



DIRK JAKOB

Seminare und Trainings

"Jeder weiß, daß wir eine lernende Gesellschaft sein müssen.

Also müssen wir Teil einer lernenden Weltgesellschaft werden, einer Gesellschaft die rund um den Globus nach den besten Ideen, den besten Lösungen sucht."

Roman Herzog
(Alt-) Bundespräsident
im April 1997



Ursache und Wirkung:

Wussten Sie, dass wissenschaftlich nachgewiesen wurde, dass der Erfolg eines Unternehmens zu 15 % von fachlichen und zu 85 % auf menschlichen Qualitäten beruht (Quelle: Gollup- Institut)?

Wir bieten ausgesuchte Seminare, Workshops sowie In- und Outdoor-Trainings für das Topmanagement, Verwaltungs- und Vertriebsstrukturen an, die bereit sind, innovative Wege zu gehen, um die Zukunft aktiv erfolgreich zu gestalten.

Der Schlüssel zum Unternehmenserfolg liegt insbesondere auf folgenden Bereichen:

- interne und externe Kommunikation kultivieren und der Firmen- CI anpassen;
- Mobbing effizient zu eliminieren – oder erst gar nicht aufkommen lassen;
- jedem Mitarbeiter die Möglichkeit der eigenen Entwicklung bieten und die Eigenverantwortlichkeit fördern;
- Sinnhaftigkeit und Enthusiasmus für alle Beteiligten schaffen und leben;
- eigene Potentiale, die der Mitarbeiter und die daraus entstandenen neuen Gruppensynergien erkennen, diese entwickeln und kurzfristig im Sinne der Unternehmensziele anwenden.

Oftmals ist es so, daß Unternehmen die streng hierarchisch aufgebaut wurden – und dies auch zum Wachstum brauchten – den Sprung zum teamorientierten Denken nicht geschafft - weil nicht trainiert - haben und der nächste Quantensprung dadurch verhindert wird.

Viele Organisationen haben langjährige Erfahrung mit gruppenspezifischen Prozessen oder Teambuildingmethoden, verwechseln aber, daß Team – Lernen, anders als Team – Aufbau, keine *Disziplin* ist, sondern eine *Ausrichtung auf das Ganze als neue Einheit* ist. Es transformiert Fähigkeiten zu Fertigkeiten. Diese bestehenden Paradigmen aufzulösen ist in der Regel nur durch Außenstehende möglich.

Wird dies vernachlässigt, so sind die Folgen davon Verlust an materiellen Größen und humanen Werten und damit verbunden eine steigende Demotivation bzw. Mitarbeiterfluktuation. Vertrauen wird zum Fremdwort und Umsatzeinbußen sind oft trotz wachsender oder wandelnder Absatzpotentiale zu verzeichnen. Kurzfristig können solche Verluste durch die Eröffnung neuer Märkte kaschiert – niemals aber aufgehoben werden.



Problemstellungen:

Schaut man jedoch nach den Ursachen schwerwiegender Probleme, die entweder schon aktuell sind oder sich noch im Entwicklungsprozeß befinden, so ist sehr schnell zu entdecken, daß innerhalb des alten bestehenden Denkrahmens Lösungen nur sehr schwer oder gar unmöglich zu verwirklichen sind, denn bestehende Paradigmen können durch die involvierten Parteien weder erkannt geschweige denn ausgeschaltet werden.

Alle initiierten Problemlösungen werden hier nur zur Farce – steigende Investitionen bei geringerem Umsatzzuwachs, Unmut der Beteiligten und mangelnde Hingabe zur Tätigkeit sind sichere Indikatoren dafür.

Leider verrennen sich gerade in dieser Situation viele in Stressroutinen („Der Tag müßte 48 Stunden haben“) und Aktionismus („Ich weiß gar nicht, wo ich zuerst anfangen soll“) und sind erst dann bereit nach neuen Wegen zu schauen, wenn größere Verluste entstanden sind.

Standortbestimmung / Ausrichtung:

PERIGON stellt bei Beginn der Zusammenarbeit stets 3 Fragen :

- ⇒ Wie / Wo stehen wir heute mit dem Unternehmen XYZ im Markt?
- ⇒ Wie / Wo wollen wir im nächsten Jahr bzw. in 3, 5 oder 10 Jahren stehen?
- ⇒ Was ist zurzeit in Ihrem Unternehmen unmöglich, wäre aber – sollte es möglich sein – für Ihr Unternehmen von größtem Vorteil?

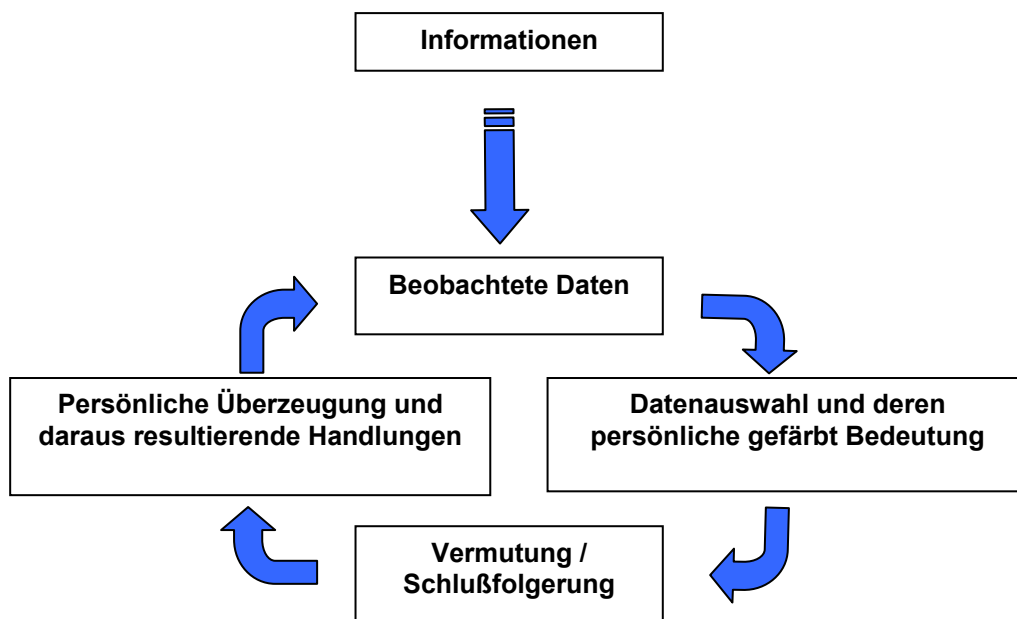
Diese Fragen, so einfach sie aussehen mögen, führen, ehrlich beantwortet, durch den Prozeß der Entfaltung eigener – und oft neuer – Fähigkeiten und schließen Türen zu ungeahnten Potentialen auf, in denen sich **durch ein verändertes Denken** alle Ziele verwirklichen lassen, denen **man persönlich verpflichtet** ist.

Besonders bei wandelnden Parametern, die die Firmenleitung als neue Maßstäbe setzt, werden alte, oft verdiente Mitarbeiter, verunsichert und sind mit der prozessorientierten Umstrukturierung überfordert – wenn nicht auf die unterschiedlichen Denkschemen der Personen und Teams eingegangen wird.



Denk-/ Verhaltensschemen:

Fehlt eine begleitende Betreuung, setzt sich ein „Teufelskreis“ in Gang, der folgendermaßen aussehen wird:



Dies hat zur Folge, dass Organisationsblockaden aufgebaut werden obwohl gegenteilige Strategien geplant sind, bis man als „außenstehender Insider“ das Gefühl hat „alles tun zu können was man will“ ohne die gewünschten Ergebnisse zu erzielen.



Denk-/ Verhaltensschemen in der Praxis:

Es ist von entscheidender Bedeutung, wo man bei den Mitarbeitern ansetzt, um wirklich langfristige und effektive Änderungen, die sich u.a. auch in der internen und externen Kommunikation, der Arbeitsleistung etc. niederschlägt, zu bewirken.

Das folgende Modell zeigt deutlich auf, in welcher Ebene sich was manifestiert:

IDENTITÄT

„Wer bin ich...“ „Was macht mich einzigartig...“
Hier wird die Definition der eigenen Person festgelegt.



GLAUBENSÄTZE

„Was ist gut/ schlecht...“
Hier werden die Regeln und Werte der eigenen Person gespeichert.



STRATEGIEN

„Wie tue ich es genau....“
Hier werden Pläne gemacht und Prioritäten gemanagt.



VERHALTENSWEISEN

„Was tue ich....“
Auf dieser Ebene wird die Entscheidung über Verhaltensweisen, Zeit etc. getroffen.



UMFELD – UMGEBUNG

„Wo bin ich....“
Eine Standortanalyse unter der Berücksichtigung des eigenen Umfelds ergibt Klarheit und legt die Richtung fest.

Wir setzen immer erst bei den ersten 2 Ebenen an, um dann über Pläne, Verhaltensweisen oder die praktische Umsetzung zu reden – denn nur so ist auch die Einsicht der Betroffenen gewährleistet. Alles andere ist momentaner Aktionismus und bewirkt keine dauerhafte Einsicht/ Verhaltensänderung.



Gelebte Ansatzpunkte:

Hier brauchen Unternehmen eine besondere Art der Betreuung, um den Paradigmenwandel auf eine Gewinner – Gewinner Ebene zu bringen.

- ⇒ Wir decken begrenzende Denkmuster und negative Überzeugungen eindeutig auf, um diese freigewordene Energie dann in konstruktive Ziele investieren zu können.
- ⇒ Wir werden das Systemdenken fördern, Organisations- und Kommunikations-blockaden abbauen, personelle und teamorientierte Weiterentwicklung vorantreiben, Verstärkungsschleifen initiieren und Modelle zum Geschäftserfolg aufbauen, den zu schaffenden Parametern anpassen und erweitern.
- ⇒ Wir werden unterschiedliche Menschen zu einem gemeinsamen Zweck zusammenführen, denn nur zu wissen, hilft nicht – erst mit der aktiven Umsetzung wächst die Chance zum Gelingen.
- ⇒ Wir schaffen „lernende Organisationen“, die durch klare Führung, offene Kommunikation und einem hoch entwickelten Verantwortungsbewußtsein ihrer Mitarbeiter und Führungskräfte Marktführung gewinnen – oder ausbauen.
- ⇒ Wir geben – u.a. auch audio - / visuelle - Hilfestellung während und nach unserer Tätigkeit, um neue Visionen und Ziele zu formulieren und zu verwirklichen um den einmal in Gang gesetzten Prozeß im Sinne aller Beteiligten weiterzuführen.
- ⇒ Wir zeigen allen Teilnehmern auf, wie sie Sinn, Spaß, Freude und Leichtigkeit in ihrer Arbeit integrieren und ein großes Gewinner – Gewinner – Spiel spielen.



Die Umsetzung durch PERIGON:

Wir sind ein virtuelles Unternehmen, das nur aus erfahrenen Mitgliedern besteht, deren Integrität außer Frage steht und jeder Einzelne auf jahrzehntelange praktische Erfahrung zurückgreifen kann.

Wir sind durch die Vielseitigkeit der Berater und Trainer in der Lage, international tätige Konzerne ebenso effektiv zu betreuen, wie regional tätige Teams. Wir sind lebensnah, da wir immer an konkreten Projekten arbeiten, die individuell mit dem Unternehmen erarbeitet werden, um vom Corporate Identity zum Corporate Behaviour zu gelangen.

Wir machen uns im Laufe des einmal in Gang gesetzten Prozesses selbst überflüssig, da die Teilnehmer und Anwender selbständig den einmal initiierten Prozeß fortführen und sich wandelnden Märkten und Menschen ebenso stellen können, wie neue Herausforderungen annehmen werden.

Rufen Sie uns an, um einen persönlichen Besprechungstermin zu vereinbaren:

<i>Ansprechpartner:</i>	Dirk Jakob
<i>Adresse:</i>	PERIGON- Institut Königstr. 94 41564 Kaarst
<i>Telefon:</i>	0700-10100010
<i>Telefax:</i>	0700-10100020
<i>Email:</i>	dirk_jakob@perigon.de
<i>Internet:</i>	http://www.dirkjakob.de