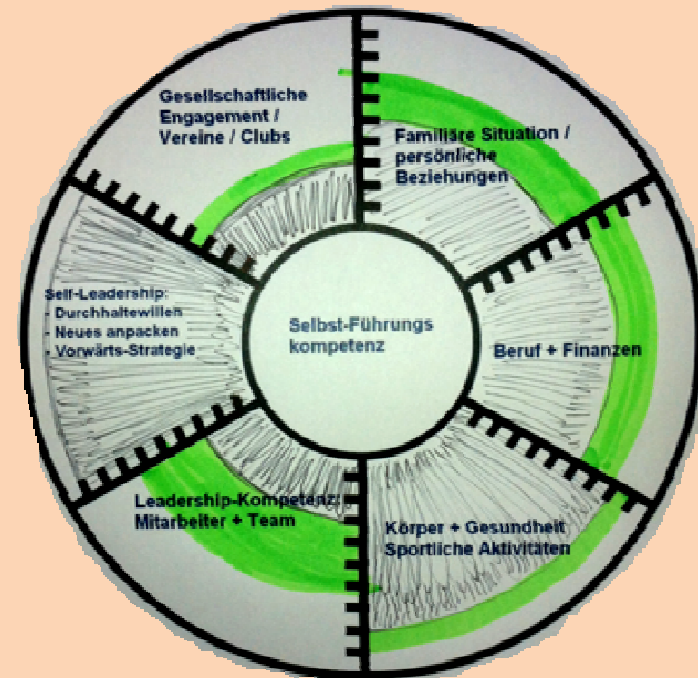
Das Erfolgsrad bietet die Möglichkeit zu hinterfragen, in welche Lebensbereiche ich aktuell investiere, welche ich stärker voranbringen und welche ich ggf. weniger stark verfolgen möchte. Auf einer Skala von 1-10 werden dafür Ist-Zustand und Entwicklungsbedarf der einzelnen Lebensbereiche abgebildet. Die Momentaufnahme und der Entwicklungsbedarf untereinander abgebildet werden. Dieses Tool dient hervorragend für die Wahrnehmung des eigenen Entwicklungspotenzials; es kann jedoch auch gut für das Anregen von Entwicklungsimpulsen bei anderen eingesetzt werden. Ggf. profitieren gerade auch junge Menschen davon, weil es hilft, die Herausforderungen des Alltags wesentlichen Lebensbereichen zuzuordnen und differenzierte Sichtweisen zu gewinnen.



2. >>>Das Erfolgsrad_Bispiel

„Der eine wartet, dass die Zeit sich wandelt.
Der andere packt sie kräftig an. Und handelt.“

Dante Alighieri



Im Erfolgsrad können anhand einer Skalierung (1-10) alle 6 Lebensbereiche im Hinblick auf den aktuell wahrgenommenen Status (im Bild grau) gekennzeichnet werden. Schnell entsteht ein übersichtlicher Eindruck, welcher Lebensbereich gerade dominiert (z.B. Self-Leadership 9) oder weniger fokussiert wird (z.B. Gesellschaftliches Engagement 3). Sodann kann die kurz- oder mittelfristige Zielvorstellung (im Bild grün) eingezeichnet werden. Es zeigt sich, welche Entwicklungspotentiale in Zukunft priorisiert werden sollen (hier: Leadership-Kompetenz Mitarbeiter & Team). Ziel könnte es sein, das Erfolgsrad im Sinne einer Balance der Lebensbereiche „rund zu machen“ (die Farbe grün würde sich einem Kreis annähern) und/oder „Dellen“ klar und bewusst zu definieren. **Entscheidend ist hierbei nicht die Ausprägung der einzelnen Lebensbereiche, sondern die bewusste Investition in favorisierte Lebensbereiche.**

3. >>>Die 10 Gebote für beruflichen Erfolg_

1. *Traumberuf **wählen** und verfolgen!*
2. *Fortwährend neu erfinden und **weiterentwickeln**!*
3. *Zu Lösungen **beisteuern**!*
4. *Bedürfnisse der Förderer und Vorgesetzten **erkennen**!*
5. *Auf Produktivität und finanzielle Balance **konzentrieren**!*
6. *Proaktiv arbeiten und Verantwortung **übernehmen**!*
7. *Chef, Kunden, Mitarbeiter und Familie größtmögliche Aufmerksamkeit **schenken**!*
8. *Fachliche, körperliche und geistige Fitness **trainieren**!*
9. *Kreativität und Inspiration für frische Ideen **fördern**!*
10. *Jede Tätigkeit mit Leidenschaft angehen, Alles geben, um Bestes zu **erreichen**!*

Darüber hinaus können folgende TOP 5 entscheidend für den persönlichen Erfolg sein:

5. **Ehrgeiz:** Herausforderungen suchen, Lösungen finden, sich selbst und andere weiterentwickeln.
4. **Klarheit im Denken und Handeln:** Gesprächs-/Tages-/Fernziel klar vor Augen, Entschlossenheit leben.
3. **Positive Denkhaltung:** Annehmen was ist, Chancen erkennen und sinnvoll handeln.
2. **Kooperation und Beziehung:** Interesse teilen, positive Beziehungen fördern, Gemeinsamkeiten nutzen.
1. **Mit Freude 200% geben:** Erwartungen übertreffen, Mitmenschen, Kollegen, Kunden begeistern.

4. >>>Stephen Covey_7 Wege & Prinzipien zur Effektivität

Privater Erfolg

1. **Weg:** Proaktiv sein; eigenes Leben in die Hand nehmen!
2. **Weg:** Am Anfang das Ende im Sinn haben; Visionen bilden!
3. **Weg:** Das Wichtigste zuerst tun; Wichtig vor Dringend!

Öffentlicher Erfolg

4. **Weg:** Win-Win Denken; Voneinander lernen und profitieren!
5. **Weg:** Erst verstehen, dann verstanden werden; gemeinsame Problemlösung!
6. **Weg:** Synergien schaffen; Vielfalt und scheinbare Gegensätze nutzen!

Beständige Erneuerung

7. **Weg:** Säge schärfen; Neugierde, ständiges Verbessern!

Covey proklamiert darüber hinaus einen 8. Weg:

Demnach sind...

...der **freie Wille**, Entscheidungen zu treffen,

...die Beachtung **universeller Prinzipien** (Gerechtigkeit, Ehrlichkeit, Güte, Integrität, Respekt) und

...der **IQ, EQ** sowie der gesunde Umgang mit dem eigenen **Körper**

wie Geschenke anzusehen, die es einzusetzen gilt. Sie befähigen dazu, sich und andere Menschen zu führen!

(Vgl. Covey, S. R. (2012))



5. >>>Ziel- und Erfolgsplanung_Zielformulierung und Nutzen

Mit der Ziel- und Erfolgsplanung kann beispielsweise ein Lebensbereich (siehe Erfolgsrad) bearbeitet werden, in dem ich mich weiterentwickeln möchte. Der Lebensbereich wird benannt (z.B. Körper/Gesundheit), das aktuelle Datum bei Zielplanung ebenso wie der geplante Abschluss notiert. Weiter formuliere ich das angestrebte Ziel mit Hilfe von Zielkriterien konkret (bspw. SMART: **S**pezifisch, **M**essbar, **A**traktiv/**A**ktivierend, **R**ealistisch, **T**erminiert):

Beispiel: Lebensbereich Gesundheit

Angestrebtes Ziel: Ich ernähre mich gesund, in dem ich Lebensmittel bewusst einkaufe und täglich elementare Spurenelemente und ausreichend Flüssigkeit zu mir nehme, sowie meine Blutwerte fortwährend durch eine Ernährungsberatung überprüfe. Die Blutwerte siedeln sich (medizinisch gesehen) im überdurchschnittlichen Bereich an.

Mein Nutzen: Ich fühle mich wohl in meiner Haut, habe ein gesteigertes Körpergefühl, mein Geist und mein Körper sind in Einklang. Ich habe Power für meine Aufgaben und genügend Energiereserven für herausfordernde Situationen und Phasen. Ich versorge meine Körperzellen mit purer Lebensenergie und bin körperlich präsent. Mein Organismus ist eine Einheit aus wohlgenährten Zellen und unterstützt die Ziele meines Geistes.

5. >>>Ziel- und Erfolgsplanung_Hindernisse und Lösungsalternativen

Den positiven Nutzeigenschaften sind meist **Hindernisse** vorgelagert, die mehr oder minder die Zielerreichung gefährden. Daher ist es sinnvoll, diese Hindernisse bereits bei der Zielplanung vorwegzunehmen und mögliche Hemmnisse zu antizipieren. Dies hat den Vorteil, dass mir schwerwiegende Hürden auf dem Weg zum Ziel bekannt sind und ich mich auf ihre Überwindung vorbereiten kann. D. h. ich benenne Hindernisse und suche während der Zielplanung bereits nach **Lösungswegen**, mit welchen ich die Hürde meistern werde. Sinnvoll sind dabei 2 **Lösungsalternativen** für jedes Hindernis, um souverän mit einer Situation umgehen zu können.

Zusätzlich bekomme ich durch das **Vorwegnehmen von Hindernissen** möglicherweise eine noch bessere Vorstellung für den Aufwand an Zeit und Energie, den ich für das Ziel bereit sein muss zu opfern.

Hindernis: häufige Sichtweise: Lebensmitteleinkauf ist Zeitfresser.

-> **Lösung:**

1. Denkhaltung justieren: Es ist investierte Zeit in meinen Körper!
2. Liste mit Lebensmitteln und Zutaten, die ich systematisch in den Warenkorb lege; wenn ich weiß, was ich einkaufen muss, spare ich dadurch Zeit und brauche im Supermarkt nicht lange überlegen!

Hindernis: Wenn ich Hunger habe, mache ich mir im Alltag keine Gedanken über gesunde Ernährung und stille meinen Hunger mit was auch immer.

-> **Lösung:**

1. Vorbereitung von Mahlzeiten in ressourcenvollem, gesättigtem Zustand!
2. Entwickeln einer Liste mit Gerichten, z.B. nach Zubereitungsaufwand: schnell, anspruchsvoll, einfach



5. >>>Ziel- und Erfolgsplanung_Aktionsschritte

Nach der Antizipation von Hindernissen sind **konkrete Aktionsschritte und Etappenziele** zu definieren. Verschiedene Handlungsalternativen werden notiert und sodann in eine sinnvolle Reihenfolge gebracht. Diese **Meilensteine** dienen zur Einteilung des übergeordneten Gesamtzieles in Teilziele und werden im Hinblick auf ihr Erreichen kontrolliert. Darüber hinaus ist ein klares **Ziel-Commitment** und die Frage zu stellen, wie ich meine **Fortschritte überprüfen** kann, ob meine **Wertvorstellungen mit meinen Zielen harmonisieren** und welche Aussagen und/oder Bilder meine **Zielerreichung unterstützen**.



Aktionsschritte:

1. Einstellung aktivieren! Ich sammle gesunde Nahrung für meine Zellen und gehe ob der Tatsache, dass ich im Gegensatz zu vielen Millionen Menschen über genügend Geld und Auswahl an Lebensmitteln verfüge, dankbar einkaufen.
2. Ernährungsberatung aufsuchen und an professionelles Wissen andocken!
Ich lasse mich individuell beraten und stelle sicher, dass ich die richtigen Dinge einkaufe und zur rechten Zeit zu mir nehme.
3. Lebensmittelkategorien bilden! Ich mache mir eine konkrete Liste mit gesunden Nahrungsmitteln die mir aufzeigt, welche Spurenelemente und Lebensmittel was bewirken, z.B. Calcium= Knochenwachstum. Auf dieser Basis erstelle ich eine Gerichteliste, so habe ich eine konkrete Vorstellung und kann bspw. meine eigene „Wochenkarte“ anlegen, die ich mich im Alltag einsetzen und an der ich mich orientieren kann.

Überprüfen der Fortschritte:

Mein inneres Körpergefühl (Ich fühle mich wohl in meiner Haut) gibt mir Rückmeldung über Zustand und Leistungsfähigkeit meines Organismus. Zudem habe ich durch die regelmäßige Auswertung meiner Blutwerte seitens der Ernährungsberatung eine handfeste Aussage, an der ich mich orientieren kann.

Wert: Gesundheit! **Ziel:** Gesunde Ernährung! >>> Übereinstimmung!

Klares Ziel-Commitment: Ich setze mich vollständig für die Erreichung meines Zieles ein, der Aufwand ist für mich stimmig und gerechtfertigt.

Unterstützung durch Affirmationen: Selbsterstelltes Video mit aussagekräftigen Bildern und entsprechender Musikuntermalung.

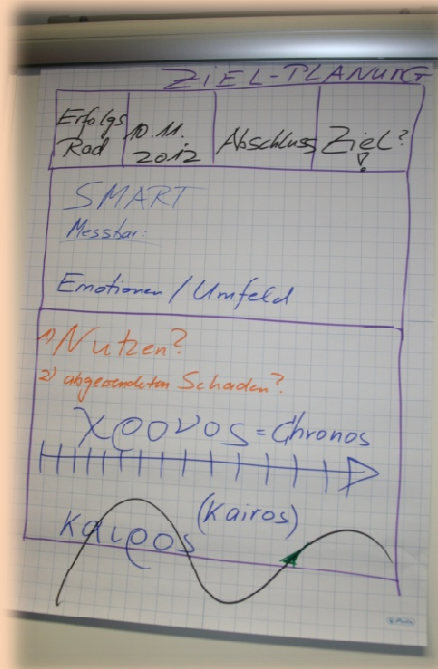


5. >>>Ziel- und Erfolgsplanung_Vom richtigen Zeitpunkt

Ich hatte in der **Vergangenheit** alle Fähigkeiten und Talente, die ich gebraucht habe, um meine Ziele zu erreichen,
 ich verfüge **heute** über alle Fähigkeiten und Talente, die ich benötige
 und ich werde in der **Zukunft** alle Fähigkeiten und Talente besitzen, die ich für meine Ziele und Aufgaben brauchen werde.

Gestern, heute, morgen, wenn die Zeit gekommen ist.

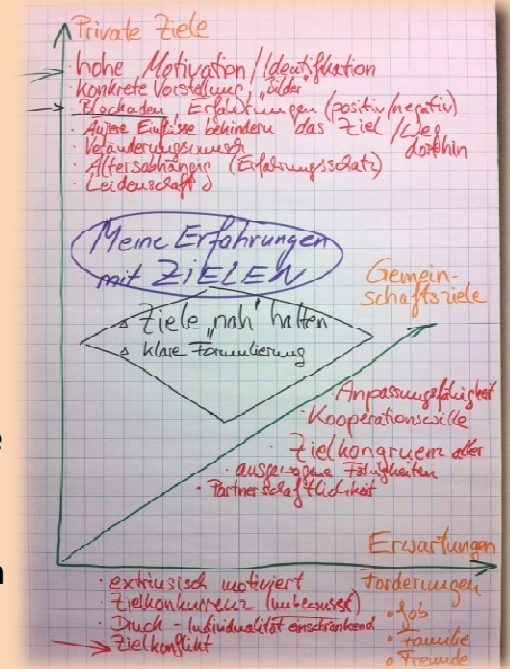
Afred Stilau-Pallas



Ziele sind wichtig, und deren Planung ebenso, um sie in die Tat umzusetzen! Entscheidender ist jedoch die Zeit!
Manchmal ist sie „reif“ und manchmal ist auch Geduld, Einsicht und Weitblick gefragt.

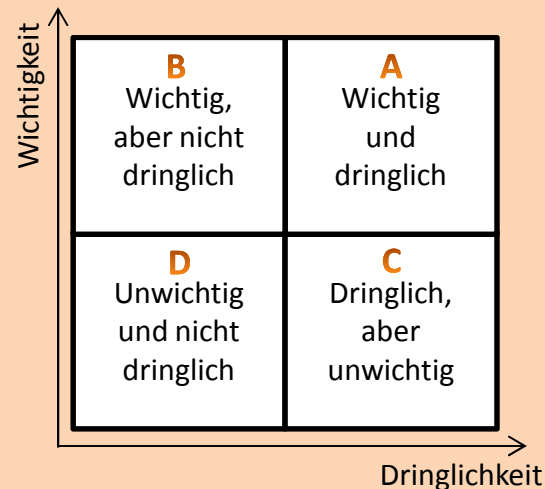
Denn Fähigkeiten und Talente gilt es richtig, und vor allem zum richtigen Zeitpunkt zu entfalten. So entfalten sie ihre volle Wirkung und führen zu den Ergebnissen und Zielen, die ich mir setze. Hierfür gilt es, ein Gespür zu entwickeln, ein Gespür für die Zeit, die gekommen ist, um meine Fähigkeiten und Talente mit voller Kraft für meine Ziele einzusetzen.

(Kairos)



6. >>>Das Eisenhower-Prinzip_(I)

Egal ob Privat- oder Berufsleben, durch die Dynamik der heutigen Gesellschafts- und Wirtschaftssysteme sowie der Informationsflut ist die **Unterscheidung zwischen den Begriffen Wichtigkeit und Dringlichkeit** unerlässlich. Relevante Themen, Vorhaben, Tätigkeiten und Aufgaben müssen in eine sinnvolle Reihenfolge gebracht und nach den Kriterien der Wichtigkeit und der Dringlichkeit geordnet werden können. Diese Gegenüberstellung und Einteilung ist auch im Bereich der Führung als das „Eisenhower-Prinzip“ bekannt (Vgl. Hansen, K. (2001), S. 152). Die folgende Abbildung zeigt das Schema als Mittel zur **Priorisierung von Aufgaben**.



Quadrant A beschreibt die Kombination aus Wichtigkeit und Dringlichkeit. Hier ist **keine Zeit zu verlieren, wichtige Dinge sind zu erledigen**. Das können beispielsweise Projekte mit unverrückbarem Abgabetermin oder die vorzunehmende Steuererklärung vor Fristablauf sein. Krisen und drängende Probleme sind von Bedeutung. Auch können hier sehr häufig Themen zu Tage treten, die erst durch Zaudern oder mangelnde Planung dringend geworden sind. Beispielsweise für die Zukunft wichtige Entscheidungen, wie persönliche, übergeordnete Ziele, die ursprünglich in Quadrant B „beheimatet“ sein sollten.

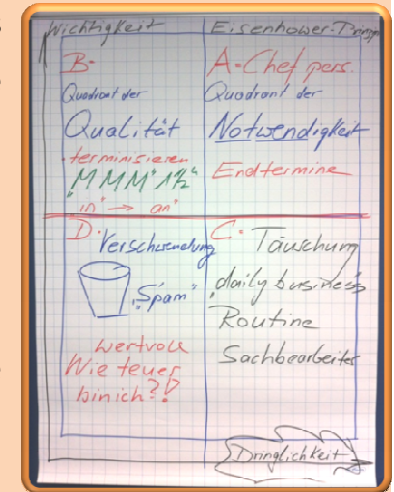
Meist geschieht diese unwillkürliche Verschiebung von Quadrant B in A durch die Tatsache, dass diese strategischen, elementaren Fragen und Herausforderungen auf die lange Bank geschoben werden. Eben so lange, bis sie erst dringend werden und gar unter enormem Zeitdruck gelöst werden müssen. Doch hier beginnt eine regelrechte Abwärtsspirale und es kommt eher zu einer Vernachlässigung der relevanten Ziele und Aufgaben. Denn gerade **für weitreichende Entscheidungen sollte ich frei von Druck und Dringlichkeit sein**, um umfassend und mit all meiner Kreativität reflektieren und verschiedene Alternativen abwägen zu können. Daher ist es wie bei einer Reise sinnvoll, **die Route zu planen, bevor ich losgehe**. In diesem Zusammenhang bringt Schäfer die Begriffe **Effektivität und Effizienz** ins Spiel. So sei es entscheidend, die richtigen Dinge zu tun, also effektiv zu handeln und die Route festzulegen. Effizienz stelle sich erst im Nachgang ein, beispielsweise wenn

6. >>>Das Eisenhower-Prinzip_(II)

ich mir überlege, wie die „Route“ am schnellsten oder kürzesten zurückgelegt werden kann (Vgl. Schäfer, B. (2003)). Es ist daher unbedingt sinnvoll, mich mit der „Reiseplanung“ in Quadrant B zu beschäftigen. Hier sind **Zeit und Muße für wichtige Planungen** vorhanden – ausreichende Analysen der aktuellen und zukünftigen Situation sind möglich und auch die **Kreativität kann sprudeln**. Hingegen weniger relevante, jedoch dringende Aspekte finden sich in Quadrant C wieder. Das sind zum Beispiel Mahnungen, plötzliche Unterbrechungen und Anrufe. Hier herrscht in erster Linie **Zeitdruck**, es geht um **Routinearbeiten** und „daily business“. In Quadrant D finden sich schließlich diejenigen Aktivitäten und Aspekte, die **weder dringlich noch wichtig** sind. In diesem Quadrant lauern typische **Zeitfresser** wie hektische Betriebsamkeit ohne konkretes Ziel, unnötige Ablenkungen und übertriebene Perfektion (Vgl. Covey, S. R. et al. (2005), S. 33ff). Es ist der Quadrant, in dem Zeit und Energie für Dinge verschwendet werden, die total irrelevant sind und keineswegs zu einem erfolgreichen Ergebnis beitragen.

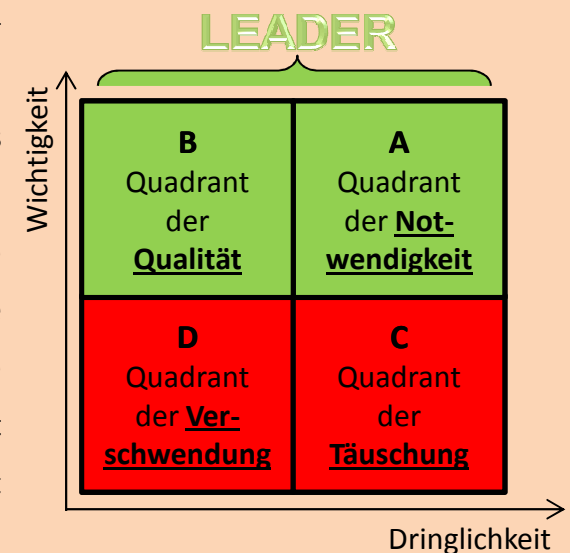
Zusammenfassend gilt es, mir kontinuierlich und vor allem **genügend Zeit für Quadrant B zu reservieren**. Nur so ist es möglich, wichtige Ziel- und Stoßrichtungen ausreichend zu prüfen, festzulegen und nach Prioritäten einzuteilen. In diesem Kontext ist die nach *Vilfredo Pareto* benannte 80:20-Regel ein nicht nur für das Produktportfolio-Management äußerst bedeutender Richtwert.

Auch im persönlichen Zeitmanagement lassen sich diejenigen 20% der verwendeten Zeit identifizieren, die wirklich zu wichtigen und gar dringenden Aufgaben beitragen. Kurzum: 20% der aufgewandten Zeit tragen zu 80% der Ergebnisse bei und umgekehrt. Die 80% der eingesetzten Zeit, die also weder effektiv noch effizient genutzt wird, ist weitestgehend zu korrigieren. Regelrechte Zeitkiller sind hier unbedingt einzufangen und zu vermeiden (Vgl. Seiwert, L. J. (2000), S. 131ff). Häufig geraten viele auch in zeitliche Bedrängnis, da sie aus Höflichkeit und übertriebenem Pflichtgefühl zu viele Aufgaben anderer übernehmen. Um dies zu vermeiden, hilft Klarheit. Wenn Ziel und Vorgehen klar sind, fällt es automatisch auch leichter, **diese eigenen Ziele im Fokus** zu behalten. Hinzu kommt, dass Menschen, die sich in einem bestimmten Zeitfenster einer einzigen Aufgabe fokussiert widmen, diese in der Regel **konzentriert, konsequent und zielbewusst** erledigen (Vgl. Seiwert, L. J. (2007), S. 25).



6. >>>Das Eisenhower-Prinzip_für LEADER

Im Kontext der Anforderungen eines CREA LEADER können die Quadranten des Eisenhower-Schemas wie folgt ausgelegt werden und tragen damit zu einer erhöhten Sensibilisierung im Berufsalltag von Führungspersonen bei. Wie bereits beschrieben ist der Quadrant B immens wichtig für die wirklich weitreichenden Strategien und Weichenstellungen. Hier werden übergeordnete Ziele und Konzepte entwickelt, die sich wesentlich auf nachgelagerte Entwicklungen und schließlich operative Handlungen auswirken werden. Hierfür gilt es Freiräume zu schaffen und diese konsequent zu terminisieren. Wie abgeschottet vom Alltag sollten diese MMM's (Meetings mit mir selbst) v.a. in Ruhe und ohne Störungen genutzt werden. Gefordert ist volle Konzentration auf das Wesentliche, Visionen und Pläne können in Ruhe und mit Weitsicht kreiert werden. Analytische und kreative Fähigkeiten entfalten sich und tragen somit zu richtungs-



weisenden strategischen Überlegungen und Zielausrichtungen bei. Es ist der zukunftsprägende Quadrant der Qualität und einer der beiden Quadranten, in dem ich mich als LEADER aufhalte. Der andere ist der Quadrant der Notwendigkeit. Notwendigkeit deshalb, weil es sich in diesem Bereich um **wichtige** Aufgaben handelt, die ebenso **dringend** sind. Meist sind es Entscheidungen, die nicht delegiert werden können; als LEADER ist es meine Aufgabe, diese Entscheidungen zu treffen und damit verbundene Tätigkeiten anzustoßen (beispielsweise Knüpfen wichtiger Kontakte mit neuen Geschäftspartnern). Sie sind Chef-Sache! Quadrant C hingegen ist gespickt mit Routineaufgaben und Dingen, die aufgrund ihrer Dringlichkeit teilweise zu wichtigen to do's „ernannt“ werden. Doch hier ist Vorsicht geboten; diese sollten mir als LEADER keine Zeit rauben. Diesen Quadrant der Täuschung gilt es als LEADER zu meiden und konsequent zu Delegieren. Schließlich ist es ebenso unerlässlich, mich und meine Mitarbeiter vom Quadrant D der Verschwendung (unwichtigen/nicht dringlich) fernzuhalten. Als LEADER sollte demnach konsequent Quadrant A (Notwendigkeit) und B (Qualität) verfolgt werden. Denn all die Zeit und Energie, die ich in anderen Bereichen verschwende (Quadrant D) und für scheinbar höchst dringliche Aktivitäten vergeude (Quadrant C), steht mir nicht mehr für die wirklich wichtigen Dinge zur Verfügung. Je mehr ich mich als LEADER also in den grün dargestellten Quadranten A und B aufhalte, umso erfolgreicher werde ich meiner Führungsrolle gerecht und auch von meinen Mitarbeitern als Führungspersönlichkeit angesehen.

7. >>>Solution Walk_Zweck


Der Solution-Walk bietet als **lösungsorientiertes Handwerkszeug** die Möglichkeit, **spielerisch-kreativ** Lösungen für bestehende Herausforderungen erfahrbar zu machen und **Anker** für bisher Erreichtes sowie **zukünftige Lösungsschritte** zu setzen.

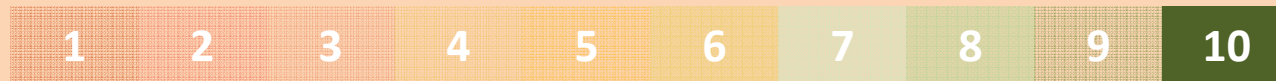


Zunächst werden Paare gebildet, die sich in die Rolle des Coach und in die des Klienten begeben. Gemeinsam wird ein zu bearbeitendes, konkretes Thema bzw. eine Herausforderung (persönliches/berufliches Anliegen) des Klienten bestimmt. Nun spazieren beide einen Weg, den Solution Walk, entlang an markanten Wegpunkten (bevorzugt in freier Natur), z. B. in einem nahegelegenen Park oder auf den Grünflächen des Firmengeländes. Wichtig ist dabei, dass einprägsame und markante Wegpunkte vorhanden sind, die als Metaphern für Meilensteine bzw. Erfolgsschritte des Klienten dienen können (Bäume, Zäune, Weggabelungen, Gräben, Blumen, sonstige Gegenstände). Diese kann der Coach auch vorher auswählen und mittels entsprechender Metaphern zur Inspiration während des „Solution Walk“ verwenden. Beispielsweise kann eine kleine Wegbrücke als Lösungsweg symbolisiert werden, um vorherrschende Hindernisse zu überwinden. Es gilt -je nach Zeit und Aufwand- insgesamt bis zu 10 Stationen auszumachen, die jeweils Erfolgs-Meilensteine symbolisieren, wobei das Ziel bei Station 10 liegt; hier wäre also eine mögliche Lösung der bestimmten Herausforderung erreicht.



7. >>>Solution Walk_Vorgehen (I)

1. Start: Coach und Klient begeben sich zunächst auf den Zielpunkt (10). Hintergrund ist der, dass Gefühle und Bilder der Zielerreichung schon jetzt vorweggenommen werden und der Klient eine Vorstellung und geistige Visualisierung für sein Ziel oder die Lösung entwickelt. Genau so, als hätte der Klient sein anvisiertes Ziel bereits erreicht. 



Fragen des Coach können sein: „Mal angenommen, Du hättest Station 10 bereits erreicht,...

...welche Fähigkeiten glaubst Du erworben zu haben, wenn Du hier stündest?“

...welche Ressourcen hast Du wie eingesetzt, um hier her zukommen?“

...woran merken andere, dass Du dieses Ziel erreicht hast?“

...woran würdest Du am „Morgen nach dem Wunder“, also am Tag nach Zielerreichung

realisieren, dass Du Dein Ziel erreicht hast? Gibt es bestimmte Gefühle, die Du jetzt hättest?“

...USW.



2. Neutraler Punkt: Coach und Klient gehen nun weiter an einen neutralen Punkt. Nun gilt es, den aktuellen Status zu definieren. Auf welcher Station (von 1-10) steht der Klient zum jetzigen Zeitpunkt wirklich (z.B. 3)?

Fragen des Coach können sein:

„Welche Fähigkeiten und Verhaltensweisen haben Dich bis dorthin gebracht?“

„Was hast Du bereits bis zur Station 3 und damit zur Lösung beigetragen?“

7. >>>Solution Walk_Vorgehen (II)

3. Aufsuchen der Status-Station: Coach und Klient gehen (in diesem Beispiel) zu Station 3, an den Punkt, der bereits zurückgelegt wurde. Fragen des Coach können sein:



„Was müsstest Du tun, um eine Station weiterzukommen, also auf Station 4?“

„Welche Hindernisse musst Du dafür erst aus dem Weg räumen?“

„Auf was wirst Du stolz sein können, wenn Du Schritt 5 gemeistert hast?“

„Wer oder was könnte Dich dabei unterstützen?“

4. Walk von Status-Station (3) bis zur Ziel-Station (10): Coach und Klient gehen mit diesen und weiteren Fragen von Station zu Station, wobei der Klient das Tempo vorgibt und der Coach mit zirkulierenden Fragen sowie kreativen Metaphern* von Punkt zu Punkt führt. (*Sonnenblume: „Was könnte in Deinem Leben/Deiner Situation wieder unbeschwert aufblühen und Deine Energie aktivieren?“). Geduld, Achtsamkeit und aktives Zuhören seitens des Coach sind dabei im gesamten Prozess erforderlich, um neue Lösungsmöglichkeiten beim Klienten hervorzubringen.

5. Erreichen und Auskosten der Ziel-Station (10): Wenn Coach und Klient an der Ziel-Station angekommen sind, schließt sich der Kreis und wie schon zu Beginn des Solution-Walk werden Gefühle und Empfindungen der fiktiven Zielerreichung bekräftigt. Der Klient hat nun einen klaren Lösungsansatz, verfügt zudem über zahlreiche Metaphern, die sein Ziel (entlang der einzelnen Stationen) unterstützen und kann konkrete Handlungen daraus ableiten. Weiter gibt es die Möglichkeit zu hinterfragen, wie es darüber hinaus nach dem Ziel weitergehen könnte. Je nach Tragweite der Ausgangsfrage können weitere fruchtbare Gedanken bis hin zu neuen Visionen kreierte werden.

7. >>>Solution Walk_Tipps und Tricks (I)



Notizen
anfertigen



Pausen aushalten
und Gedanken
entwickeln lassen



Aktives Zuhören
+ Achtsamkeit

Tipps und Tricks

Körpersprache
nutzen

Metaphern einsetzen

„Brennpunkte und
Kämpfe löschen“

„Alten Müll loswerden“



7. >>>Solution Walk_Tipps und Tricks (II)



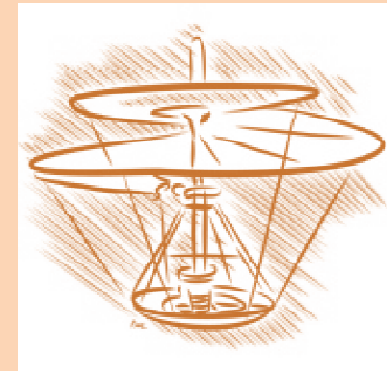
Der Coach

- ✓ ...kann eine mögliche Route bereits vorab beschreiten und markante Wegpunkte ausmachen, er ist damit vorbereitet und kann sich während des Solution Walk voll und ganz auf den Klienten konzentrieren.
- ✓ ...notiert sich inspirierende Fragen bereits vorab.
- ✓ ...lässt Klienten Reden und Ausreden.
- ✓ ...spiegelt die Aussagen und stellt Fragen hierzu.
- ✓ ...kann zirkuläre Fragetechniken verwenden: „erneute Wiederholungsschleifen um einen Aspekt drehen“.
- ✓ ...kann dabei auf geschickte Formulierungen zurückgreifen:
„Mir fällt auf, dass...“ / „Mal angenommen,...“ / „Ich stelle fest, dass...“.
- ✓ ...sollte sich während des Solution Walk Notizen von Aussagen und Erkenntnissen machen.
- ✓ ...sollte den Kern des Problems, den „Lighting Point“ erkennen und dem Klienten spiegeln.
- ✓ ...kann Befürchtungen und Hemmungen hinterfragen bzw. den Worst Case klären, der mit unerwünschten Entwicklungen verbunden ist.
- ✓ ...hilft dem Klienten, indem er Umsetzungsideen fördert.
- ✓ ...bestätigt den Klienten in seinen Lösungsansätzen.
- ✓ ...erträgt Sprechpausen und lässt Gedankengänge zu: Geduld, Aktives Zuhören und Achtsamkeit sind gefragt.
- ✓ ...nimmt eine kreative Denkhaltung ein, um passende Metaphern und Verknüpfungspunkte zu finden.

7. >>>Solution Walk_Tipps und Tricks (III)

Der Coach

- ✓ ...lässt den Klienten neue Perspektiven entdecken: „Wie würdest Du das Gesamtpaket dieser Situation beschreiben?“ / „Welche Rolle spielst Du in diesem Gefüge?“ -> der eigene Part wird aus einer Art Meta-Ebene geklärt.
- ✓ ...lässt den Klienten aus einer scheinbar misslichen Lage Chancen erkennen.
- ✓ ...macht Mut, erkennt Stärken aus den Aussagen des Klienten und kommuniziert diese.
- ✓ ...führt den Klienten bedacht zu dessen selbstständiger Erkenntnis sowie Nutzen und Verhaltensänderung.
- ✓ ...lenkt den Klienten teilweise mit seiner Körpersprache.
- ✓ ...gibt dem Klienten am Ende Zeit, um Aufzeichnungen und wichtige Gedanken festzuhalten.
- ✓ ...reflektiert den Solution Walk am Ende und gibt dem Klienten Feedback.
- ✓ ...schafft Verbindlichkeit, in dem er z.B. per Handschlag mit dem Klienten vereinbart, sich nach angemessener Zeit (z. B. 4 Wochen) über Fortschritt austauschen.



Zudem ist es klug, Fragetechniken anzuwenden:

1. Lösungsschritt: **W-Fragen**: Was hat Dich dazu bewogen? Wie stellt sich die Situation für Dich dar? Wer ist in Deinen Augen beteiligt? Welchen Nutzen hast Du von diesem oder jenem?
2. Lösungsschritt: **Skalierungsfragen**: Auf einer Skala von 1-10, wo würdest Du Deine aktuelle Situation einordnen?
3. Lösungsschritt: **Wunderfrage**: Stell Dir vor, es geschieht ein Wunder, und Du darfst Dir etwas wünschen, was wäre das?
4. Lösungsschritt: **Zirkuläre Fragen**: Mal angenommen, Du würdest Dich in die Rolle von xy versetzen, was würde der oder diejenige dazu sagen? (Ziel ist es, eine Situation aus verschiedenen Blickwinkeln zu betrachten)

8. >>>Werte und Tugenden_Leitlinien eines Leaders

Werte sind die Leitlinien eines Leaders. Wofür kämpfte ich? Welche Positionen sind für mich verhandelbar, welche berühren meine Werte und sind es daher nicht?

Platon definierte bereits vier Werte/Tugenden: Weisheit, Tapferkeit, Mäßigung, Gerechtigkeit

Welche Werte habe ich? Welche Werte lebe ich? Welche Werte brauche ich?

Bin ich mir meiner Werte bewusst? Und kann ich diese auch bewusst leben? Diesen Fragen sollte ich als Leader regelmäßig nachgehen. Manchmal brauche ich auch den einen Wert mehr, den anderen weniger. D.h., Werte können je nach Lebenssituation und Rahmenbedingungen unterschiedliche Gewichtung finden. Eine flexible Rangfolge meiner (z.B. TOP 10) Werte ist daher sinnvoll, um Werte bewusst und richtig zu leben. Natürlich dürfen sich Werte auch ändern, nicht gerade je nach Windrichtung, aber Prioritäten neu zu setzen, ist ebenso erlaubt.



Rechts die Top 3 Werte eines 8-köpfigen Projektteams-> es fällt auf: Werte wie Dankbarkeit, Freiheit, Ehrlichkeit, Gerechtigkeit und Tatkraft sind häufig vertreten; die Stimmung in der Gruppe spiegelt dies ebenso wieder.

Der Austausch der Werte kann so dazu führen, dass man Gemeinsamkeiten bzw. auch Vielfältigkeit erkennt. Hervorragend kann solch ein Austausch also unter Teammitgliedern im Arbeitsumfeld unternommen werden. Das Verständnis und die Erkenntnis für Denk- und Verhaltensweisen werden klarer. Ein Gewinn für die ganze Truppe und gemeinsame Herausforderungen!

Meine 3 TOP-Werte

Freiheit	Gelassenheit	Tatkraft
Humor	Kommunikationsfähigkeit	Hörbarkeit
Ehrlichkeit	Hilfsbereitschaft	Gerechtigkeit
Toleranz	Tapferkeit	Dankbarkeit
Mut	Tatkraft	Freundlichkeit
Stärke	Hoffnung	Beliebigkeit
Dankbarkeit	Entschlossenheit	Ausdauer
Frugalität	Echtheit	Gerechtigkeit

9. >>>Das Johari-Fenster_Erweiterung des Handlungsspielraums

Mir selbst bekannt

Mir selbst unbekannt

Anderen bekannt



„Arena“

Hier stehe ich in der Öffentlichkeit!

Meine Leader-Qualitäten kommen zum Vorschein und können wirken!
 Meine Persönlichkeit kann hier einiges bewegen.
 Die Arena ist wie ein Schaufenster. Dinge sind mir und meiner Umwelt bekannt.

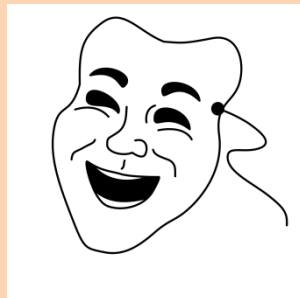
„Blinder Fleck“

Hier fehlen mir Informationen und Blickwinkel, die andere haben!

Wichtig ist hier Feedback! Es ist wie Frühstück für den CREA LEADER!
 Es ist der Raum für Selbsterkenntnis und Unterstützung von außen, durch z.B. Coaching!



Anderen unbekannt



„Geheimnis“

Hier handelt es sich um Dinge, die nur ich kenne und die ich (wenn überhaupt) mit Freunden teile!

Carneval in Venedig: ich trage eine Maske und habe ein Geheimnis, das nur ich kenne. Auch Meetings Mit Mir selbst (MMM) sind zunächst nur mir bekannt und mein Geheimnis.

„Dunkel“

Hier ist verstecktes Potential vorhanden!

Weder ich noch meine Umwelt wissen von diesen Dingen. Ggf. sind es auch versteckte Talente und ich brauche einen Coach, mit dem ich zusammen auf „Entdeckungsreise“ gehe.



Je mehr Leader ich bin, umso mehr vergrößere ich meine Arena, decke meine blinden Flecken auf, entdecke meine Potentiale im Dunkel und teile meine Ideen und Vorstellungen mit anderen!

10. >>>Die 7 Zeithorizonte Das richtige Leben, richtig leben (I)



1. Zeithorizont:

Tagesplanung

Wann plane ich? >einen Tag vorher!

Wie viel Zeit ver-plane ich? >gesunde Zeitaufteilung mit Puffer!

2. Zeithorizont:

Wochenplanung

Unterstützt mich bei pro-aktiver Lebensweise und dem Einbezug meiner 6 Lebensbereiche!

Mache ich Termine (Sport/Gesprächstermin/MMM) oder werde ich Opfer meiner augenblicklichen Stimmung?! Vielleicht verplanen mich auch andere?!

3. Zeithorizont:

Monatsplanung

Eine Analyse meiner Werte ist regelmäßig sinnvoll und hilft mir, auf meinem Kurs zu bleiben!

Was lief letzten Monat richtig gut? Mit welchen Aktivitäten hatte ich welche Erfolge?

Was hat mich ggf. aus der Bahn geworfen und von meinen ursprünglichen Planungen abgebracht? Welchen Lebensbereich möchte ich mehr gewichten? Stimmt meine Work-Life-Balance?

4. Zeithorizont:

Jahresplanung

Rückblick über vergangenes Jahr und seine Erfolge! Was habe ich erlebt, gelebt, verlebt? Was habe ich für alle meine Lebensbereiche getan? Welche Misserfolge musste ich einstecken? Welchem großen Ziel kam ich einen Schritt näher? Wie habe ich besondere Ereignisse gefeiert? Muss ich dies nachholen? Habe ich hinzugelernt und mich als Persönlichkeit weiterentwickelt? Was möchte ich im nächsten Jahr tun, um meinem Leben mehr Sinn zu geben? Was werde ich tun, um richtig Lebensfreude zu gewinnen? Will und kann ich meinen Wert, den ich für meine Umgebung habe, steigern? Wie bringe ich mein Erfolgsrad in Bewegung? Welche Meilensteine werde ich im nächsten Jahr anvisieren?

10. >>>Die 7 Zeithorizonte_Das richtige Leben, richtig leben (II)

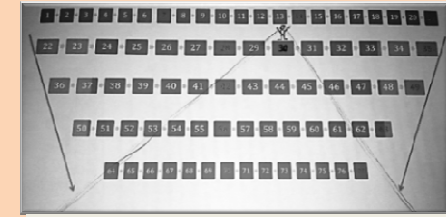


5. Zeithorizont: **Periodenplanung – Ausblick auf die nächsten 7 Jahre**

7
Jahre

- Was löst Freude und Begeisterung bei mir aus? Wenn ich gewisse Dinge nicht in den nächsten 7 Jahren lebe, wann dann? (Denken in großen Dimensionen)
- Welche Überschrift möchte ich diesen 7 Jahren geben?
- Welchen besonderen Sinn wird diese Zeit für mich haben?
- Wie plane ich meinen Wissens- und Erfahrungsschatz zu erweitern?
- Welche positiven Eigenschaften sollen andere in dieser Zeit an mir entdecken?
- Welche berufliche Position möchte ich in 7 Jahren erreicht haben?
- Mit welchen Werten möchte ich in Führung gehen?
- Wie soll sich mein Lebensstil und mein Einkommen entwickeln?
- Was möchte ich mir in dieser Lebensperiode leisten?
- Welche Menschen möchte ich zu meinem Freundeskreis zählen?
- Was werde ich in Menschen investieren?
- Gibt es Werte, die ich anstrebe? Für die ich einige Zeit brauche, sie zu entwickeln?

10. >>>Die 7 Zeithorizonte_Das richtige Leben, richtig leben (III)



6. Zeithorizont: **Periodenplanung – 3x7 Jahre (21)**

**3_x
7
Jahre**

1-21 Jahre: Kindheit/Teenager/Berufswahl/grundlegende Weichenstellungen

- Welche besonderen Ereignisse nehme ich aus dieser Zeit mit?
- Was hat mich in dieser Zeit geprägt?
- Was möchte ich daraus in die nächste 3x7 Zeitperiode mitnehmen?

22-42 Jahre: Ganz besondere Höhepunkte fallen in diese Zeit.

Hier finde ich den Meisterstatus in meinem Beruf.

- Welche Aus- und Weiterbildungen werde ich abschließen?
- Auf welchem Gebiet werde ich Anerkennung anstreben?
- Welche Persönlichkeit möchte ich leben und entwickeln?
- Welches Gepäck möchte ich auf diese Reise mitnehmen? Gibt es Ballast, den ich abwerfen kann, um meine Visionen mit Leichtigkeit anzugehen?

43-63 Jahre: Die Reife des Lebens kommt zum Tragen.

- Ggf. gilt es, neu in mich zu investieren und Veränderungen in Gang zu setzen?!
- evtl. realisiere ich ein Projekt, für das ich besondere Reife benötige.
- u. U. heißt es hier auch Abschied von geliebten Menschen zu nehmen.

10. >>>Die 7 Zeithorizonte_Life-Mission_The big idea (I)

Achtsamkeit & Gespür

Lachen & Humor

Organisation & Konzentration

Höherer Zweck & Wille

Ausgewogenheit & Balance

Verantwortung

Authentizität & Ehrlichkeit

Nächstenliebe

Dankbarkeit

Ausdauer & Disziplin

Allgegenwärtige Kraft

Top Zustand

Harmonie

Eins.nämlich sind Anfang
und Ende auf der Peripherie
des Kreises. (Heraklit)

10. >>>Die 7 Zeithorizonte Life-Mission_The big idea (II)



„Was du bist hängt von drei Faktoren ab: Was du geerbt hast, was deine Umgebung aus dir machte und was du in freier Wahl aus deiner Umgebung und deinem Erbe gemacht hast.“ *Aldous Huxley*



Achtsamkeit & Gespür: **Botschaften wahrnehmen, Zusammenhänge erfassen und verstehen.**

Lachen & Humor: **Menschen ein Lächeln schenken, Freude teilen und das Leben mit Humor erfrischen.**

Organisation & Konzentration: **Weitsicht entwickeln, Effektivität leben, Ziele erreichen.**

Höherer Zweck & Wille: **Talente erkennen, fördern und individuellen Beitrag leisten.**

Ausgewogenheit & Balance: **Freiheit und Verbundenheit im Einklang; „Offenes Meer und Hafen“.**

Verantwortung: **Vorbild für (junge/andere) Menschen sein; Führen; Vorweggehen.**

Authentizität & Ehrlichkeit: **Verbindlich und aus dem Herz heraus handeln.**

Nächstenliebe: **Wertschätzung von Erfahrungen, Vorstellungen und Meinungen anderer; Akzeptanz & Respekt.**

Dankbarkeit: **Ich bin dankbar, sein zu dürfen und setze meine Fähigkeiten und Talente ein.**

Ausdauer & Disziplin: **Meine Ziele sind mir bewusst, ich arbeite konsequent daran: heute, hier und jetzt.**

Allgegenwärtige Kraft: **Es gibt unbegrenzte Möglichkeiten. Dort wo alles ist, ist nichts, und umgekehrt.**

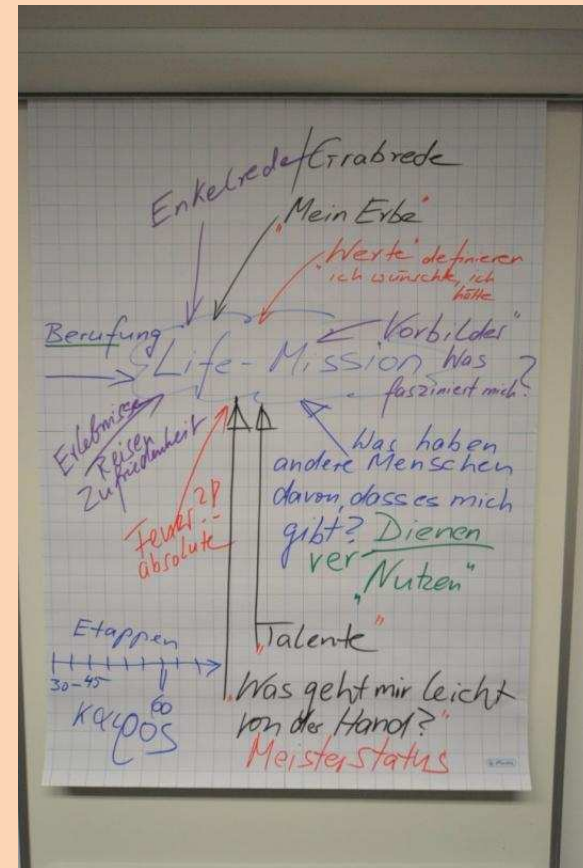
Top Zustand: **Voraussetzung für das Erreichen von Meisterstatus und Höchstleistungen.**

Harmonie: **Körper, Seele und Geist sind in Einklang und erhalten die richtigen Zutaten.**

10. >>>Die 7 Zeithorizonte_Life-Mission_individuelle Gestaltung

Fragen, die in die Life-Mission einfließen, können sein:

- Was haben andere davon, dass es mich gibt?
- Was sind meine Top 10 Werte?
- Wo brennt mein Feuer? Meine Leidenschaft?
- Was könnte meine Beruf-ung sein?
- Welches Erbe will ich hinterlassen?
- Welche Vorbilder habe ich?
- Was möchte ich erleben?
- Wie schaffe ich mir Zufriedenheit?
- Was fällt mir leicht (Talente)?
- Wie erreiche ich meinen Meisterstatus?
- Was werde ich meinen Enkeln über mein Leben erzählen?



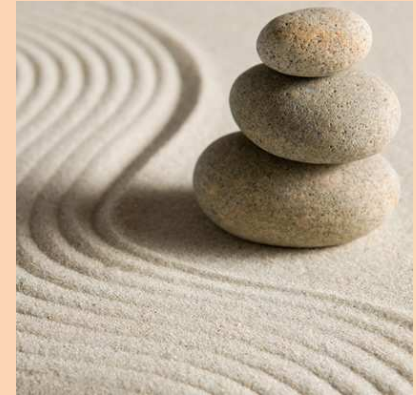
„Stelle dich auf dich selbst; ahme niemals nach. In deine eigenen Gaben kannst du in jedem Augenblick die gesammelte Kraft deiner ganzen Lebensarbeit legen, aber von dem angenommenen Talent eines andern hast du immer nur einen improvisierten und halben Besitz.“

Ralph Waldo Emerson

11. >>>Die 7 Säulen der Resilienz_Kraft für CREA LEADER (I)

„Der Held beweist sich nicht allein im Gewinnen einer Schlacht, sondern auch im Ertragen einer Niederlage.“

David Lloyd George



Resilienz kommt aus dem lateinischen und bedeutet übertragen auf die Anforderungen eines LEADERS: Elastizität, Unverwüstlichkeit. Die **7 Säulen der Resilienz** bieten dem LEADER sinngemäß also die Möglichkeit, gestärkt aus schwierigen Situationen und Rückschlägen hervorgehen zu können.

1. Säule **Optimismus**: Rückschläge werden als etwas Vorübergehendes, lokal Begrenztes und Veränderbares interpretiert. Der LEADER weiß, dass er sein Leben beeinflussen kann und sucht genau die positiven Beiträge, die er selber zur Veränderung seiner Situation leisten kann.
2. Säule **Akzeptanz**: Die Realität und Rahmenbedingungen werden akzeptiert, trotz Beeinträchtigungen werden Chancen genutzt und Vorwärtsstrategien entwickelt. Konzentration auf den Einflussbereich. (Fall 7 times, stand up 8! / Attitude is Altitude!)
3. Säule **Lösungsorientierung**: Suche nach dem FLOW-Zustand; Leben im Hier und Jetzt; kein Konjunktiv! Geordneter Plan und Wille; Niemals aufgeben, Stärken und Chancen nutzen.

11. >>>Die 7 Säulen der Resilienz_Kraft für CREA LEADER (II)

„Die Zukunft hat viele Namen: Für Schwache ist sie das Unerreichbare, für die Furchtsamen das Unbekannte, für die Mutigen die Chance.“

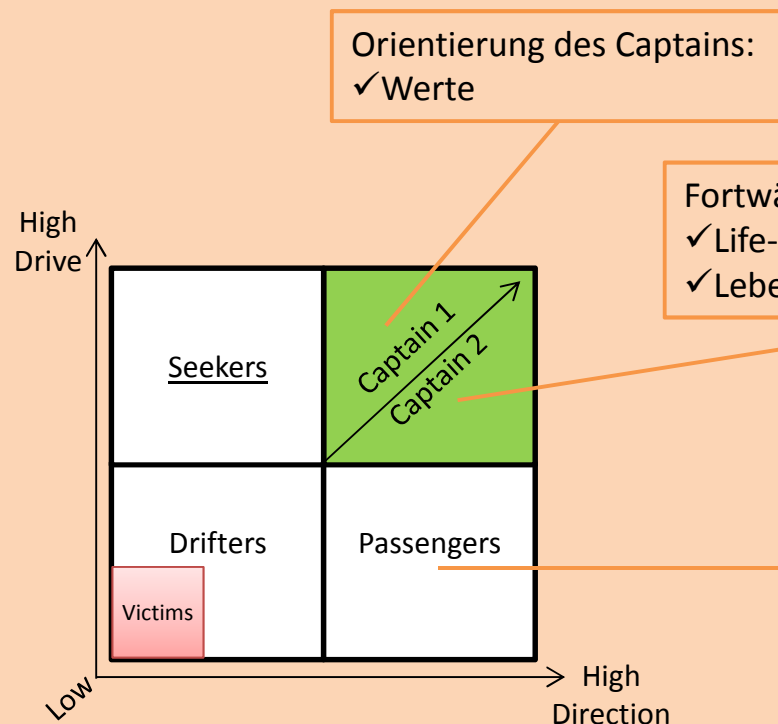
Victor Hugo



4. Säule **Opferrolle verlassen**: Dankbarkeit leben; Sich selbst respektieren und respektiert werden; Handlungsfähig bleiben, Proaktiv werden.
5. Säule **Verantwortung übernehmen**: Überblick gewinnen, Analysieren, überlegt handeln; Das Leben geht weiter, auch ich gehe weiter, auch wenn ich einmal verloren habe.
6. Säule **Netzwerkorientierung**: Gegenseitiges Geben und Nehmen akzeptieren; sozialen Rückhalt pflegen; Verbindlichkeit und Verlässlichkeit üben.
7. Säule **Zukunft planen**: **Leben in 7 Zeithorizonten!** + **Humor** (...ist, wenn man trotzdem lacht!)

Mit den 7 Säulen der Resilienz können LEADER besondere Herausforderungen und Leistungsspitzen gezielt abfedern sowie Kraft als auch Rückhalt tanken. Wie ein Verhaltenskodex können die einzelnen Säulen als Voraussetzung für einen gesunden und fortwährenden Umgang mit Führungsaufgaben verstanden werden. Denn wer führt, erhält häufig Rückschläge und muss diese kompensieren lernen.

12. >>>Pattern of Living_High Drive & High Direction



Fortwährende Navigation des Captains:
 ✓ Life-Mission
 ✓ Leben in 7 Zeithorizonten

Handlungsalternativen für träge Passagiere:
 ✓ Erfolgserlebnisse kreieren
 ✓ Aktionspläne ausarbeiten
 ✓ Entscheidungsfreudigkeit üben
 ✓ Leidenschaftlich handeln
 ✓ Große Ziele entwickeln (ggf. höherer Sinn!)
 ✓ Vorstellungsbilder dazu entwickeln
 ✓ Entschlossenheit und Disziplin leben



Drifters: Sie verfolgen weder eine Richtung (Ziel/Direction) noch sind sie begeisterungsfähig für eine Sache (Handlungsenergie/Drive). Im Extremfall sind sie Opfer ihrer selbst und können nicht mehr ohne fremde Hilfe existieren.

Seekers: Sie sind fortwährend auf der Suche und von vielem begeistert; ihr „Feuer“ brennt, doch sie wissen nicht, für welches konkrete oder übergeordnete Ziel. Ohne dieses Ziel schwirren sie umher, ihre beneidenswerte Energie verpufft.

Passengers: Sie kennen ihr Ziel, kommen mangels Antrieb und fehlender Disziplin jedoch nie dort an. Wenn sie nicht Acht geben, sind sie nur Mitfahrer (Passenger) für andere und können sich nicht selbst verwirklichen.

Captain 1/2: Sie machen sich ihre kurz- und langfristigen Ziele immer wieder bewusst. Darüber hinaus wissen sie, wofür ihr „Feuer“ brennt und haben herausgefunden, wann sie welche „Brickets“ nachlegen müssen, um es am brennen zu halten.

>>>Quellenangaben_

Covey, S. R. (2012), Die 7 Wege zur Effektivität – Prinzipien für persönlichen und beruflichen Erfolg, 25. Auflage, Gabal Verlag, Offenbach.

Covey, S. R. et al. (2005), Der Weg zum Wesentlichen – Zeitmanagement der vierten Generation, Campus Verlag, Frankfurt.

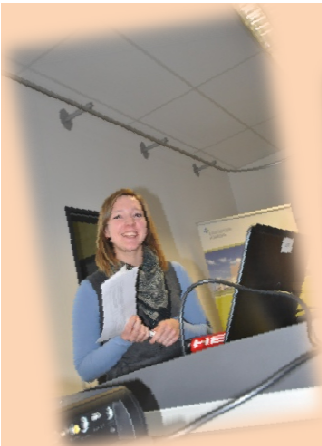
Hansen, K. (2001), Zeit- und Selbstmanagement, 1. Auflage, Cornelsen Verlag, Berlin.

Krone, M. (2012), MBA Kreatives Marketing Management, Modul 5, S. 1-172, Hochschule Ansbach, Sils i. D.

Seiwert, L. J. (2000), Mehr Zeit für das Wesentliche – Besseres Zeitmanagement in einer beschleunigten Welt, 3. Auflage, Campus Verlag, Frankfurt, New York.

Seiwert, L. J. (2007), Das neue 1x1 des Zeitmanagements, Gräfe und Unzer Verlag, München.

O.V. (2012), Vorlesung MBA Kreatives Marketing Management, Modul 5, Transferzentrum für Innovation und Nachhaltigkeit Ansbach, Ansbach.



>>> **DANKE_** 😊
 Für lehrreiche Inhalte!
 Für außerordentliches Engagement!
 Für eine einprägsame und fruchtbare Zeit!

