

Veränderung managen

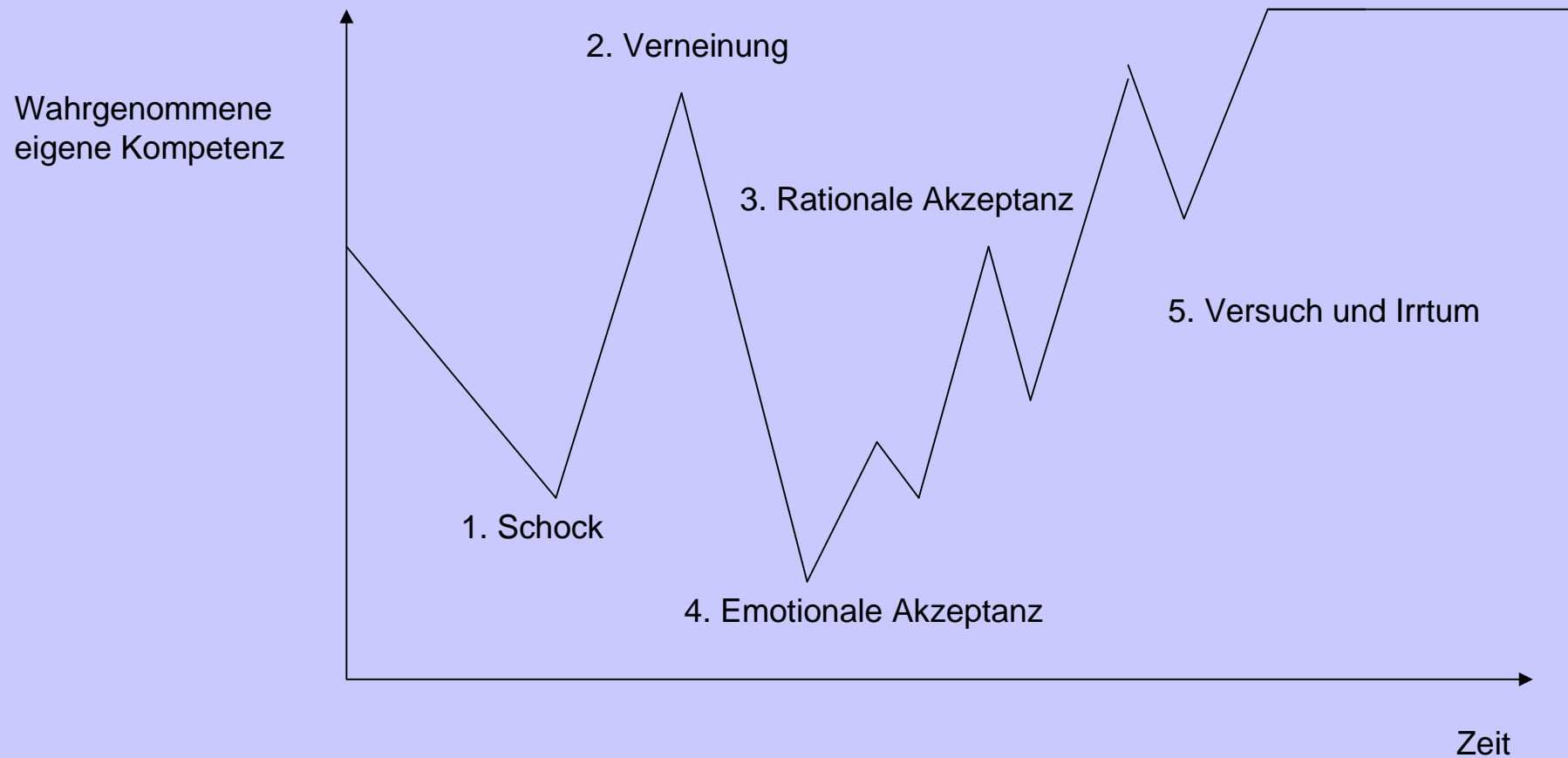
Zukunft gestalten

Tagung der Vereinigung der
hauptamtlichen Bürgermeister e. V.

Wir haben keine
Gewohnheiten, die
Gewohnheiten haben uns!



Die Veränderungskurve



Versuch und Irrtum...

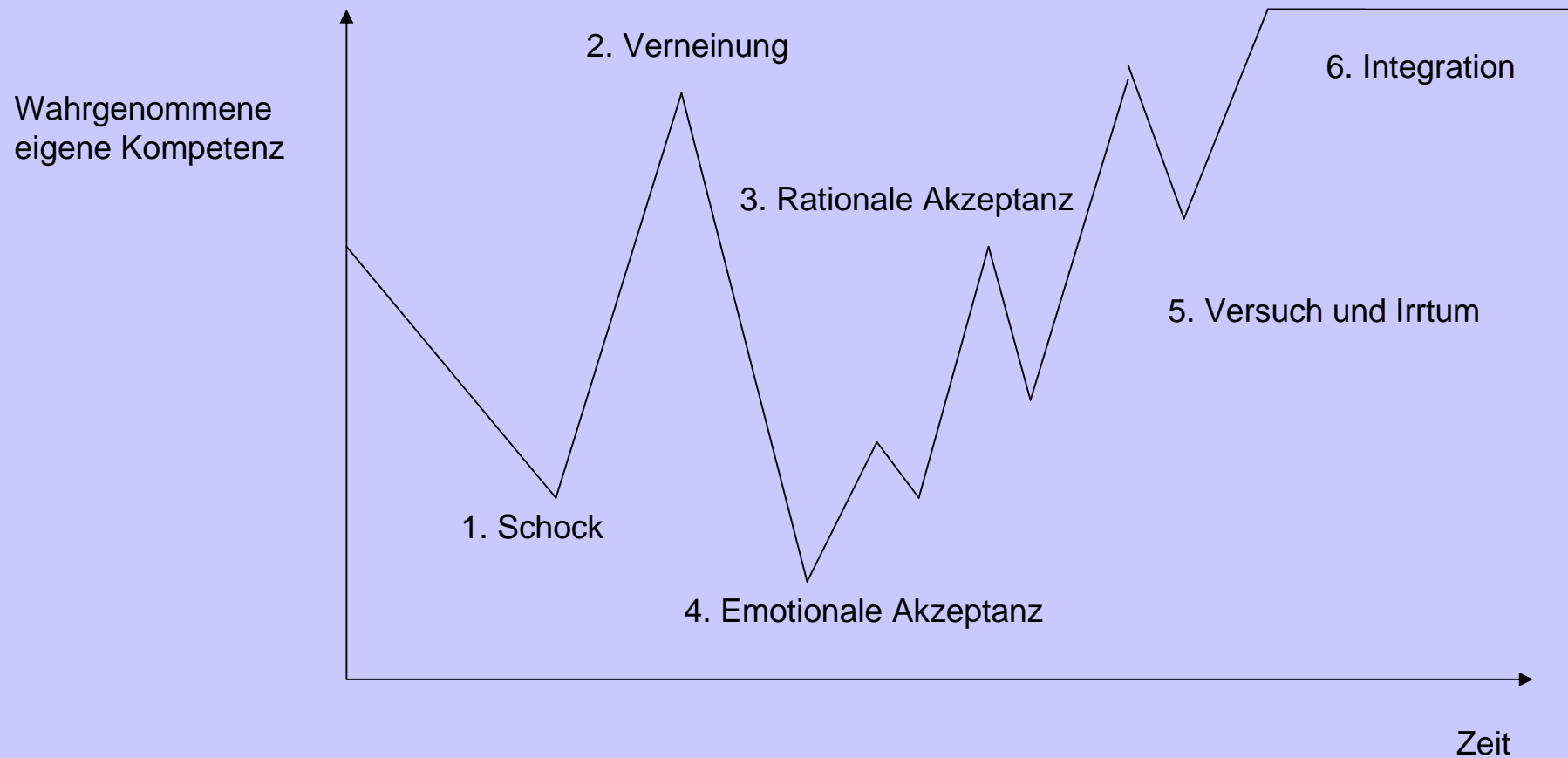
**...oder warum manche Männer einfach
keine passende Partnerin finden...**

Männer haben nur Sex im Kopf? Falsch!
Italienischer Er, 1.81 m/82 Kg/20cm beweist
dir das Gegenteil. Chiffre 5876 231



Ciao Bella! Italienischer Roman-
tiker (28/181/82) sucht Frau
für alles Schöne im Leben.
Fahr dich anschließend auch
heim.
Chiffre: 0701100074

Die Veränderungskurve



Die 4 Trends der Zukunft

- Geschwindigkeit
- Information
- Emotion
- Vernetzung

2 Strategien für effektives Veränderungsmanagement

1. Entwickeln Sie **Visionen**



2. Steuern Sie den **Focus**



Die Folgen einer Vision...



08.11.2007

Dr. Jens Tomas

Visionsworkshop in 6 Schritten

- Die Vergangenheit würdigen
- Entwicklungen und Trends erkennen
- Wo stehen wir heute?
- Persönliche Ziele und Wertvorstellungen bewusst machen
- Die Vision entsteht
- Die Zukunft beginnt.. Jetzt

Persönliche Wertvorstellungen

- Was sind meine persönlichen Wertvorstellungen?
- Was macht die Arbeit in dem Unternehmen für mich sinnvoll?
- Welchen Wertvorstellungen sollte sich das Unternehmen verpflichten, damit ich mich damit identifizieren kann?
- Was könnte mich motivieren, an der Zukunft des Unternehmens und der Entwicklung aktiv mitzuwirken
- Welche Ereignisse oder Umstände können mich dazu bewegen das Unternehmen zu verlassen?

Wertehierarchie herausfinden

- Was sind meine wichtigsten Werte und welche Reihenfolge haben Sie?

Visionsprozess

- Wie wird unser künftiges Unternehmen aussehen?
- Was ist unsere künftige Identität?
- Welchen Auftrag geben wir uns?
- Was soll unsere künftige Strategie sein?
- Wie verhalten wir uns, um die Vision zu erreichen?

Gestalter versus Opfer

08.11.2007

Dr. Jens Tomas

Die Qualität Ihrer

Fragen

bestimmt die

Qualität Ihres Lebens

Die Fragen des **Opfer**

- **Warum** kann ich das nicht?
- **Warum** passiert mir das?
- **Warum** immer ich?
- **Warum** heute?
- **Warum** habe ich nur diese Kunden?
- **Warum** bin ich nur so ein schlechter Vertriebler?

Die Fragen des **Gestalter**

- **Wie** kann ich das Problem am besten **lösen**?
- **Wie** viele **Lösungswege** kann ich entwickeln?
- **Wie** kann ich die heutige Zukunftskonferenz am besten **unterstützen**?
- **Was** ist **mein Beitrag** zur Zukunftskonferenz?
- **Wie** kann ich die Zukunftskonferenz **mitgestalten** und davon profitieren?

Viel Erfolg für Ihre politische Arbeit



und herzlichen Dank!

08.11.2007

Dr. Jens Tomas