

Kursreihe: Für Talente in Rente

Wie du wichtige Lebensbereiche für 60+ entwickelst

Aufgaben zu Modul 2

von: Jürg Landolt
LCT - Landolt Coaching & Training GmbH
Eustrasse 5, CH-6313 Menzingen
Tel.: +41 41 741 52 77, Handy: +41 79 643 88 47
E-Mail: juerg.landolt@lct.ch

Modul 2: Persönlichkeit & Strategie

2.1 Lektion 3: Prinzipien & Ist-Analyse

Phase 1: Stärken-Analyse

1. Aufgabe / Fragen:

1.1 Tatsächliche und potenzielle Fähigkeiten / Kenntnisse und Leistungen

01. Was fällt dir spontan ein, wenn du an deine Fähigkeiten und Kompetenzen denkst? Was kannst du gut - gerade weil du etwas älter bist?
02. Welche Erfolge hast du deinen Fähigkeiten zu verdanken?
03. Welche Interessen und Hobbys hattest du früher? Was hast du gerne gemacht, kam aber wegen deiner Ausbildung und den Jobs immer zu kurz?
04. Was machst du gern und am häufigsten, wenn du Zeit hast?
05. Welche Dinge, die du richtig gern machst, kommen immer wieder viel zu kurz?
06. In welcher Umgebung bist du am liebsten?
07. Mit welchen Menschen (Kinder, Jugendliche, jüngere oder ältere Menschen) bist du besonders gern zusammen?
08. Beruflicher Werdegang: Welche Schul- und Lehrabschlüsse hast du?
09. An welchen Weiterbildungen hast du teilgenommen?
10. Welche Fähigkeiten hast du dort erworben?
11. Was hast du dort gelernt, das du auch auf andere Bereiche übertragen könntest?
12. In welchen Wirtschaftszweigen hast du bereits Erfahrungen gesammelt?
13. Welche Funktionen hast du dort ausgeübt und mit welchen Aufgaben warst du dort betraut?
14. Was gehört derzeit zu deinem Aufgabenbereich?
15. Vergleiche dich anderen; in welchen Dingen bist/warst du stärker und in welchen schwächer?
16. Warst du nebenberuflich tätig? Wenn ja, welche Tätigkeiten machten oder machen dir besonders viel Spaß?
17. Wo siehst du den Entwicklungs-Engpass: ... in deiner Abteilung, in deinem Betrieb, ... in deinem Wirtschaftszweig?
18. Was tust du beruflich am Liebsten (oder hast du am liebsten getan)?
19. Welche Neigungen, Interessen oder Hobbies hast du?
20. Für welche Leistungen wurdest du in der Vergangenheit besonders gelobt?

1.2 Problemerkahrungen

01. Welche Probleme hast du in deinem Berufsleben gelöst?
02. An welchen Projekten hast du mitgewirkt?
03. An welchen Projekten arbeitest du am liebsten (hast du am liebsten gearbeitet)?
04. Mit welchen Problemen/Aufgaben kennst du dich am besten aus?

1.3 Visionen und Wunschbilder

01. Wovon hast du als Kind geträumt?
02. Was hat dir als Kind besonders Spass gemacht?
03. Welche Wünsche hast du?
04. Was möchtest du am Ende deines Lebens erreicht haben?
05. Hast du ein Vorbild? Wen ja, wer ist es und warum?
06. Wenn du sicher wärst, nicht scheitern zu können - was würdest du dann tun?
07. Was würdest du grundsätzlich am liebsten tun?

1.4 Immaterielle Werte (Beziehungen, Knowhow, etc.)

01. Welche Beziehungen hast du, zu ...
 - ... einflussreichen Menschen
 - ... Geldgebern, Innovatoren, Meinungsführern
 - ... Journalisten, Redaktionen, etc.
 - ... Unternehmen der gleichen Branche
 - ... möglichen Kooperationspartnern?
02. Welche Beziehungen hast du zu deinem Freundeskreis?
03. Was trauen dir deine Freunde und Kollegen zu?
04. Welches Image hast du zu (ehemaligen) Kunden deines Unternehmens?
05. Welches besondere Wissen hast du dir angeeignet?

Schreibe zu jeder Frage und völlig ungeordnet Stärken und Leistungen auf, die dir in den Sinn kommen. Zu allen Bereichen liste wahllos und ohne langes Nachdenken auf, was dir einfällt.

Und frage auf jeden Fall Personen deines Vertrauens nach deinen Stärken. Schlussendlich selektiere und bewerte deine 10-20 dominierenden Stärken und diskutiere das Ergebnis ebenfalls mit Vertrauenspersonen.

Ergebnis aus der Phase 1:

Meine 10 dominanten Stärken lauten:.....

Modul 2: Persönlichkeit & Strategie

2.1 Lektion 3: Prinzipien & Ist-Analyse

Phase 2: Spezialgebiet

2. Aufgabe / Fragen:

2.1 Auswahl des erfolgversprechendsten Spezialgebiets

Je nach finanzieller Ausgangslage - was könntest du dir spontan vorstellen?

	beraten und coachen		kulturell aktiver sein
	handwerklich und kreativ arbeiten		mehr im Haushalt tun
			für Vereine tätig sein
	betreuen und begleiten		
	unterrichten und weiterbilden		
	politisch aktiver sein		

01. Für die Befriedigung welcher Bedürfnisse bin ich durch meine speziellen Stärken besser geeignet als „meine Mitbewerber?“
02. Welche Spezialgebiete ergeben sich unmittelbar aus den speziellen Stärken (1-10)?
03. Auf welchen Spezialgebieten kommen deine Stärken voll zur Geltung (1-10)?
04. Welche Spezialgebiete ergeben sich aus der Kombination einzelner Stärken (1-10)?
05. Welche Probleme können mit den speziellen Stärken gelöst werden, und welche Spezialgebiete lassen sich daraus ableiten?
 - a) Probleme, die du lösen kannst (1-10)
 - b) Mögliche Spezialgebiete (1-10)
06. Welchen Nutzen kannst du deinem Arbeitgeber und/oder deinen Kollegen aufgrund deiner Stärken bieten, und welche Spezialgebiete lassen sich daraus ableiten?
 - a) Nutzen (1-10)
 - b) Mögliche Spezialgebiete (1-10)
07. Auf welchen Spezialgebieten kannst du relativ rasch der/die Beste werden?

08. Wen würdest du gerne unterstützen? Jugendliche bei der Jobsuche? Kinder bei den Hausaufgaben? Arbeitslose? Kranke?
09. Was macht dir Spass, wozu andere sich nur ganz schwer aufraffen können? Räumst du gerne auf? Putzt du gerne? Liebst du es, Dinge zu sortieren oder Steuererklärungen zu machen?
10. Bist du gerne für dich und hältst dich im Hintergrund? Oder suchst du die Bühne und liebst es, unter Menschen zu sein?
11. Welches Umfeld brauchst du, um dich wohl zu fühlen und auf „Betriebstemperatur“ zu kommen?
12. Wie müsste der Ort aussehen, wo du gerne hingehen und tätig sein möchtest?

Wähle nun die 10 attraktivsten Spezialgebiete aus und bewerte sie (auf einer Skala von 1-10).

- a) Welches Spezialgebiet entspricht deinen Stärken am meisten?
- b) Auf welchem Spezialgebiet wärst du am liebsten aktiv?
- c) Welche Spezialleistung stösst deiner Einschätzung nach auf das grösste Interesse seitens deines Arbeitgebers (deiner Zielgruppe)?

Ergebnis aus der Phase 2:

Mein erfolgversprechendstes Spezialgebiet lautet:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Modul 2: Persönlichkeit & Strategie

2.1 Lektion 3: Prinzipien & Ist-Analyse

Phase 3: Zielgruppe

3. Aufgabe / Fragen:

3.1 Auswahl der erfolgversprechendsten Zielgruppe

Suche diejenige Zielgruppe,

- a) der du den grössten Nutzen bieten kannst,
- b) die deine Leistungen am dringendsten benötigt und
- c) die am besten zu dir passt.

Eine Zielgruppe im Sinne dieser Strategie sind Menschen mit den gleichen Wünschen, Bedürfnissen und Problemen. Die erfolgversprechendste Zielgruppe sollte deinen speziellen Stärken weitgehend entsprechen. Deine Entwicklung verläuft umso besser, je grösser der Nutzen ist, den du anderen bietest. Halte die Hierarchie ein, orientiere dich aber am Bedürfnis des Endkunden.

Für jedes Spezialgebiet gibt es viele Zielgruppen. Zähle alle Zielgruppen auf, die deine Problemlösungsfähigkeiten und Leistungen benötigen.

Dann bewerte,

- * für welche Zielgruppe du am liebsten tätig bist,
- * wer den grössten Bedarf und die grösste Zahlungsbereitschaft für deine Leistungen hat.
- * Wem kannst du am meisten bieten?
- * wo kannst du am meisten hinzulernen?

Meine erfolgversprechendste Zielgruppe ist:

.....

.....

.....

.....

2.1 Lektion 3: Prinzipien & Ist-Analyse

Phase 4: Zielgruppen-Probleme

4. Aufgabe / Fragen:

4.1 Analyse des brennendsten Problems der Zielgruppe

So findest du das brennendste Problem:

01. Denke altruistisch. Je besser du das Problem deiner Zielgruppe löst, desto besser löst du auch deine eigenen.
02. Gehe im Dialogsystem vor: Kreise das Problem deiner Zielgruppe zunächst grob ein, erarbeite einen Lösungsvorschlag, und diskutiere ihn mit repräsentativen Vertretern deiner Zielgruppe. Wähle dazu Personen aus, zu denen du ein Vertrauensverhältnis hast.
03. Je mehr Probleme, desto besser: Sammle Kritik und Reklamationen.
04. Führe regelmässig Bedarfs- und Problemanalysen durch.
05. Begrenze das Suchfeld. Denke daran: Zielgruppen sind Menschen mit gleichen Problemen und Bedürfnissen.
06. Orientiere dich an den Engässen aus Sicht deiner Zielgruppen.
07. Denke dich in die Zielgruppe hinein: Du kannst einen anderen nur dann verstehen, wenn du einige Meilen in seinen Mokassins gelaufen bist (indianische Weisheit).
08. Erfasse die Reaktionen deiner Zielgruppe.
09. Erforsche die Motive der Zielgruppe, sammle Wünsche, Erwartungen und ungelöste Probleme. Stelle deine eigene Leistung und Problemanalyse dar und mache Zielgruppentests.

Trage hier die brennendsten Probleme deiner Zielgruppe ein:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Modul 2: Persönlichkeit & Strategie

2.2 Lektion 4: Angebot & Kooperation

Phase 5: Angebot

5. Aufgabe / Fragen:

5.1 Angebot:

01. Formuliere - ausgehend vom brennendsten Problem deiner Zielgruppe - hier die Ideallösung für das Problem.
02. In welchen Bereichen/Branchen ist dieses oder ein ähnliches Problem ebenfalls aufgetreten, und wie wurde dieses Problem gelöst?
03. Ermittlung der Lösungs-Engpässe: Zerlege die ideale Problemlösung (Frage 1) in Teilschritte und bewerte sie nach deren Durchführbarkeit.
 - 0 = dieser Teilschritt kann ohne grossen Aufwand aus eigener Kraft erledigt werden
 - 50 = dieser Teilschritt kann mit konzentrierten Kräften aus eigener Kraft erledigt werden
 - 100 = dieser Teilschritt kann nur mit Hilfe eines Kooperationspartners erledigt werden
04. Was hindert dich am stärksten an der Realisierung deines Angebots? Liste die fünf wichtigsten Engpässe auf, die du im vorangegangenen Schritt ermittelt hast.
05. Welche Informationen, welches Knowhow und welche Leistungen brauchst du, um den Engpass zu überwinden?
06. Welche Informationsquellen musst du erschliessen, um die Informationsengpässe zu beseitigen, und welche Unterstützung könnte die dabei deine Kontakte geben?
07. Mit welchen Mitteln kannst du die Akzeptanz deines Angebots testen?

.....

.....

.....

.....

.....

5.2 Deinen Idealjob erschaffen (Beispiel)

01. Erarbeite dir eine Strategie und gestalte die ersten vier Phasen. Definiere ganz genau das brennendste Problem der Zielgruppe.
02. Erarbeite eine Problemlösung.
03. Mache einen Ablaufplan und eine Projektskizze.
04. Schätze die Kosten und Erträge deiner Problemlösung.
05. Erstelle einen Kapitalbedarfs- und Finanzplan.
06. Erfasse die Minimumgruppe (alle Unternehmen, die deine Problemlösung benötigen).
07. Führe ein Testmailing durch, in dem du deine Konzeption kurz vorstellst (keine Details verraten!).
08. Führe erste Gespräche.
09. Entscheide dich für den Arbeitgeber/Partner, der dir die beste Kombination aus Entwicklungsmöglichkeiten und materiellen Vorteilen bietet.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2.2 Lektion 4: Angebot & Kooperation

Phase 6: Kooperation

6. Aufgabe / Fragen

6.1 Kooperation:

01. Wie lautet das gemeinsame Ziel deiner Kooperation?
02. Engpassanalyse: Nenne den wichtigsten Engpass, der dein Angebotsvorhaben (Ergebnis aus Phase 5) behindert und den du nicht aus eigener Kraft überwinden kannst.
03. Suche und Auswahl der Kooperationspartner:
 - a) Beachte den ersten Engpass, der dein Angebotsvorhaben behindert. Definiere, was du benötigst, um diesen überwinden.
 - b) Wer verfügt über diese Ressourcen?
 - c) Welche *persönlichen* Eigenschaften und Fähigkeiten soll der Kooperationspartner mitbringen?
 - d) Welche *fachlichen* Eigenschaften und Fähigkeiten soll der Kooperationspartner mitbringen?
 - e) Über welche Medien erreichst du diese Instanz? (welche Fachzeitschriften liest sie, kann man die Adressen kaufen, ist sie in einem Berufsverband engagiert, etc.)?
 - f) Welche Personen aus deinem persönlichen Netzwerk hast du aktiviert, um mehr über diese möglichen Partner zu erfahren?
 - g) Wie hast du das Kooperations-Angebot formuliert?
 - h) Wie eng sollst oder willst du mit deinem Kooperationspartner zusammenarbeiten (lockere Absprachen, feste Verträge, Joint-ventures, Fusion oder ähnliches)?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2.2 Lektion 4: Angebot & Kooperation

Phase 7: Grundbedürfnisse

7. Aufgabe / Fragen

7.1 Das konstante Grundbedürfnis

01. Versuche zu formulieren, welches konstante Grundbedürfnis deiner Zielgruppe du über die Lösung des brennendsten Problems und dein Angebot abdeckst.
 - a) Brennendstes Problem deiner Zielgruppe.....
 - b) Definition des konstanten Grundbedürfnisses.....
02. Wähle die treffendste Formulierung für das konstante Grundbedürfnis aus.
Das konstante Grundbedürfnis lautet:
03. Mit welchen variablen Produkten oder Leistungen kann das konstante Grundbedürfnis abgedeckt werden?
04. Überlege dir, wie deine derzeitigen Leistungen/Produkte ganz konkret weiterentwickelt werden können. Verbesserungsmöglichkeiten? Aktualisierungen?
05. Wie kannst du den Kontakt zu deiner Zielgruppe dauerhaft institutionalisieren?
06. Auf welchem Weg kannst du deine Leistungen in eine leicht multizipierbare Form bringen (Denke an Handbücher, Software, Franchisekonzepte, etc.).
07. Kannst du dir irgendeinen Umstand vorstellen, der dich auf deinem Spezialgebiet dauerhaft gefährden könnte? Und was könntest du vorsorglich tun, um diese Risiken zu minimieren, und welche Chancen ergeben sich für dich aus diesen Spezialisierungs-Risiken?
 - a) Meine Spezialisierungsrisiken sind: ...
 - b) Die Abwehrmassnahmen: ...
 - c) Die Chancen: ...

.....

.....

.....

.....