

Newsletter 2 - 2020

Individuelles Coaching und Entscheidungen im Projekt fördern

Liebe Leserinnen und Leser,

auch ein Newsletter ist ein Projekt, ein kleines zwar und doch ein Projekt. Mit allen Chancen und Risiken. Und so hat sich auch direkt im ersten Newsletter ein doppelter Absatz eingeschlichen auf den uns aufmerksame Leser hingewiesen haben. Vielen Dank dafür und auch für die weiteren Rückmeldungen.

Wir haben den Newsletter berichtigt und auf meiner Homepage zum Download bereit gestellt:
https://reinsch-erfolgstraining.de/wp-content/uploads/2020/01/2020-01-31_Newsletter-01-2020-Projektstart.pdf

Thema im heutigen Newsletter: Individuelles Coaching und Entscheidungen im Projekt fördern!

Das Thema "**Individuelles Coaching**" haben wir aus aktuellem Anlaß gewählt, denn in der vergangenen Woche hatte ich einen Coaching Termin bei einem Kunden. Wir sprachen unter anderem über die vielen guten Vorsätze zu Jahresbeginn und wie schnell sie in Vergessenheit geraten.

Machen Sie es doch anders!

Das beginnende Jahr aktiv gestalten!?



Haben Sie schon damit begonnen, Ihre Sylvester-Vorsätze in die Tat umzusetzen oder ist alles schon wieder vergessen? Schleicht sich die innere Stimme wieder ein? „*Bringt heute eh nichts mehr*“; „*Es regnet*“; „*Ich bin noch kaputt vom Wochenende*“; „*Ich hab zu viel zu tun*“ oder ähnliches? Hier werden die guten Vorsätze Pflastersteine auf dem Weg zum schlechten Gewissen. Das muss nicht sein.

Um Sie optimal in Ihrer Zielsetzung unterstützen zu können, haben wir uns zusätzliche Expertise von erfahrenen Trainingswissenschaftlern und Ernährungsberatern ins Team geholt.

Helmut Reinsch als erfahrener Coach, der Ihre Anforderungen im Beruf kennt, mit Ihnen gemeinsam Wege zum Ziel erarbeitet und Sie auch auf dem Weg begleitet.

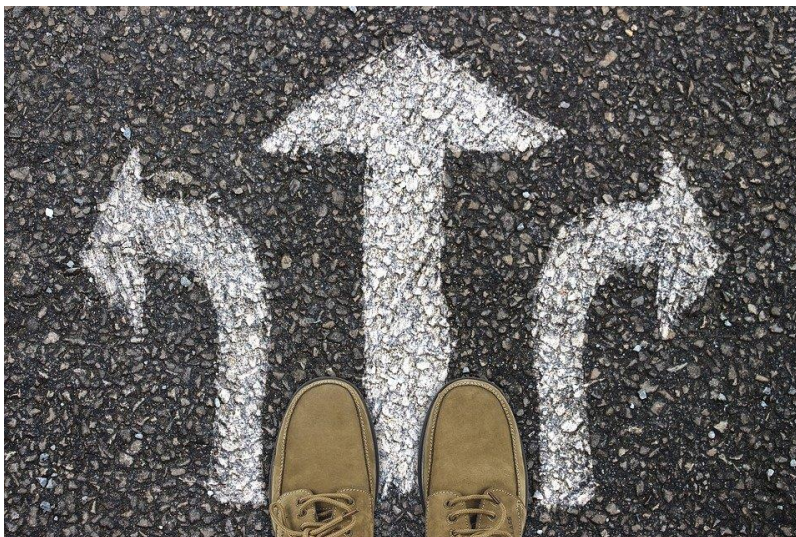
Robin Udegbe als Wirtschaftspsychologe, Sport und- Mentalcoach und Profisportler, der Ihnen neben mentaler Unterstützung auch in sportlicher Hinsicht qualifiziert hilft, Ihre Ziele zu erreichen.

Auch ein langer Weg braucht einen ersten Schritt, um ihn zu gehen.

Sprechen Sie uns an. Für ein kostenloses Erstgespräch sind wir gerne für Sie da.

Entscheidungen in Projekten fördern

Entscheiden Sie gerne, was Sie nicht verstanden haben?



In vielen Workshops mit Ingenieurbüros, Bauunternehmen und öffentlichen Auftraggebern hören wir oft, dass ein großes Problem in den Projekten darin besteht, dass keine Entscheidungen getroffen werden oder es viel zu lange dauert, bis Entscheidungen getroffen werden.

Und dann kommt großer Unmut auf über die jeweiligen Projektpartner oder die Vorgesetzten oder die andere Abteilung, oder, oder, oder.

Fakt ist, die jeweils Anderen sind schuld. Was können Sie tun, um Entscheidungen zu fördern? Einfach nur warten und hin und wieder anrufen oder eine Mail schreiben reicht in den meisten Fällen nicht aus und macht auch wenig Freude. Ich habe in meiner Projektarbeit sehr gute Erfahrungen mit der sog. Entscheidungsfolgenmatrix gemacht.

Entscheidungsfolgenmatrix

	Option A	Option B	Die Entscheidung wird nicht getroffen bis: Datum
Kosten			
Termine			
Qualitäten			
Empfehlung:			
Unterschrift PL:		Unterschrift AG:	



Die Entscheidungsfolgenmatrix fokussiert auf die drei Hauptzielgrößen im Projekt:

- Kosten
- Termine und
- Qualitäten

Sie verfolgt dabei das Prinzip des „**One- Page- Management**“ und das halte ich für extrem wesentlich. Warum?

Oft habe ich als Vertreter des öffentlichen Auftraggebers in der Planungsphase Termine mit unseren internen und externen Fachplanern gehabt, oder während der Bauausführung mit den Firmenvertretern. Und die kamen dann oft zu mir und sagten: „Wir haben da ein Problem, haben Sie mal 20 Minuten“? Und dann habe ich mir 20 Minuten (dann ging es schnell) die Möglichkeiten angehört, die es zur Lösung des Problems wohl gäbe und ich sollte doch bitte entscheiden. Ich wusste nach dem komplexen Vortrag meist nicht mehr so genau was denn jetzt genau die Auswirkungen der einen oder anderen Möglichkeit waren und bat dann um eine schriftliche Stellungnahme. Und somit wieder keine Entscheidung.

Ich selber musste auch oft genug zum Amtsleiter um dort eine notwendige (die Not wenden) Entscheidung zu bekommen und habe auch hier wieder viel geredet. Ich bekam die gleiche Antwort: „Schreiben Sie mir eine Stellungnahme“. Auch keine Entscheidung sondern nur noch mehr Arbeit und nun wirklich „Not“ im Projekt, denn nicht getroffene Entscheidungen haben auch Konsequenzen.

Die Lösung:

- Alle relevanten Informationen komprimiert auf eine Seite,
- eine strukturierte Visualisierung, die der Gesprächspartner vor sich hat und
- in der Sie ihn Schritt für Schritt in Ihrer Argumentation mitnehmen können.

2004 habe ich in einem Buch von Klaus D. Tumscheit „Erste Hilfe Koffer für Projekte“, erschienen im Orell Füssli-Verlag die Entscheidungsfolgenmatrix kennengelernt. Diese hatte ich nur noch mit der Zeile: Empfehlung und Unterschriften ergänzt, um Sie auch verbindlich zu gestalten und habe seitdem sehr gute Erfahrungen damit gemacht.

Das Prinzip ist einfach. Für jede Option werden kurz und knapp die erwarteten Auswirkungen bezüglich der drei Hauptgrößen (Kosten, Termine, Qualitäten) aufgeschrieben und - ganz wichtig - die Konsequenzen aufgeführt, die eintreten, wenn bis zu einem bestimmten Datum keine Entscheidung getroffen wird.

Nicht getroffene Entscheidungen haben auch immer Konsequenzen und ich konnte von meinem Amtsleiter nicht erwarten, dass er ad hoc über dieses komplexe Wissen verfügte. Das war meine Aufgabe als Projektleiter, die Informationen so aufzubereiten, dass er dann entscheiden konnte. Und das hat wirklich gut geklappt. Hinter das Blatt der Entscheidungsfolgenmatrix können Sie Anlagen zur zusätzlichen Erläuterung ergänzen.

In der Zusammenarbeit mit externen Projektpartnern hatte ich mir angewöhnt, diese bereits im Erstgespräch auf die Arbeit mit diesem Werkzeug hinzuweisen.

Heute erlebe ich immer wieder, dass gerade Vertreter von Ingenieurbüros oder von Bauunternehmen dieses Werkzeug sehr gerne in der Zusammenarbeit mit Ihren Auftraggebern oder auch in der internen Kommunikation nutzen, um schnelle Entscheidungen herbeizuführen.

Natürlich können Sie auch Kosten, Termine und Qualitäten durch viele andere Beurteilungsgrößen ergänzen oder ersetzen. Wesentlich ist, dass Sie mit einer gut strukturierten und übersichtlichen Darstellung Entscheidungen fördern können und nicht nur in der Warteposition verharren.

Also, raus aus der Unverbindlichkeit und los geht's. Probieren Sie es aus. Super einfach, super wirkungsvoll.

Wie immer freue ich mich über Ihr Feedback!

Herzlichst, Ihr
Helmut Reinsch

Die Entscheidungsvorlage gibt es natürlich auch auf meiner Homepage:

<https://reinsch-erfolgstraining.de/wp-content/uploads/2020/02/Entscheidungsfolgenmatrix.pdf>