SYRACOM

The Business and IT Architects

Logik und Emotionen bei CCPM-Implementierungen

Die Herausforderung Eisberge zu versetzen.

Burkhard Mätzing

SYRACOM Consulting AG

TOC und CCPM sind doch Common Sense …

- Müsste nicht eigentlich die Logik des Strategie- und Taktik-Baumes genügen, um CCPM erfolgreich in Unternehmen zu implementieren?
- Warum stößt man trotzdem auf Probleme im Umgang mit den von einer Implementierung betroffenen Personen?
- Was ist es, dass Widerstände nährt?
- Was geschieht eigentlich bei Erreichen der Widerstandsebene 6 ?
- Muss man die Logik nicht vielleicht schöner verpacken?

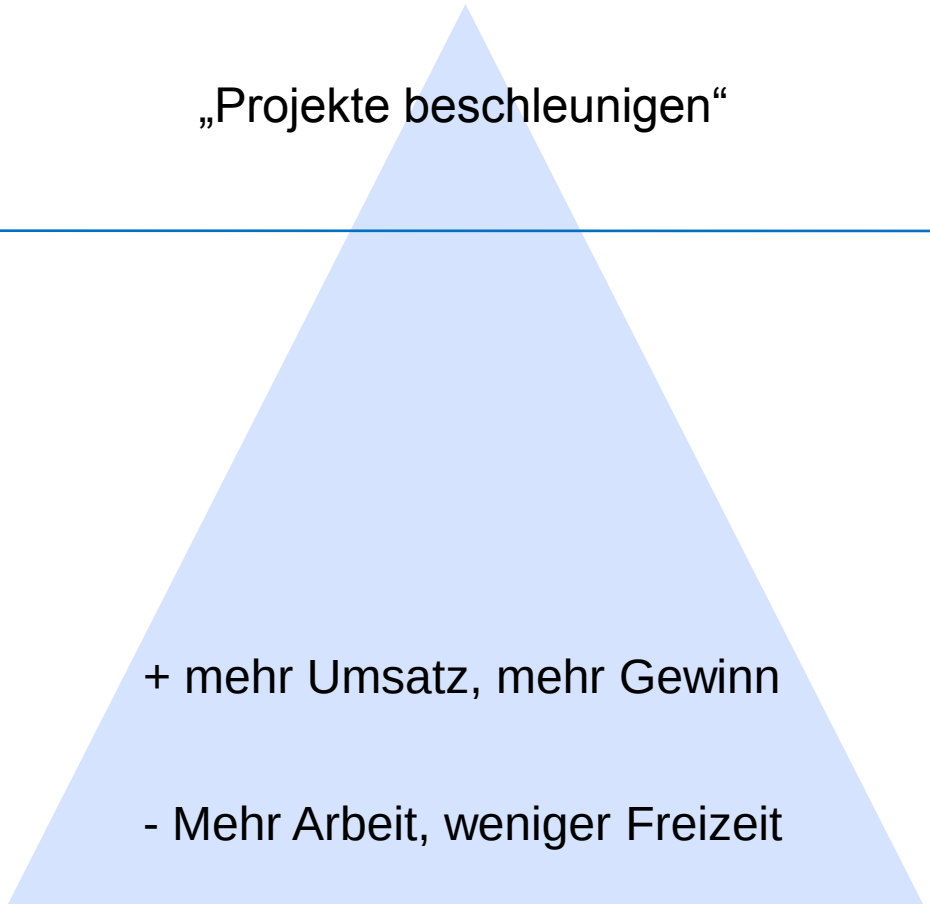
© 2008 SYRACOM AG. All Rights Reserved.

Das Eisbergmodell nach Ruch/Zimbardo

© 2008 SYRACOM AG. All Rights Reserved.

1. Eisberggesetz

„Alles hat zwei Seiten“



© 2008 SYRACOM AG. All Rights Reserved.

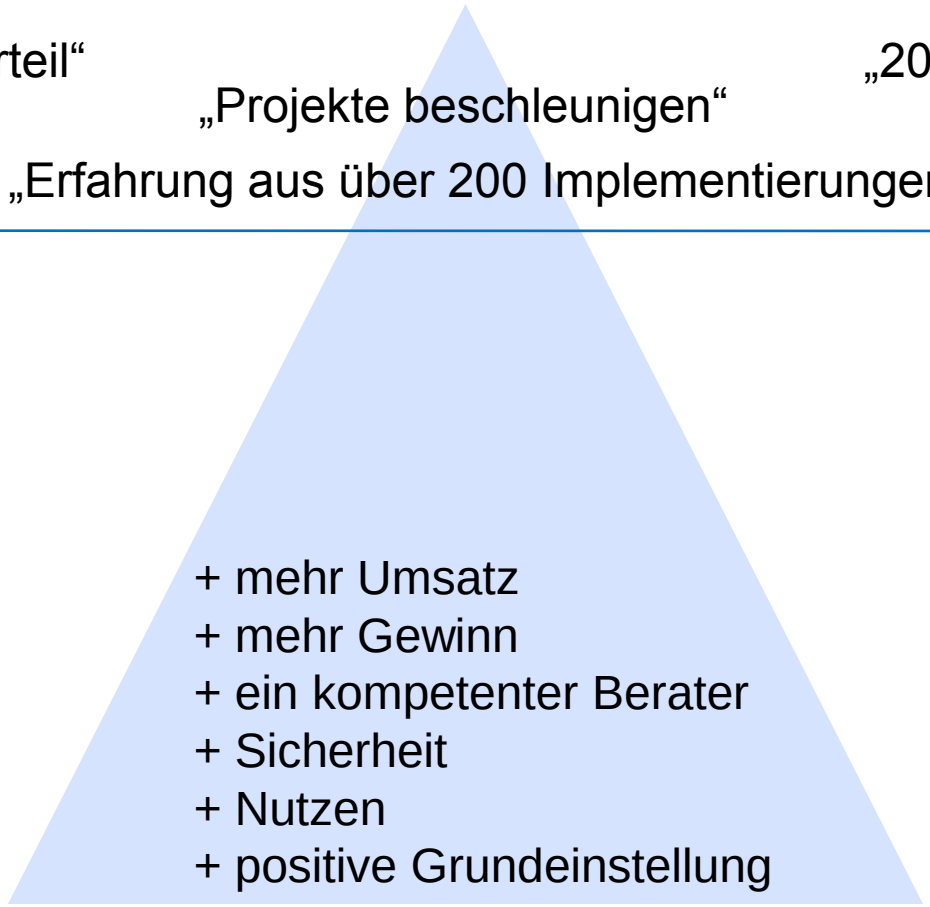
2. Eisberggesetz

„Der erste Eindruck prägt alle folgenden Eindrücke“

„Wettbewerbsvorteil“ „20..30% Potenzial“

„Projekte beschleunigen“

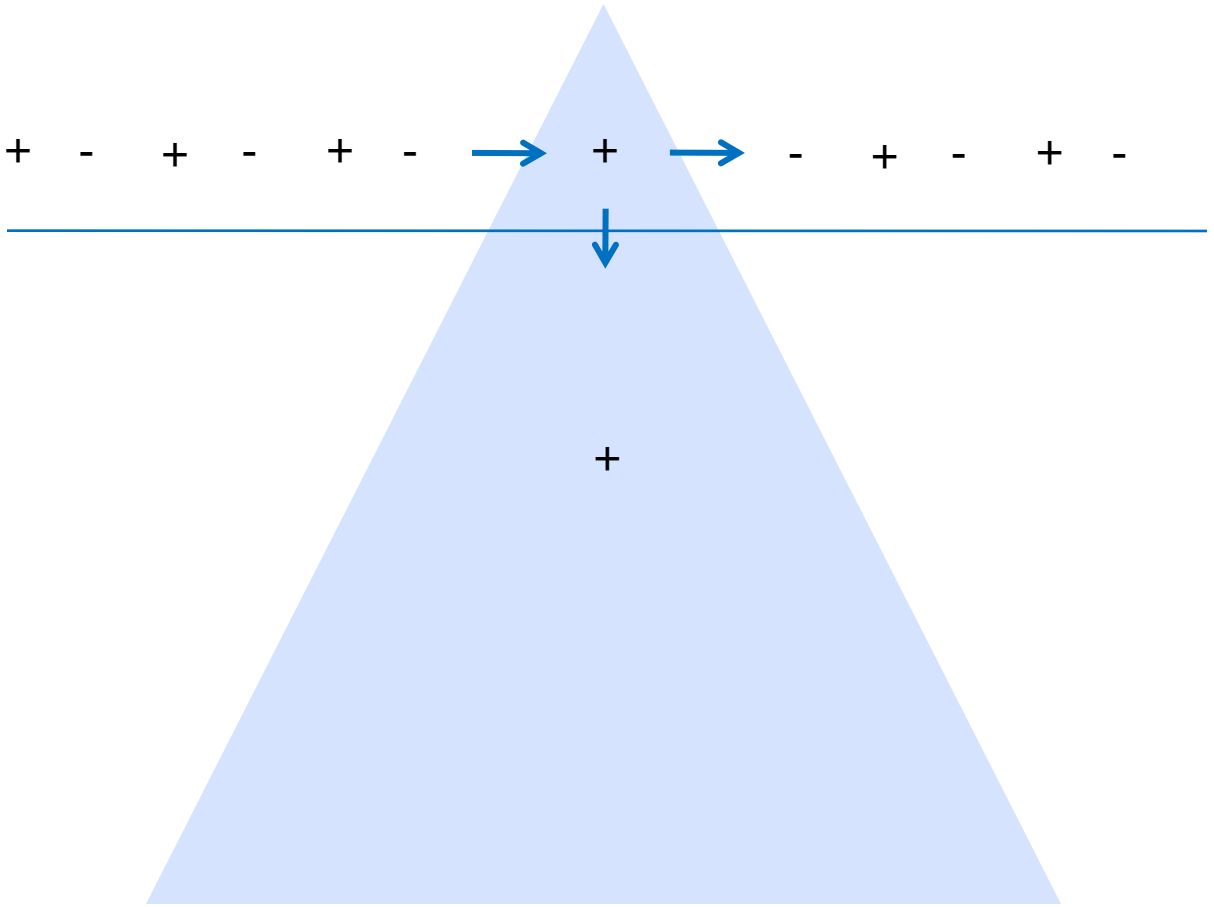
„Erfahrung aus über 200 Implementierungen“



© 2008 SYRACOM AG. All Rights Reserved.

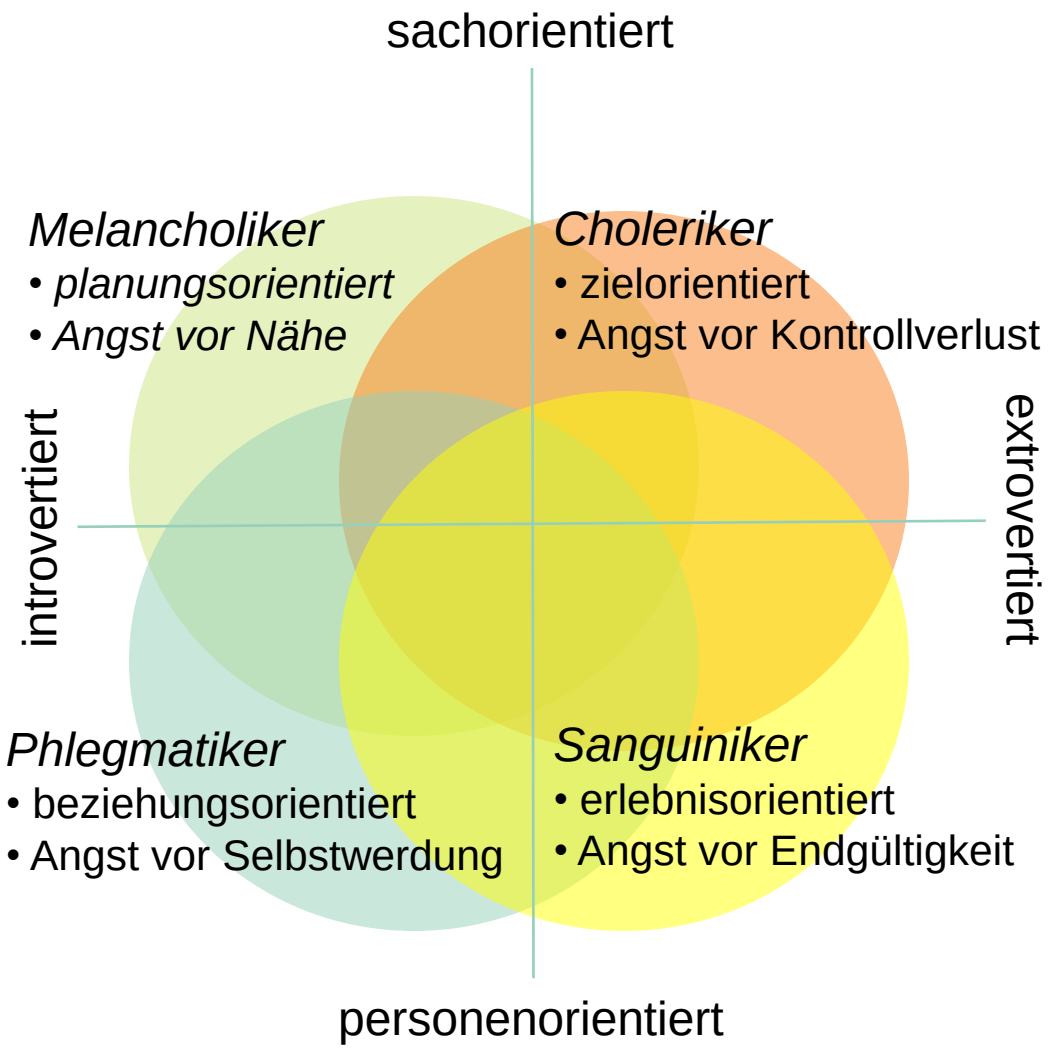
3. Eisberggesetz

„Das Unterbewusstsein funktioniert wie ein Impulszähler“



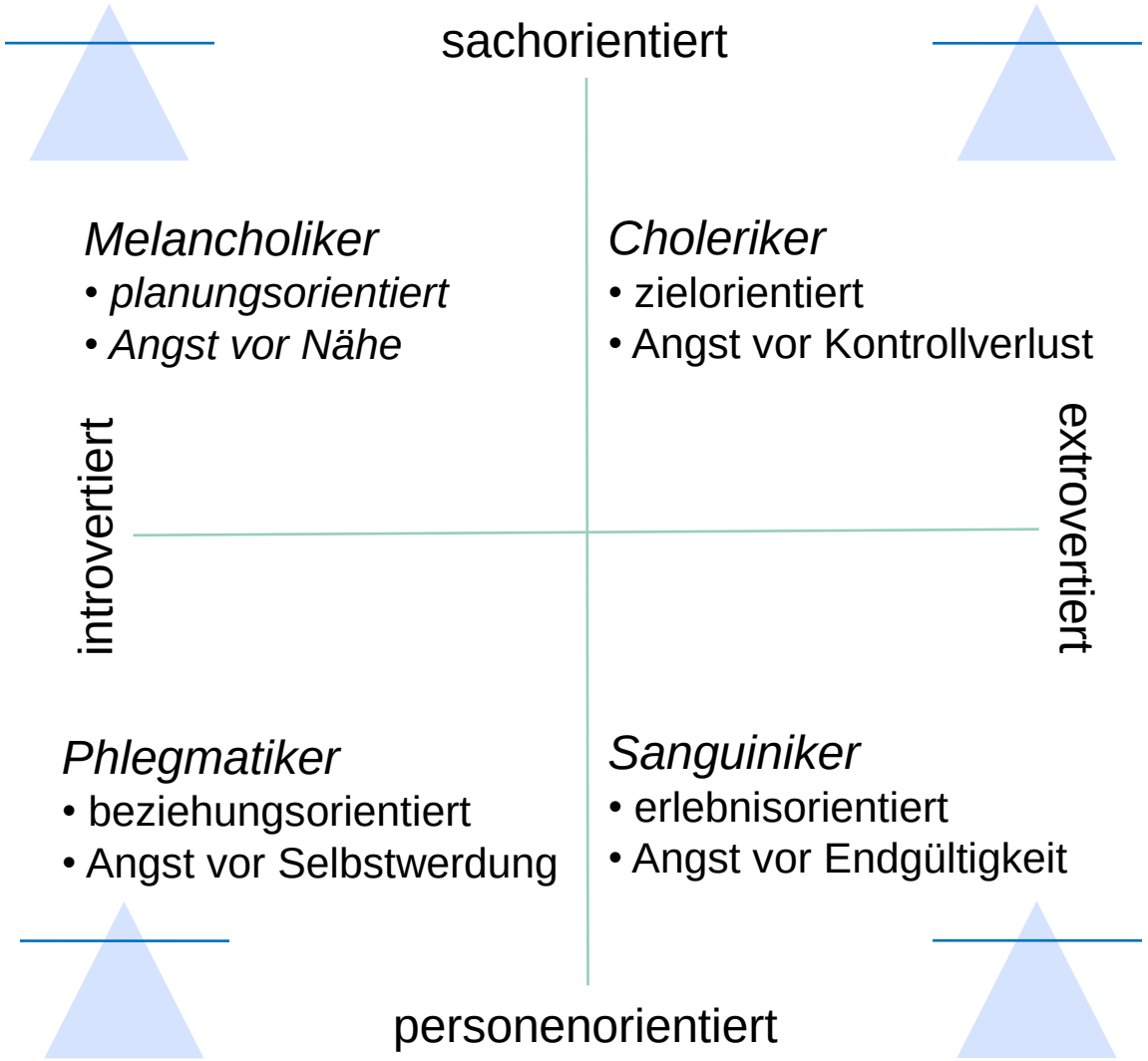
© 2008 SYRACOM AG. All Rights Reserved.

Typologie nach Carl Gustav Jung



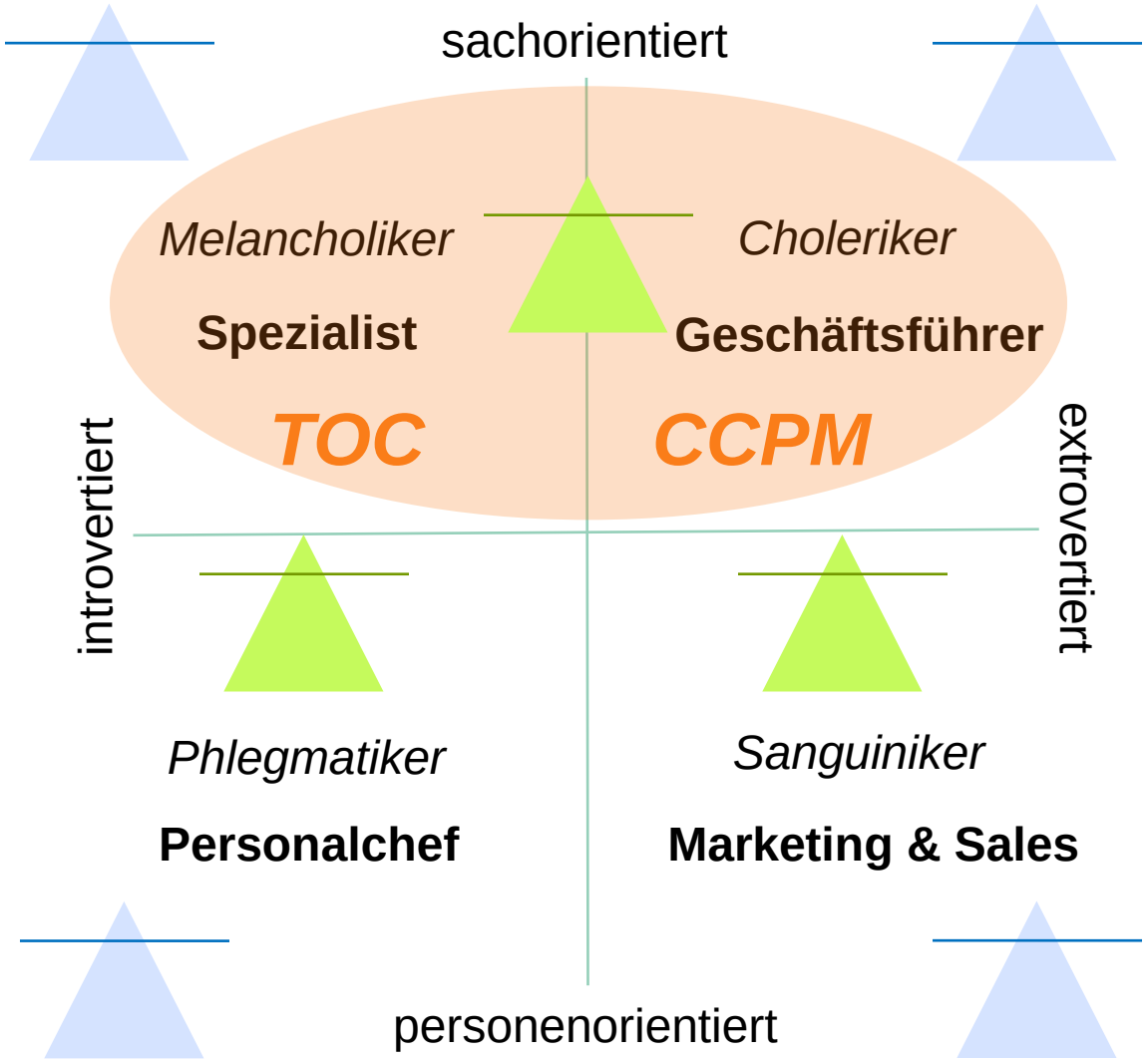
© 2008 SYRACOM AG. All Rights Reserved.

Typologie nach Carl Gustav Jung



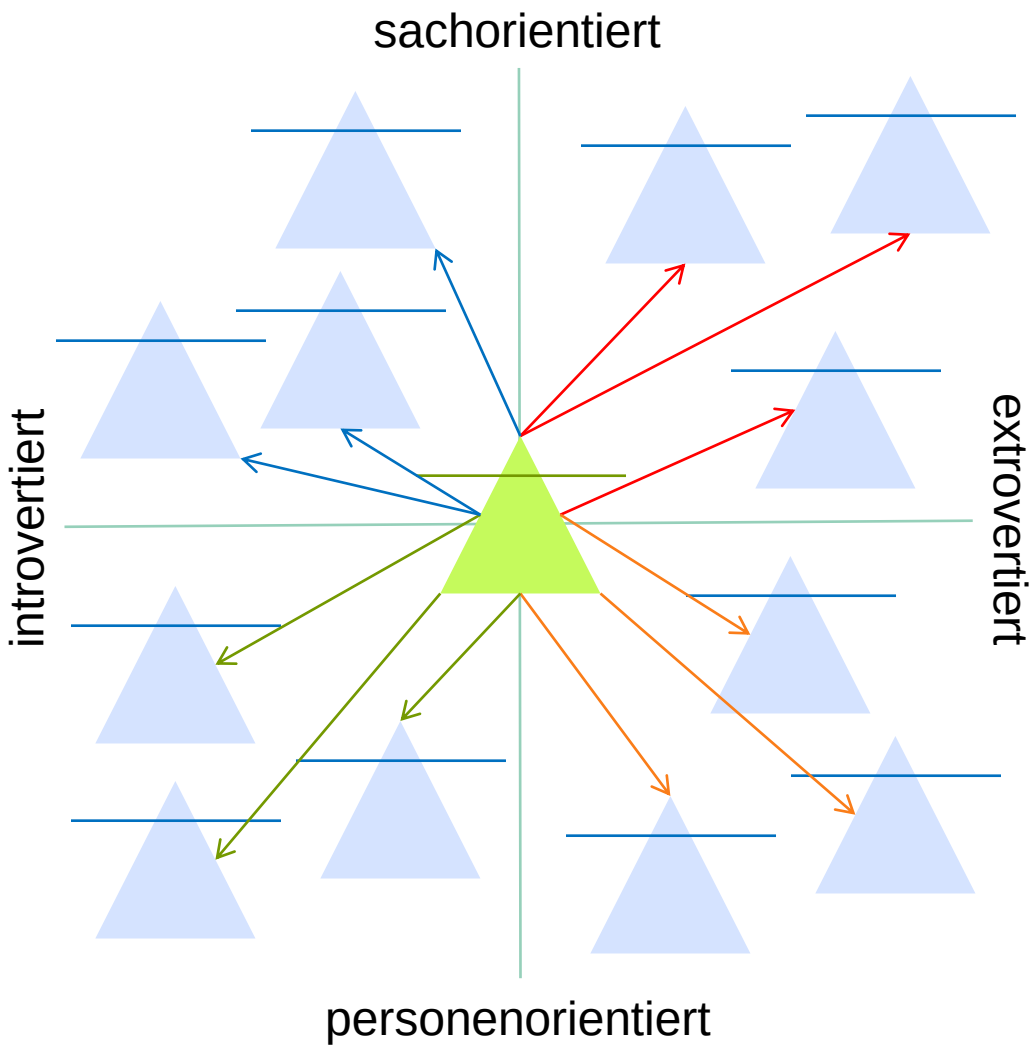
© 2008 SYRACOM AG. All Rights Reserved.

Typologie im Kontext eines mittelständischen Unternehmens



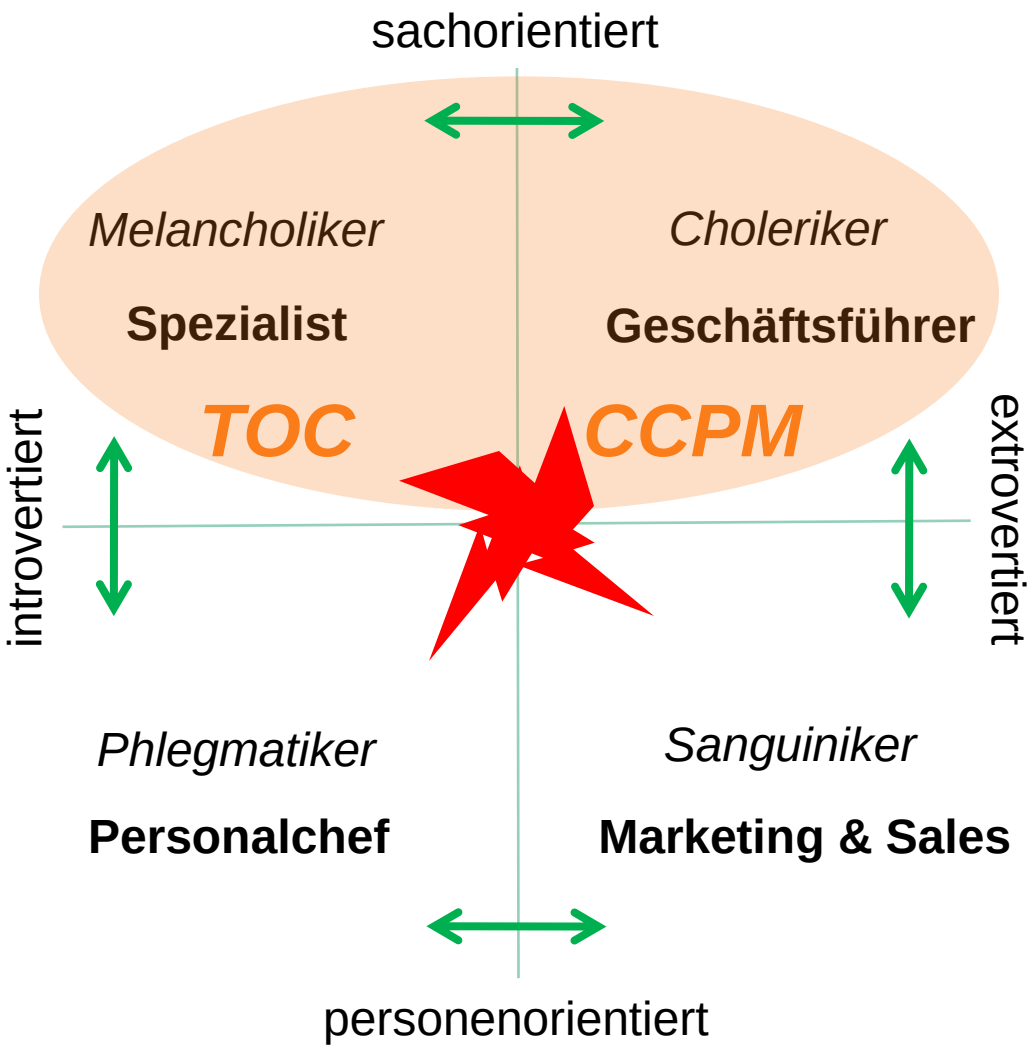
© 2008 SYRACOM AG. All Rights Reserved.

Die individuelle Verpackung. Eine unlösbare Aufgabe!



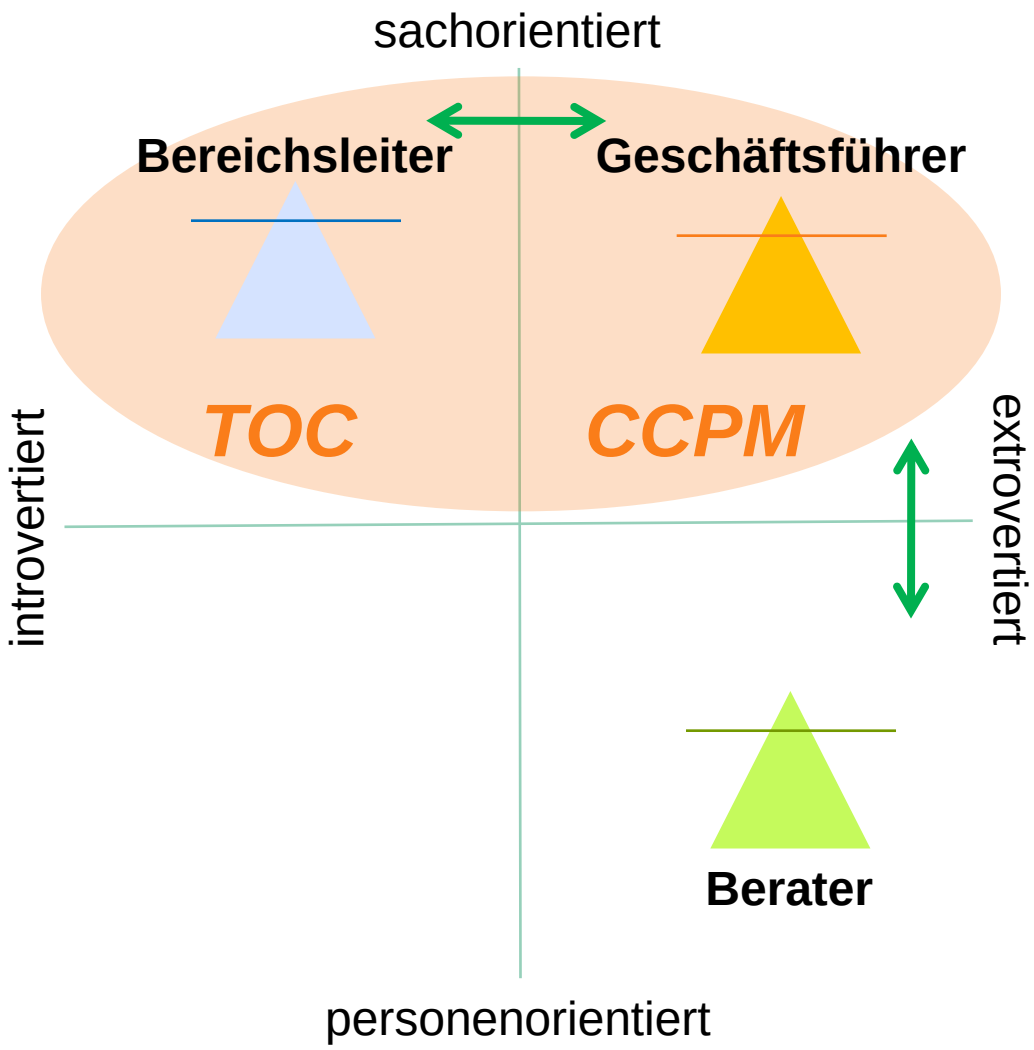
© 2008 SYRACOM AG. All Rights Reserved.

Beziehungen



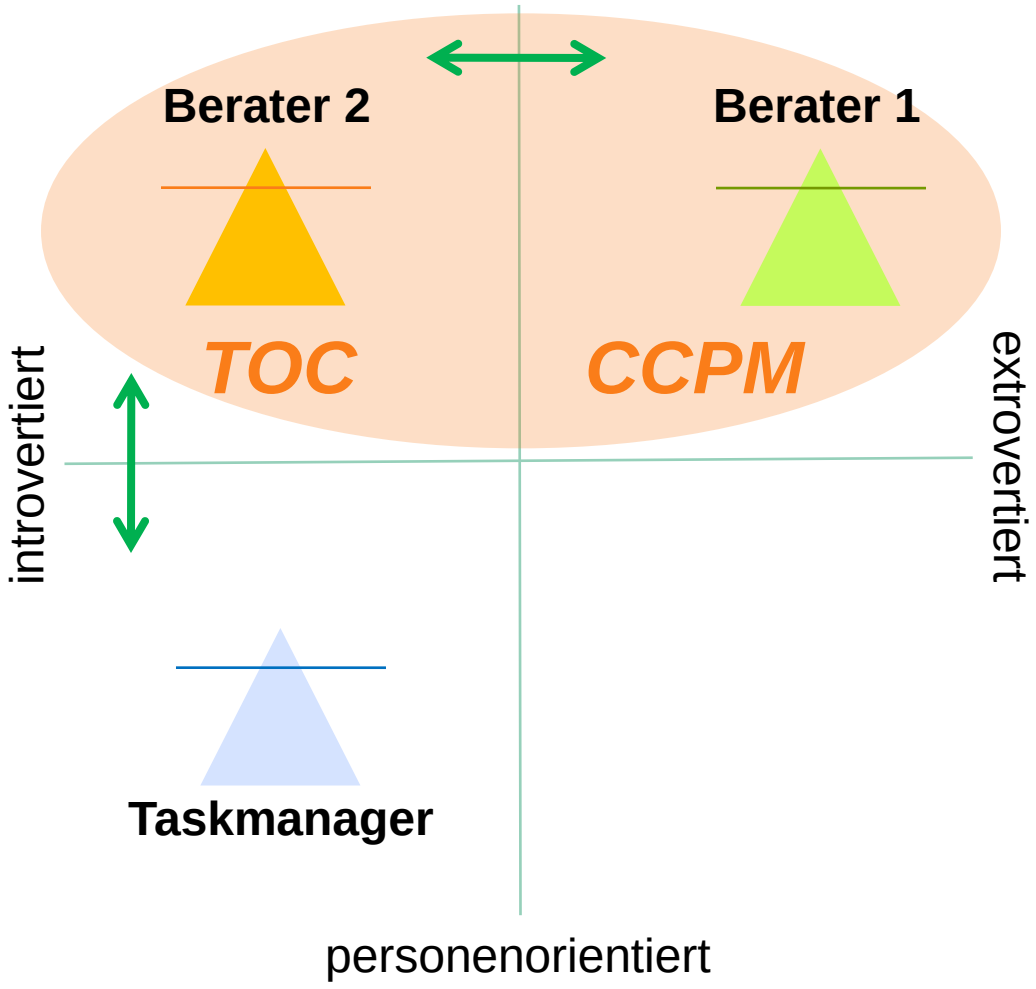
© 2008 SYRACOM AG. All Rights Reserved.

Beispiel 1: Der Bereichsleiter und der Berater



© 2008 SYRACOM AG. All Rights Reserved.

Beispiel 2: Zwei Berater und die Farbe Rot



© 2008 SYRACOM AG. All Rights Reserved.

Zusammenfassung

- TOC, CCPM & Co. sprechen in erster Linie sachorientierte Menschen an.
- Es ist unmöglich als TOC-Berater durch alleine durch logische Argumentation die Eisberge aller Stakeholder individuell und positiv zu programmieren.
- Für eine erfolgreiche Implementierung gleich welcher TOC-Applikation ist zuvor eine Stakeholder-Analyse mit Einordnung in die Typologie zu erstellen.
- Personenorientierte Stakeholder sind über vertikale Beziehungsebenen in Findung und Umsetzung der TOC-Lösung einzubinden.

© 2008 SYRACOM AG. All Rights Reserved.

Sprechen Sie mit uns.

SYRACOM

The Business and IT Architects

- Büro Wiesbaden
  Otto-von-Guericke Ring 15
  65205 Wiesbaden
  Tel +49 6122 9176-0
  Fax +49 6122 9176-11
- Büro München
  Einsteinstraße 14
  85716 Unterschleißheim
- Büro Düsseldorf
  Stresemannallee 4b
  41460 Neuss
- Büro Stuttgart
  Königsbau Passage
  Königstraße 26
  70173 Stuttgart
- info@SYRACOM.de
- www.SYRACOM.de

© 2008 SYRACOM AG. All Rights Reserved.