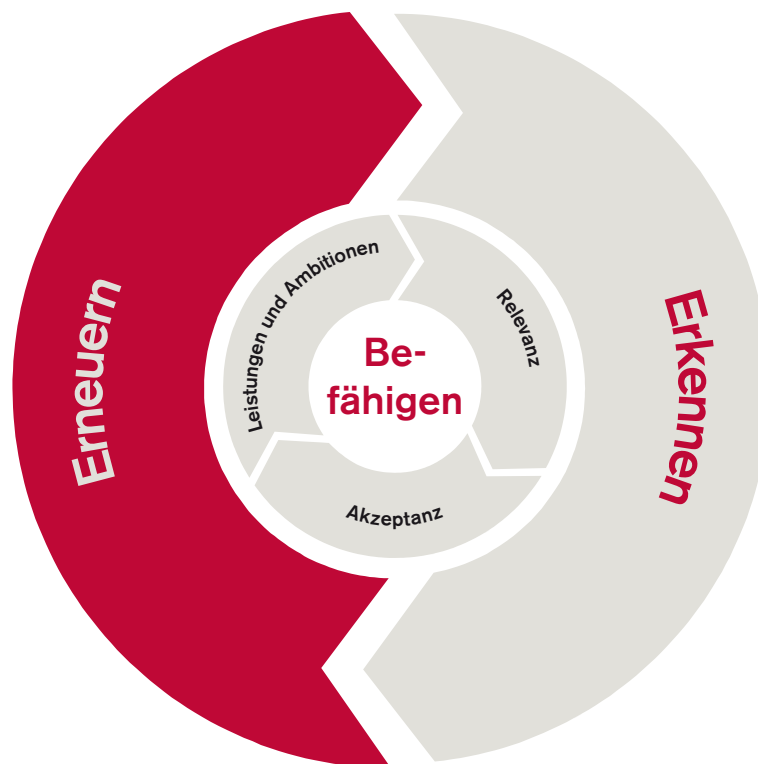


# Objektives und Subjektives in einem integrierten Prozess verbinden



Nachhaltige erfolgreiche Realisierung von Potenzialen bedeutet:

## Erkennen

Die Markt- und Kundenpotenziale müssen **identifiziert** und **quantifiziert** werden.

## Erneuern

Lösungen müssen Wettbewerbsvorteile ermöglichen oder Barrieren ausräumen.

## Befähigen

Leistungsträger müssen **überzeugte Gestalter und Multiplikatoren** werden. Sie müssen eine Ambition entwickeln und in Umsetzungswillen und -fähigkeiten gestärkt werden.

*„I know, I can, I want, I do“*

# Der Dreiklang für den Erfolg in der Umsetzung



„Menschen verbessern sich gerne, am liebsten freiwillig einsichtig.“

## 1. Relevanz

Das zu Erreichende muss relevant, d.h. für den Einzelnen von persönlicher Bedeutung sein.

Fehlende Relevanz äußert sich in Widerständen und Blockaden, vor allem auf der Ebene der Führungskräfte – die Initiative wird geblockt.

## 2. Akzeptanz

Die Akzeptanz drückt ein zustimmendes Werturteil aus. Es ist die Bereitschaft, etwas positiv anzunehmen.

Damit eine Initiative gut umgesetzt wird, braucht sie die Akzeptanz von vielen.

## 3. Volition

Die Volition ist der handlungsorientierte Umsetzungswille. Volition bestimmt, mit wie viel Herzblut und Drive eine Initiative in der Organisation umgesetzt wird – auch gegen Anfangswiderstände.

# Wissenschaftlich fundiert: Objektive Fakten und subjektive Wahrnehmungen werden zu einem Erfolgspfad

