

August 2021

## EMPFEHLUNG

### Noch einmal Werbung in eigener Sache

Nach „Arbeitskultur 2020“ (SpringerGabler) und „Kollegialer Beratung“ (30 Minuten Reihe, Gabal) nun ein weiterer Beitrag zu Business und Weiterbildung.



## Jetzt eingetroffen!

Der inspirierende Sammelband unter dem Titel:

### „Impulse für digitale Arbeitswelten“

Namhafte Autoren analysieren die aktuellen Trends und zeigen praxisnahe Strategien für eine erfolgreiche Zukunft. Unser Thema: „Kollegiale Beratung online – neue Möglichkeiten“. Ein Beitrag zur Steuerung der Unternehmensagilität.

Bei uns erhältlich für 16,75 € (zzgl. MwSt.) – Bestellung über die Homepage

## LIEBE KUNDEN UND GESCHÄFTSPARTNER,

hoffentlich konnten Sie ein paar Urlaubstage genießen und frisch gestärkt in neue Aufgabe starten. Hoffentlich fiel für Sie auch die Bilanz des ersten Halbjahres positiv aus und ermutigt Sie für den Rest des Jahres. Ob es auf dem Weg zur „Normalität“ weitergehen kann, bleibt angesichts der wieder steigenden Infektionszahlen noch fraglich. Hinzu kommen eine erhöhte Inflationsrate, aber vor allem die Engpässe bei Rohstoffen und Fachkräften. Und schon wieder gibt es Sorgen hinsichtlich der wirtschaftlichen Entwicklung des Landes. Sind Sie auch schon „3 G“? **GEFORDERT**, **GENERVT**, **GESTRESST**? Das richtige 3 G kann vielleicht dafür sorgen, dass Training und Schulung der Mitarbeitenden wieder variabler – also auch in Präsenz – stattfinden können. Die Erfahrungen mit Online-Formaten waren ja so schlecht nicht und bieten uns mehr Flexibilität, auch in Zukunft.

Mit **now-essential** können Sie sich auch weiterhin über die Weiterentwicklung unseres Unternehmens, unserer Angebote und Projekte informieren.

**Aktuell ergänzen wir sukzessiv unser Portfolio durch weitere virtuelle Angebote auf unserer Homepage: [www.now-bildungsmanagement.de](http://www.now-bildungsmanagement.de)**

- Es gibt nun auch ein umfangreiches Netzwerk an Trainern und Beratern, sodass ein breiteres Spektrum an Themen für Ihren Bedarf abgedeckt werden kann.
- Wir freuen uns über neue Kooperationspartner in unserem Trainer- und Beraternetzwerk: Hiltrud Schrudde und Josef Grün.
- Sie finden zudem vielfältige Materialien, z.B. zur Kollegialen Beratung, die Sie kostenlos downloaden können.
- Unter „Aktuelles“ haben wir alle bisherigen „Themen des Monats“ für Sie bereit gestellt.

---

*„Ich habe keine Macken, das sind special effects!“ JS&K-Verlag, Berlin*

---

## ÄRGERNIS ODER CHANCE?

Im häuslichen Umfeld führen die berühmten „schlechten Angewohnheiten“ oft zu heftigen Auseinandersetzungen. Wollen wir im geschäftlichen Umfeld auch die stromlinienförmigen Mitarbeitenden mit 100-prozentiger Profildeckung und Sympathiefaktor? Ist das „Everybody’s Darling“ der ideale Mitarbeiter oder Chef? Für die Zukunft – so zeigen Studien zu den geforderten Kompetenzen – benötigen wir Menschen mit Fantasie, mit eigenem Kopf und individuellem Denken. Wir benötigen die Kreativität und die Innovationskraft, die auch mal gegen den Strom schwimmt und sich gegen Killerphrasen wie „Das geht nicht“ – „Das haben wir noch nie so gemacht“ durchsetzen. Um diese Leute nicht mehr in die Ecke zu stellen, auf Abstellgleise zu schieben oder krampfhaft anzupassen, ist ein Umdenken erforderlich. Verändern wir doch nicht den Unbequemen, sondern unsere Denkweisen und Prozesse. Das eröffnet uns neue Chancen, Entwicklungen und Erfolge.



Das Thema des Monats

## „Systematische Bearbeitung komplexer Aufgaben“

### Teil 2

Im vorangegangenen Newsletter haben wir Ihnen die grundsätzliche Idee hinter dem methodischen Ansatz von Kepner und Tregoe geschildert. Das Fragenraster (siehe Kasten) mag Sie noch daran erinnern, wie Sie am besten eine komplexe Aufgabe anpacken. Heute und in den folgenden Newslettern geht es um weitere „Appetithäppchen“, die Ihnen die MSB-Denkweise „schmackhaft“ machen sollen. Den Videoclip als Kurzinfo über die Methode und unser zukünftiges Trainingsangebot finden Sie in Kürze auf unserer Homepage. Teilnehmer der Kurse heben die Praxisrelevanz und die erfolgreiche Anwendung hervor. Unsere Behauptung, dass es keine Aufgabe gibt, die nicht mit

#### Das MSB – Frageraster

##### Meine nächste Aufgabe analysieren:

- Muss ich handeln? Ist die Aufgabe vielschichtig? Fehlt mir noch das Packende, die Struktur?  
JA = **Situationsanalyse**
- \* Habe ich eine Wahl? JA = **Entscheidungsanalyse**
- Liegt eine Abweichung vom Soll, ein Fehler vor?  
JA  
Ist die Ursache unbekannt?  
JA  
Soll die Ursache ermittelt werden?  
JA = **Ursachenanalyse**
- Kann bei der Durchführung der Aufgabe etwas schief gehen?  
JA = **Risikoanalyse**

#### Kontakt

now bildungsmanagement

Nowoczin & Partner  
Unternehmensberater  
Am Seeblick 77  
D-40627 Düsseldorf  
Tel.: + 49 151 5618 0473

[team@now-bildungsmanagement.de](mailto:team@now-bildungsmanagement.de)

[www.now-bildungsmanagement.de](http://www.now-bildungsmanagement.de)

einer der vier Methoden angegangen werden könnte, wurde bisher nicht widerlegt. – Wie treffen Sie eine Entscheidung? Auf der Basis von Zahlen, Daten, Fakten? Aus dem Bauch heraus? Von Ihrer Erfahrung geleitet? Oder nutzen Sie die Entscheidungshilfe für Manager, den Würfel mit den Seiten JA, NEIN, SPÄTER, VIELLEICHT, NICHT ZUSTÄNDIG, KEINE ZEIT? Wenn Sie tatsächlich eine Wahl haben, also nicht schon alles feststeht, dann nutzen Sie doch mal die **Entscheidungsanalyse**, um Ihre Vorgehensweise strukturierter und das Ergebnis nachvollziehbarer zu gestalten. **Schritt 1:** Definieren Sie genau was entschieden werden soll, also Subjekt, Handlung, ggf. Einschränkung -> Kauf einer neuen Fräsmaschine. Es geht also um Kauf (nicht um Leasing), es geht um neu (nicht gebraucht), es geht um Fräsmaschine (nicht um Dreh- oder Bohrmaschine). Die häufigste Irritation bei Entscheidungsprozessen entsteht durch Unschärfe bei der Definition. **Schritt 2:** Formulieren Sie Muss-Kriterien (nicht zu viele, 2-3), danach Wunsch-Kriterien. Was muss die anzuschaffende Maschine unbedingt erfüllen, was wäre „nice to have“. **Schritt 3:** Gewichten Sie die Wunschkriterien (z.B. von 1-10). Je höher, desto stärker der Wunsch. **Schritt 4:** Beschaffen Sie sich die Informationen (zu Fräsmaschinen auf dem Markt) und stellen Sie die Alternativen nebeneinander. **Schritt 5:** Bewerten Sie die Alternativen: a) Alternativen, die ein oder mehrere Musskriterien nicht erfüllen, fallen raus. Die Wunschkriterien prüfen Sie hinsichtlich des Erfüllungsgrades (z.B. von 0 bis 10). Multiplizieren Sie dann Gewichtung mit Erfüllungsgrad. Die Addition ist dann Ihr Ergebniswert für die entsprechende Alternative. Die höchste Punktzahl steht für die wahrscheinlich beste Alternative. **Schritt 6:** Betrachten Sie abschließend das potenzielle Risiko bei der gefundenen Alternative: ist der maximale Kaufpreis nur knapp eingehalten, könnte es noch eine Preiserhöhung geben? Ist die Lieferzeit möglicherweise bei einer anderen Alternative kürzer, wenn Sie die Maschinen dringend benötigen? – Manchmal hören wir den Einwand, das sei alles zu aufwendig und am Ende doch auch subjektiv. In unserem (Online-)Seminar lernen Sie, wie Sie noch kurzer Übungszeit alle MSB-Methoden ohne großen Aufwand anwenden können. Dazu hilft Ihnen unser Methodenkärtchen, dass Sie mit den richtigen Fragen zum Ergebnis führt. Subjektiv bleibt es durch die Festlegung und Bewertung der Kriterien seitens des Anwenders, aber nachvollziehbarer und eindeutiger als die oben bereits genannten anderen Möglichkeiten der Entscheidungsfindung. (Fortsetzung folgt).

Mehr Informationen finden Sie auf unserer Website. Schauen Sie mal vorbei.

Die nächste **now-essential** Ausgabe erscheint im September 2021. Bis dahin eine gute Zeit!

#### Bleiben Sie gesund!

Möchten Sie **now-essential** zukünftig nicht mehr erhalten, würden wir das zwar sehr bedauern, respektieren aber Ihren Wunsch: [ABBESTELLEN](#)