Doppelter Fokus -> 3D-Vision

© Focus Five
Coaching Solutions

Engpass-Fokus (CF) **Lösungs-Fokus (SF)**

=> verbesserter Flow (ökonomisch und psychologisch)

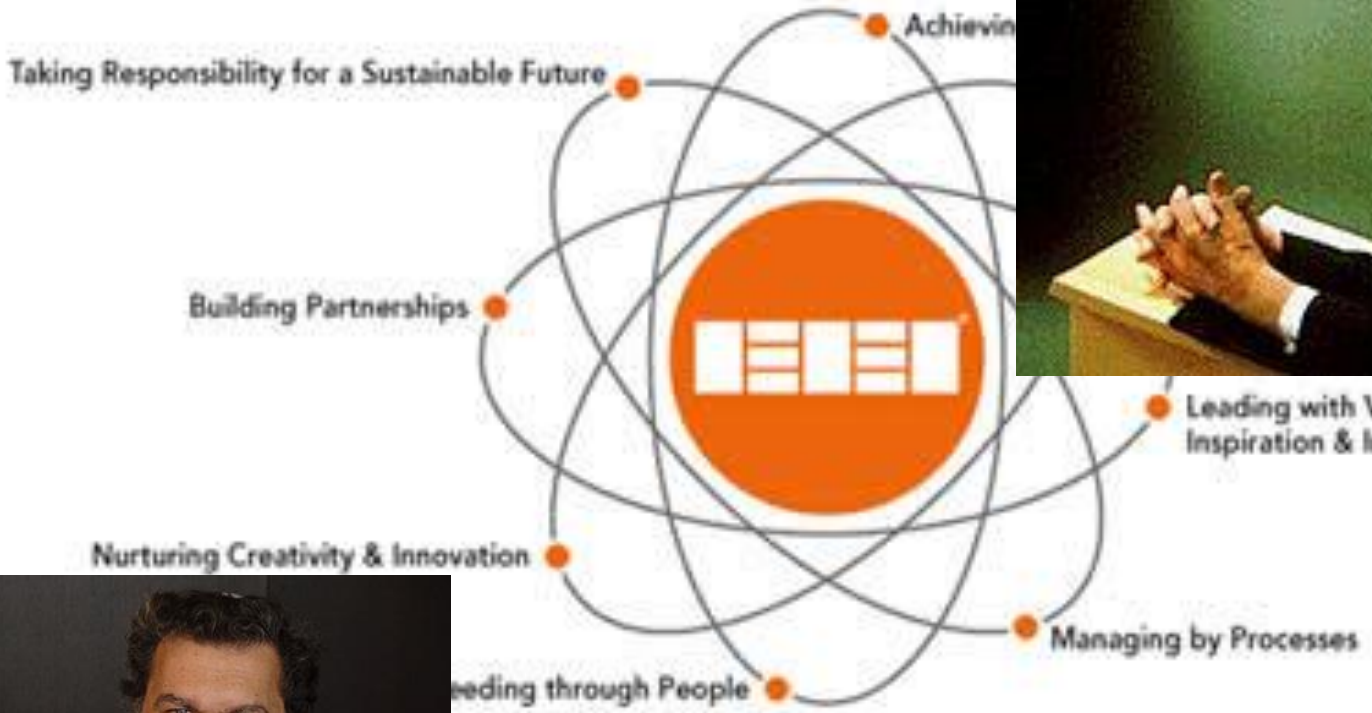
Do©KS 2010

Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

“Systemisch” “3 A & B: TQM, TOC & EKS”

© Focus Five
Coaching Solutions

W. Edwards Deming



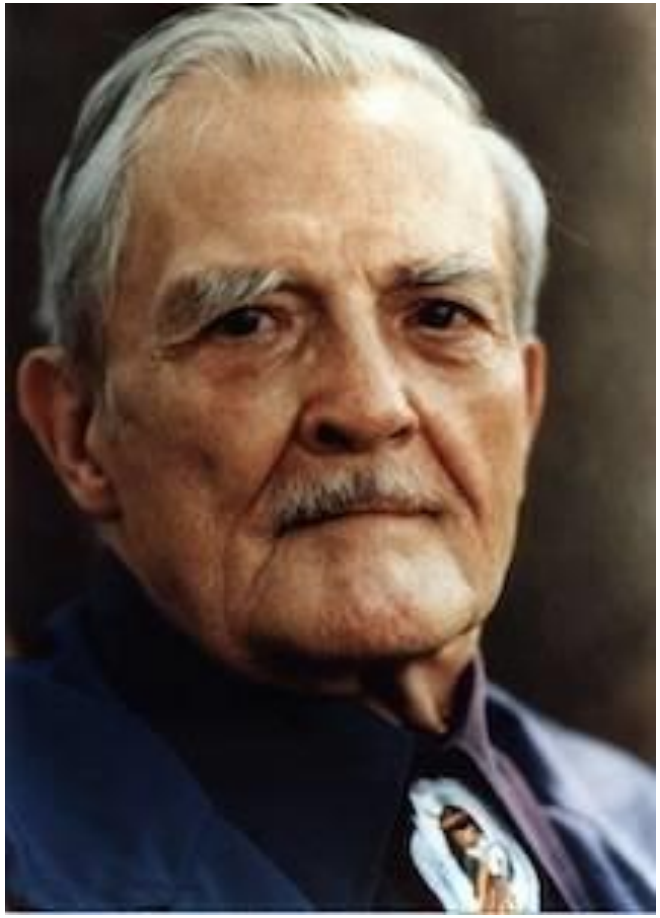
Eli Goldratt

Wolfgang Mewes

Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

“Systemisch” “0: Präambel”

© Focus Five
Coaching Solutions



Milton Erickson

Gregory Bateson

Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

“Systemisch” “5: Systemische Familientherapie”

© Focus Five
Coaching Solutions

Helm Stierlin

Gunter Schmidt

Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

… und das erinnert mich an eine Geschichte …

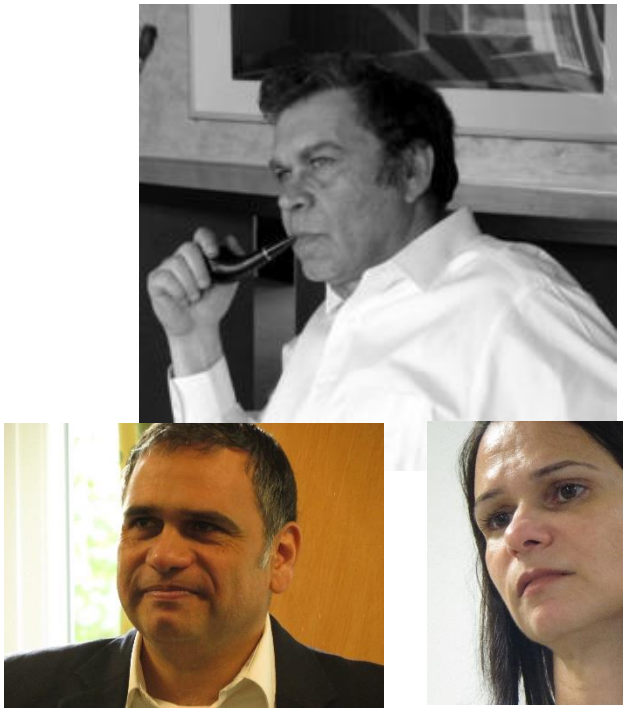
© Focus Five
Coaching Solutions

Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

Lösungen & Engpässe: „die Vorfahren“…

© Focus Five
Coaching Solutions

Insoo Kim Berg
& Steve de Shazer



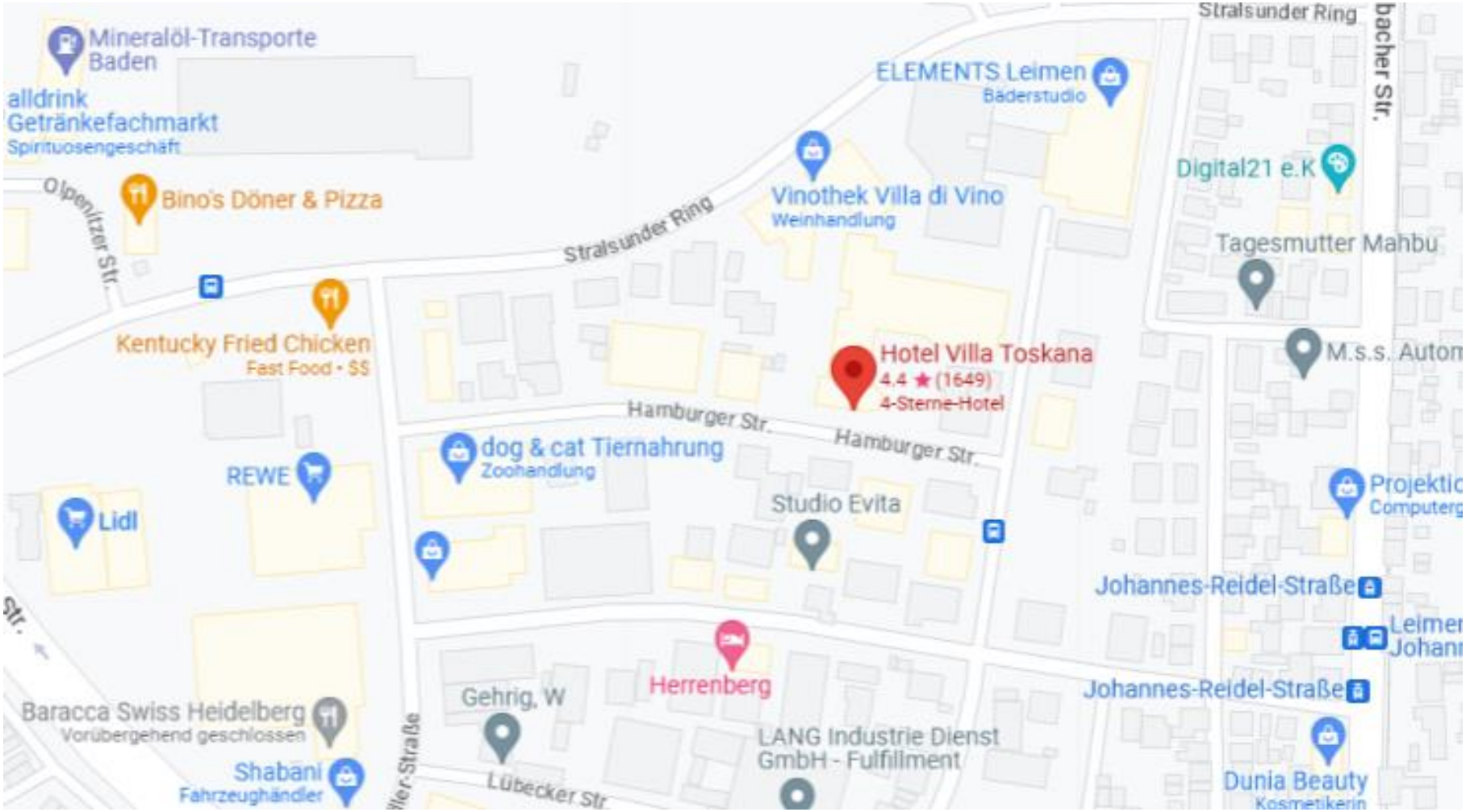
Eliyahu Goldratt
& Rami & Efrat

Do©KS 2010

Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

… Land:karten highlighting & hiding …

© Focus Five
Coaching Solutions



Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

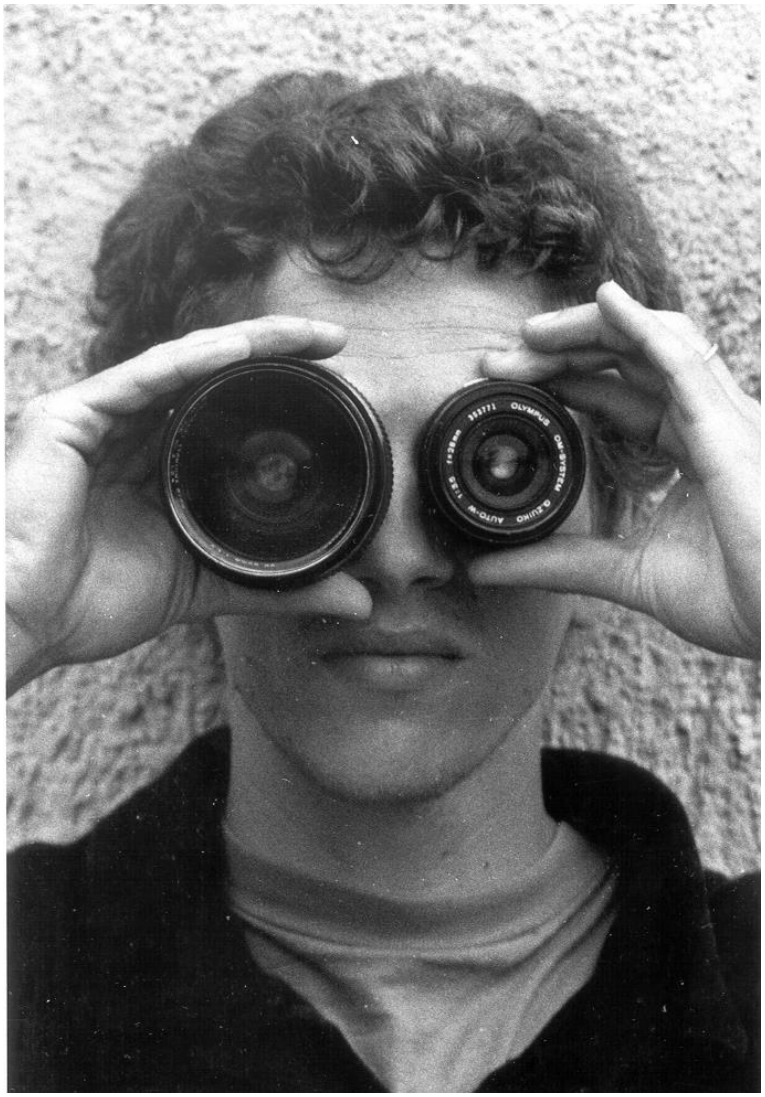
Two movements in perspective

© Focus Five
Coaching Solutions

Zoom IN:

„Differentiate, what was diffuse!“

= focus!



Zoom OUT:

„Include, what was denied, or overlooked!“

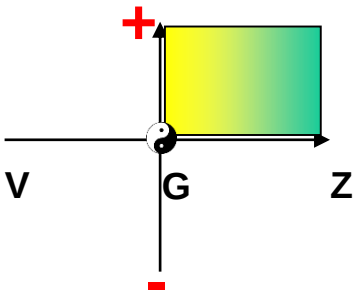
= orient!

Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

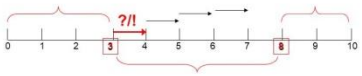
Landkarten– SF, Agil, Systemisch …

© Focus Five
Coaching Solutions

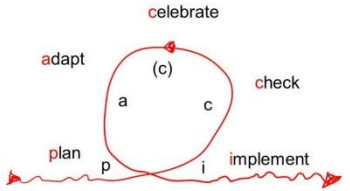
SF-Matrix

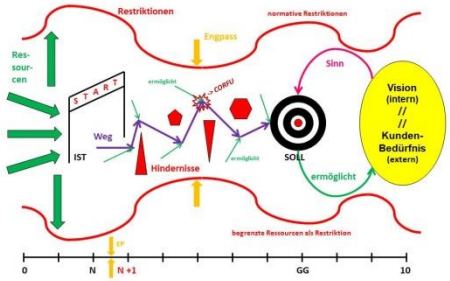


Skalierung

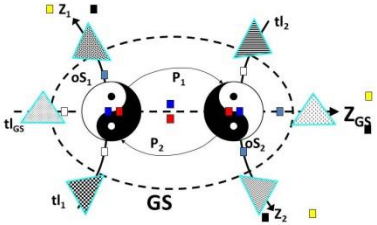


PICCA

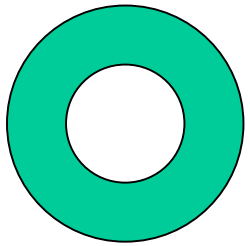




Wishbone



CORFU



Doughnut

Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

Zunächst: Findet bitte ein ”Anliegen”!

© Focus Five
Coaching Solutions

„Anliegen“ =

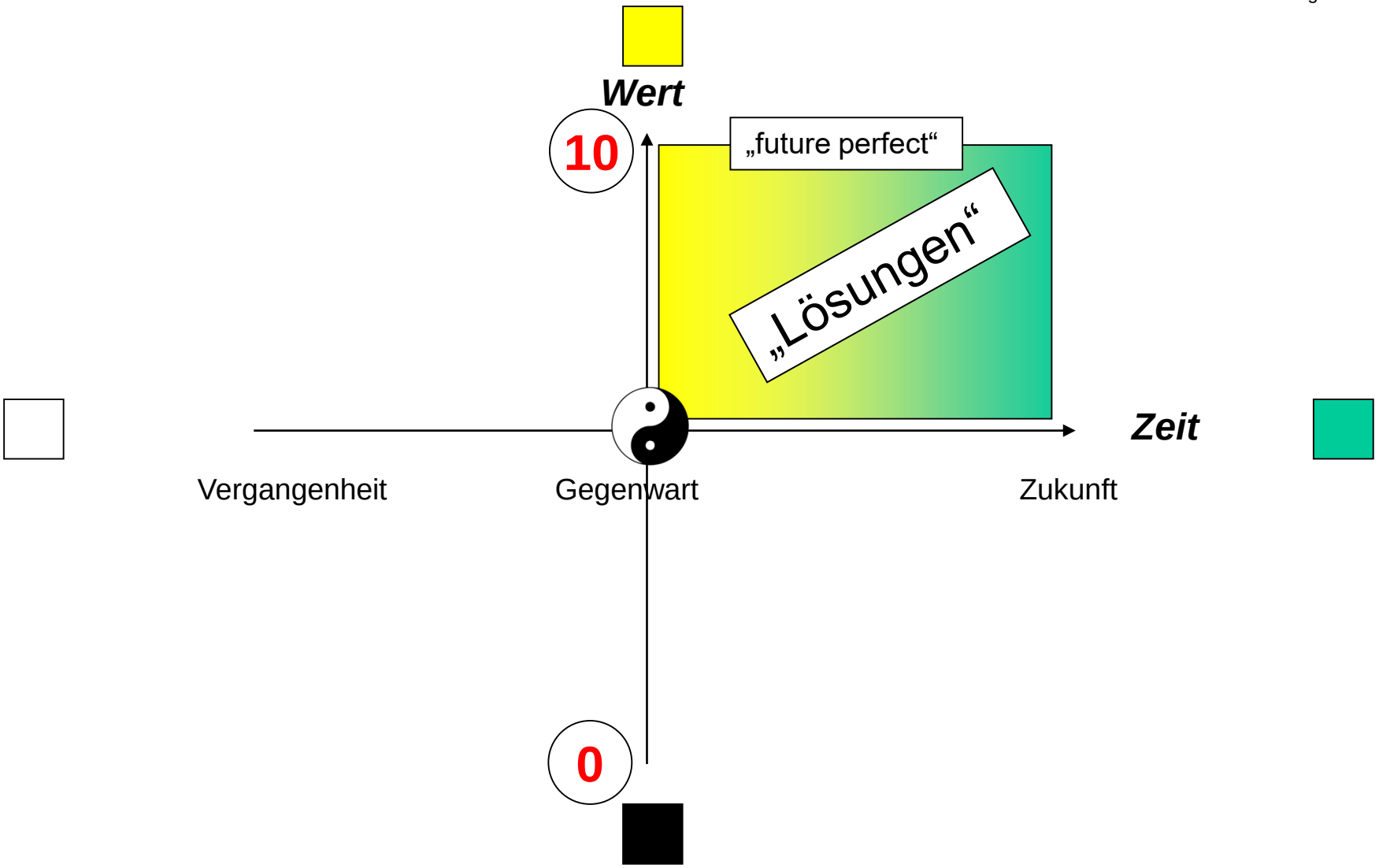
1. Relevant genug, um ein paar Minuten eigener Lebenszeit dafür zu investieren!

2. Und Du verbindest damit die Hoffnung, dass sich verglichen mit dem gegenwärtigen Zustand noch etwas verbessern kann!

Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

Lösungs-Matrix (Zeit x Wert)

© Focus Five
Coaching Solutions



Do©KS 2007

Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

Bestandteile von LF-Skalierungen…

© Focus Five
Coaching Solutions

Resourcen

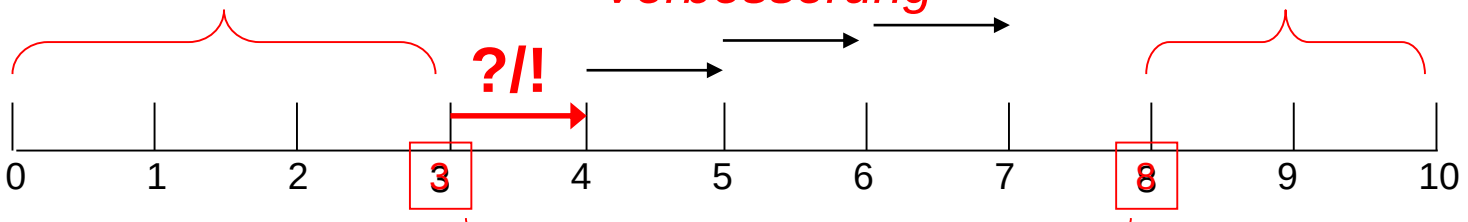
"was ermöglicht"

Bereich jenseits des Ziels

"was Sinn macht"

Schritte der

Verbesserung



Raum für *Verbesserung*

Gegenwart

"Ist-Zustand"

Angestrebter Zustand

"Wie's sein soll"

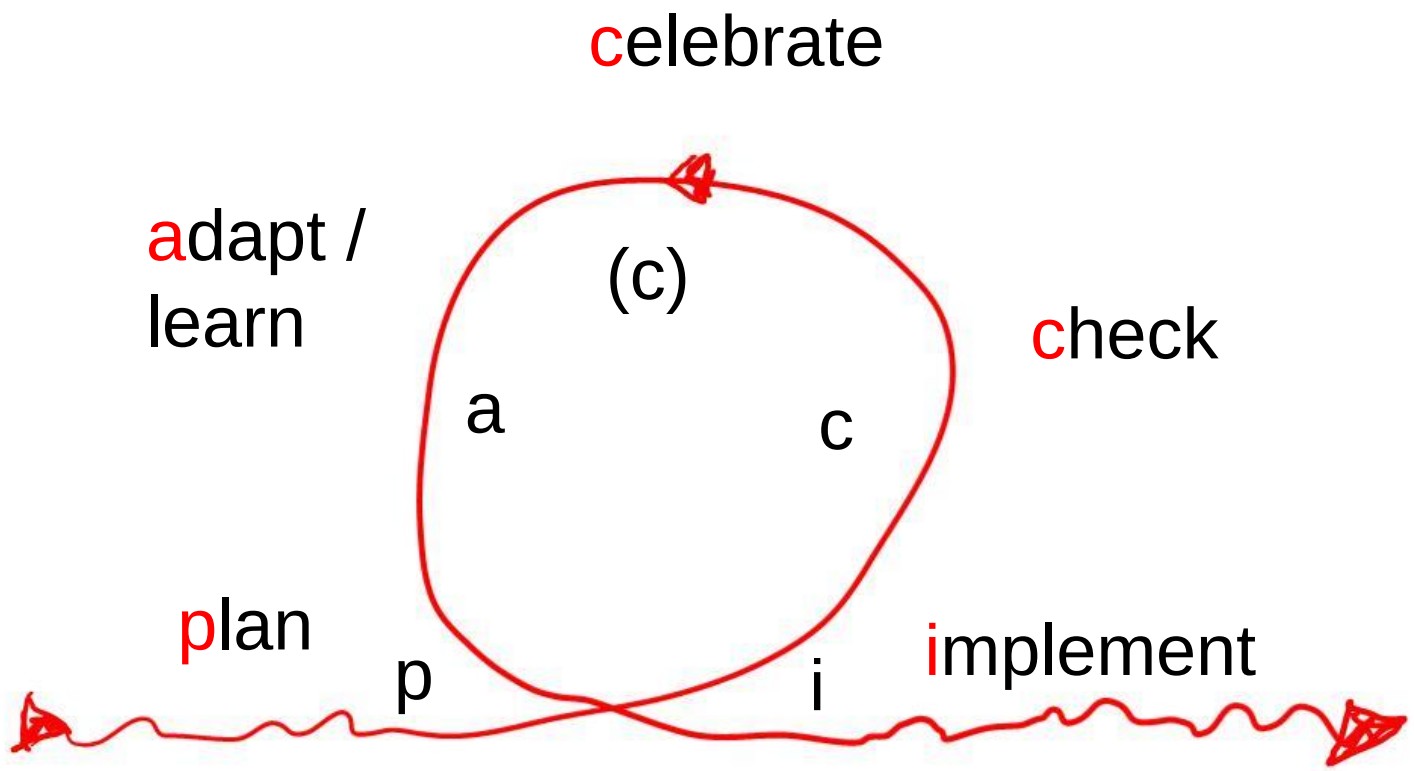
Do©KS 2007

Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

„PICCA“ – der Management-Kreislauf

© Focus Five
Coaching Solutions

(aka „PDCA-Zyklus“: plan – do – check – act)

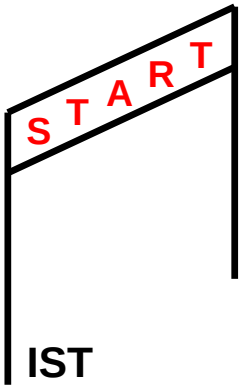


Do©KS 2007

Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

Wishbone: “Problem”

© Focus Five
Coaching Solutions



Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

Wishbone: “Problem”

© Focus Five
Coaching Solutions

Fragen, die (s)ich mir als Berater selbst stellen könnte(n) („Linke Spalte“ im „Dialog“) (= was ich vielleicht gedacht, aber nicht gesagt habe! …)

Was soll denn daran ein Problem sein?

Dessen Probleme möchte ich haben!

Wer hat ihr denn das eingebrockt?

Wie kommt sie da bloß drauf?

Fragen, die ich an Klienten stellen könnte

Woran merken Sie das?

Wie haben Sie das hinbekommen?

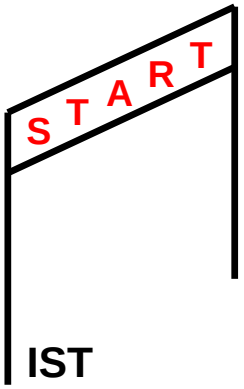
Für wen ist das ein Problem, für wen nicht?

Was geschieht, wenn nichts passiert?

Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

Wishbone: Ziel (“best hope”)

© Focus Five
Coaching Solutions



Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

Wishbone: Ziel (“best hope”)

© Focus Five
Coaching Solutions

Fragen, die (s)ich mir als Berater selbst stellen könnte(n)

Was soll denn daran wünschenswert sein?

Das kann doch nie funktionieren!

Ob da nicht die Nebenwirkungen schlimmer sind als der Nutzen?

Wie kommt sie da bloß drauf?

Fragen, die ich an Klienten stellen könnte

Angenommen über Nacht passiert ein Wunder: …?

Wenn sich Ihre besten Hoffnungen erfüllen, …?

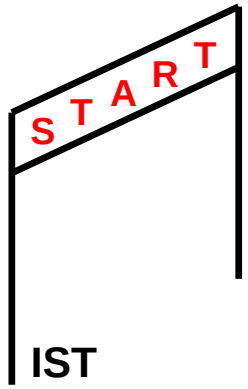
Wer würde es merken, wenn Sie das erreicht haben?

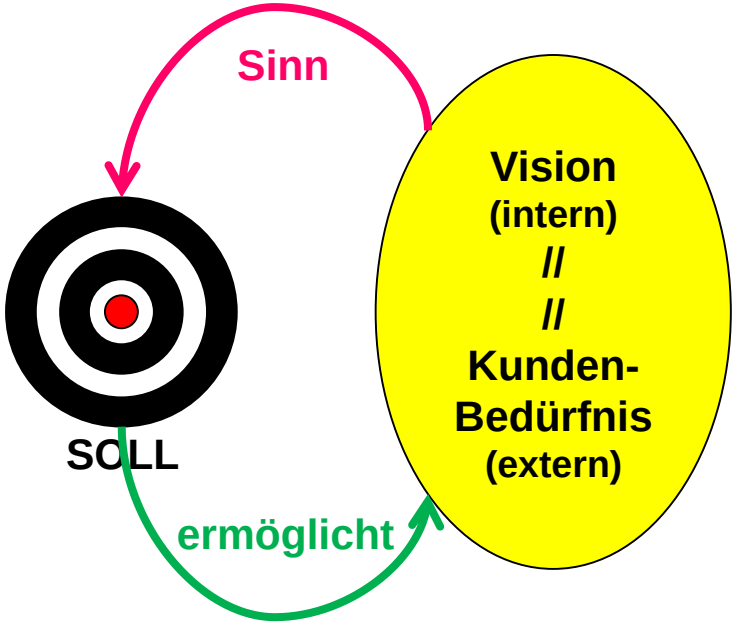
(& viele weitere SF- und „Clean“-Fragen! …)

Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

Wishbone: Nutzen / Vision -> Sinn

© Focus Five
Coaching Solutions





Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

Wishbone: Nutzen / Vision -> Sinn

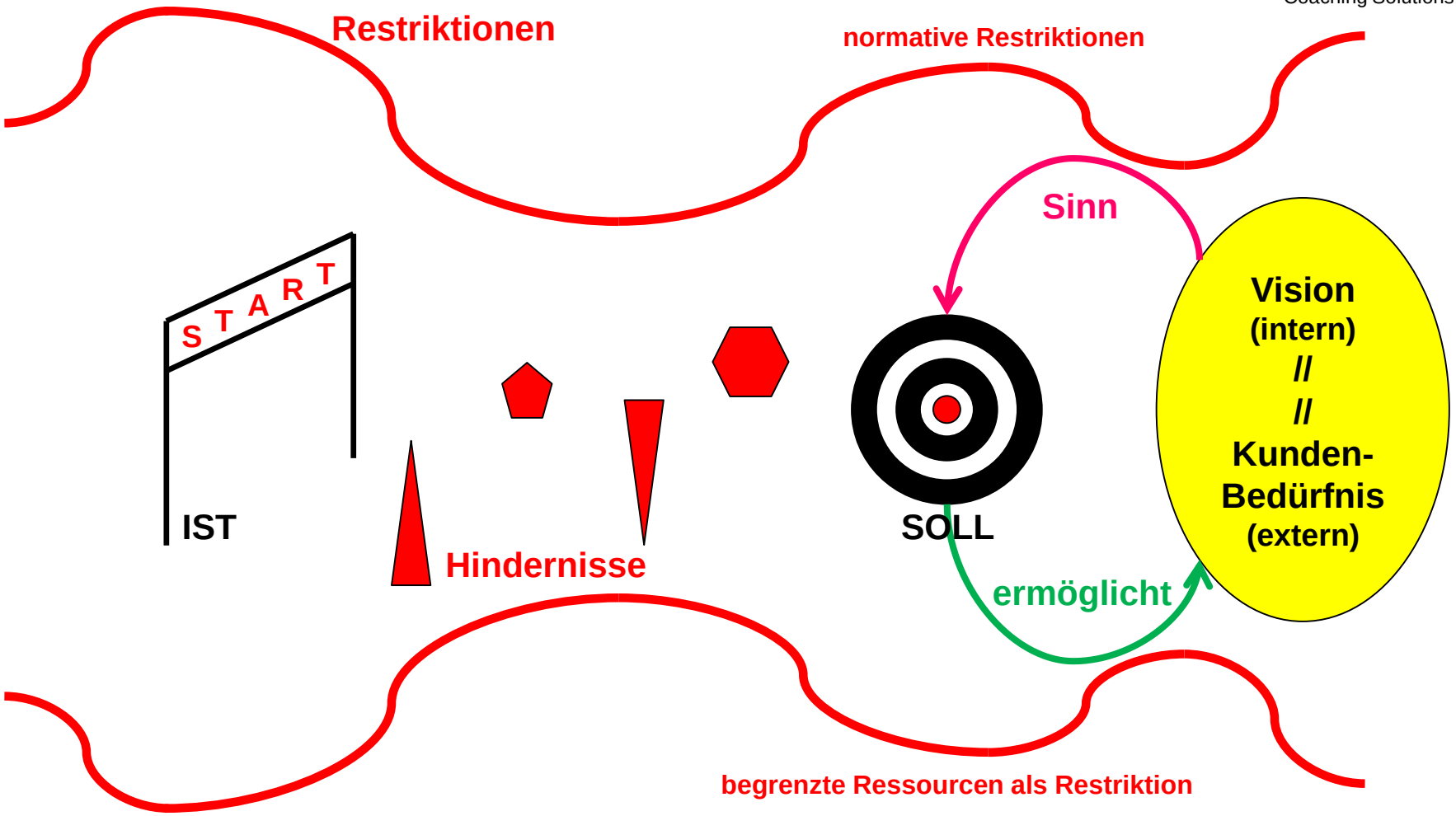
© Focus Five
Coaching Solutions

Fragen, die (s)ich mir als Berater selbst stellen könnte(n)	**Fragen, die ich an Klienten stellen könnte**
Für wen soll das denn gut sein?	Wenn Sie das erreichen, für wen ist das gut / nützlich?
Das nützt doch überhaupt nichts!	Was ist Ihre Vision, zu der das hier ein Etappenziel wäre?
Hat das irgendeinen Sinn?	Wer würde es am meisten begrüßen, wenn Sie das erreichen?
Ist das nicht eine Sackgasse?	(& viele weitere SF-Fragen! …)

Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

Wishbone: Hindernisse & Restriktionen

© Focus Five
Coaching Solutions



Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

Wishbone: Hindernisse & Restriktionen

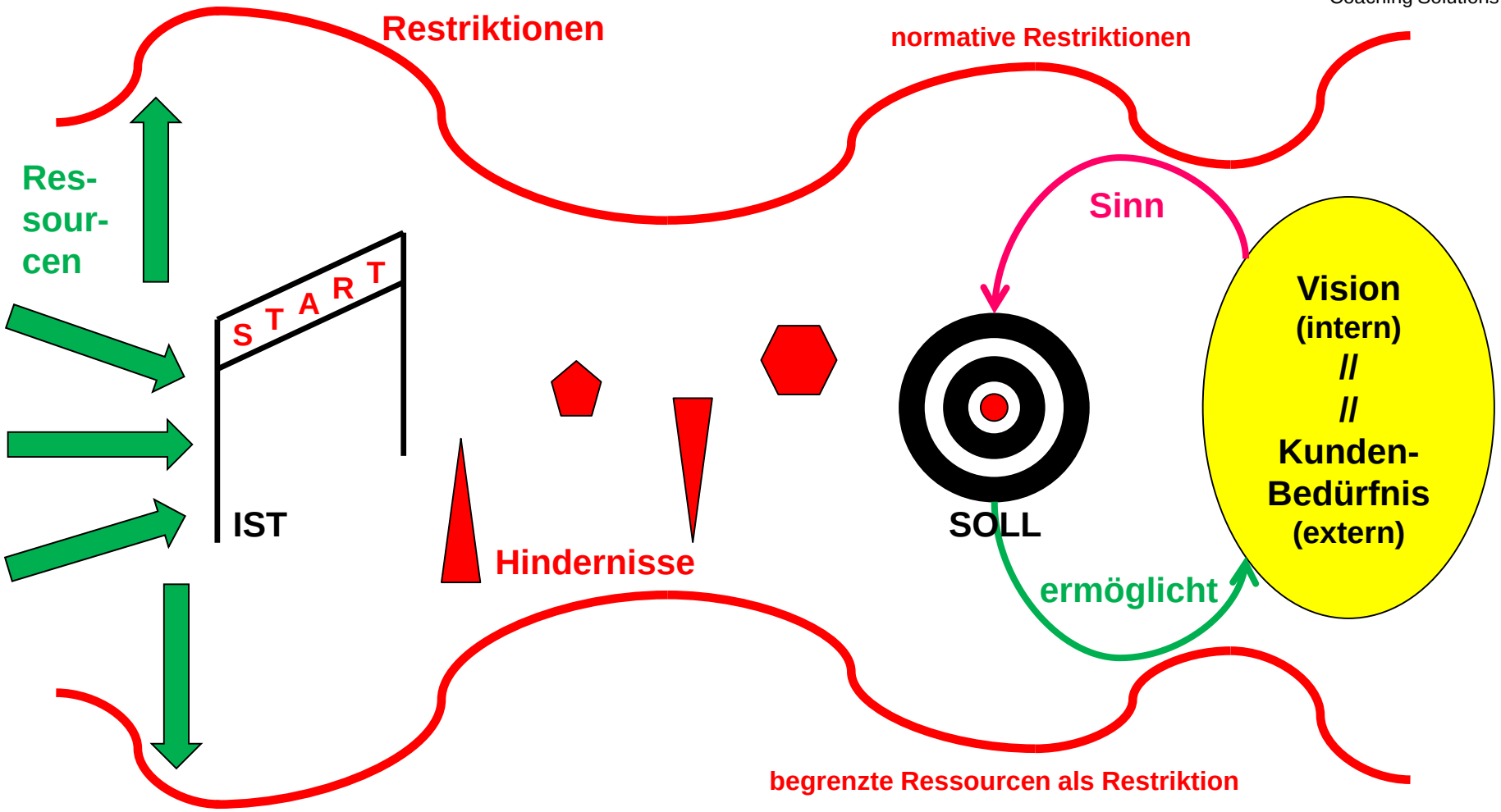
© Focus Five
Coaching Solutions

Fragen, die (s)ich mir als Berater selbst stellen könnte(n)	**Fragen, die ich an Klienten stellen könnte**
Wie sollen wir all die Hindernisse auf dem Weg überwinden?	Wenn das so ein gutes Ziel ist, wieso sind Sie nicht schon dort?
Dazu reichen doch unsere Mittel nicht!	Was von dem, was Sie hindert, ist lösbar und was müssen Sie wirklich hinnehmen?
Was wird das verhindern?	Was ist der Vorteil dieser Grenzen?
Ist das nicht sowieso verboten?	Wie können Sie gut mit dem umgehen, was offenbar nicht zu ändern ist?

Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

Wishbone: Ressourcen

© Focus Five
Coaching Solutions



Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

Wishbone: Ressourcen

© Focus Five
Coaching Solutions

Fragen, die (s)ich mir als Berater selbst stellen könnte(n)

Hat der überhaupt irgendwelche Fähigkeiten?

Kein Wunder, dass die nicht vorankommen!

Kann ich hier vielleicht selbst das beitragen, was fehlt?

Funktioniert hier irgendetwas?

Fragen, die ich an Klienten stellen könnte

Was hat denn früher schon einmal bei ähnlicher Situation funktioniert?

Was hat Ihnen damals geholfen, das zu lösen?

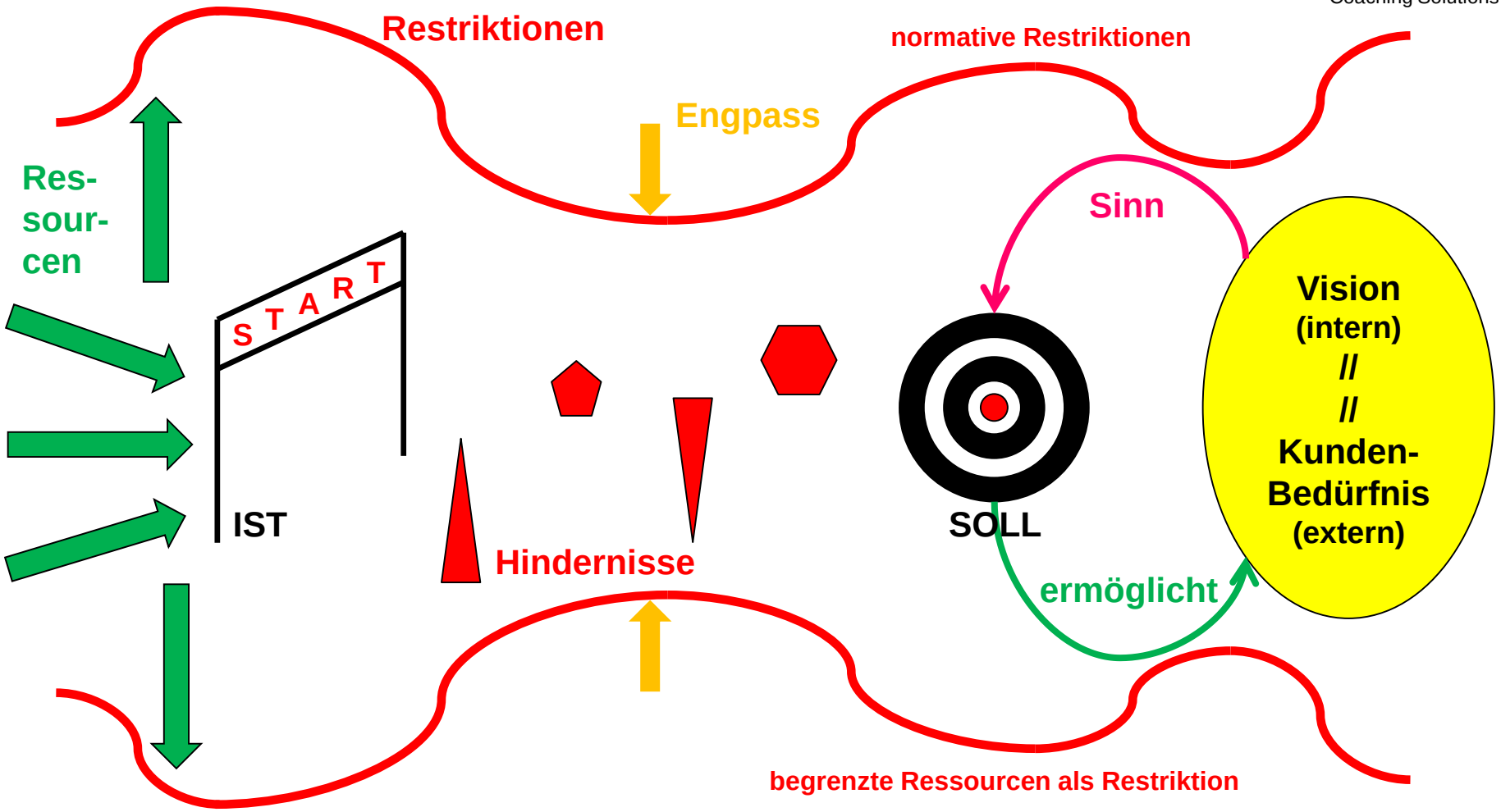
Was können Sie richtig gut?

Was von dem, was Sie gut können, könnten Sie hier noch einsetzen?

Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

Wishbone: Engpass

© Focus Five
Coaching Solutions



Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

Wishbone: Engpass

© Focus Five
Coaching Solutions

Fragen, die (s)ich mir als Berater selbst stellen könnte(n)

Ist das nicht einfach unlösbar?

Das passt doch hinten und vorne einfach nicht zusammen!

Haben die schon mal irgendwas von Engpass gehört?

Arbeiten die nicht an der falschen Stelle?

Fragen, die ich an Klienten stellen könnte

Was wissen Sie darüber, was Sie hier am meisten behindert?

Welche Annahme oder Überzeugung hindert Sie am meisten? (Nancy Kline!)

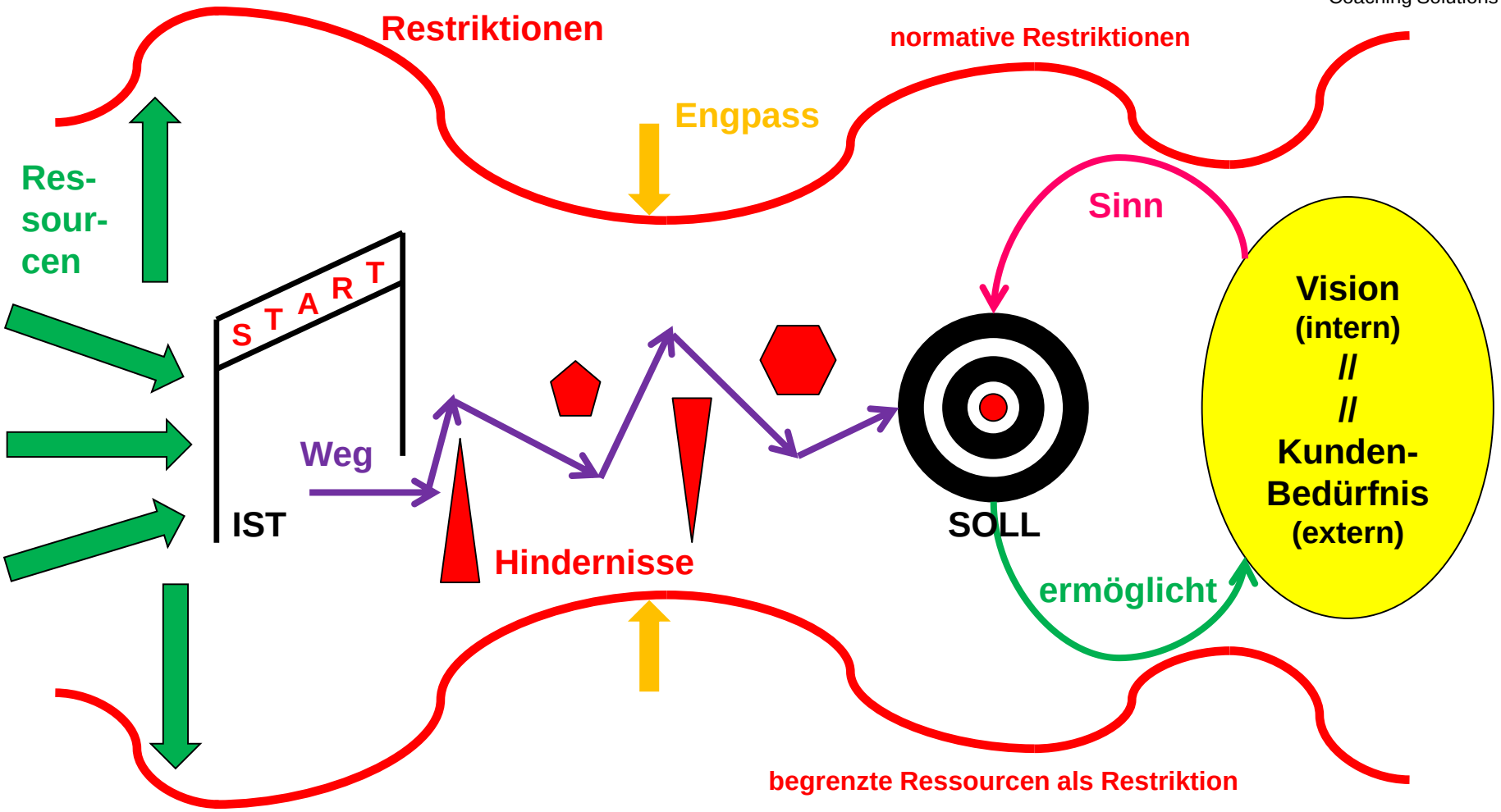
Wie könnten Sie diese Begrenzung ein bisschen besser nutzen?

Was hilft genau hier?

Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

Wishbone: Weg

© Focus Five
Coaching Solutions



Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

Wishbone: Weg (Strategie, Projektplan, …)

© Focus Five
Coaching Solutions

Fragen, die (s)ich mir als Berater selbst stellen könnte(n)

Wann wollen die ins Handeln kommen?

Nicht nur rumsitzen - loslaufen!

Wollen die nur reden oder auch mal handeln?

Wollen die nicht oder können die nicht?

Fragen, die ich an Klienten stellen könnte

Was wäre Ihr erster Schritt?

Was könnte Sie dazu bringen, einfach einen ersten Schritt zu machen?

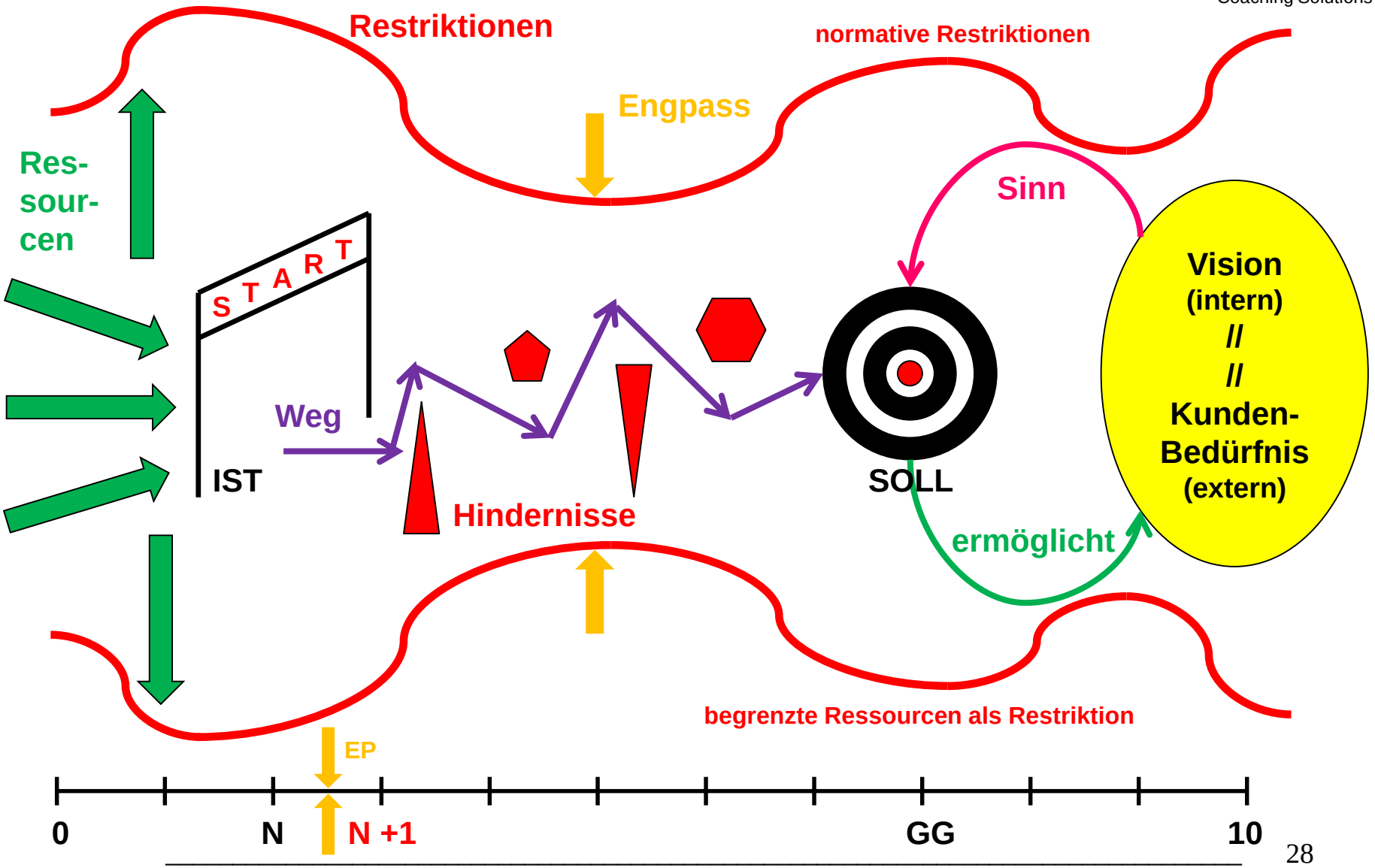
Was könnte Ihre Zuversicht für einen ersten Schritt erhöhen?

Wann werden Sie losgelaufen sein?

Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

Wishbone: Skalierung

© Focus Five
Coaching Solutions



Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

Wishbone: Skalierung

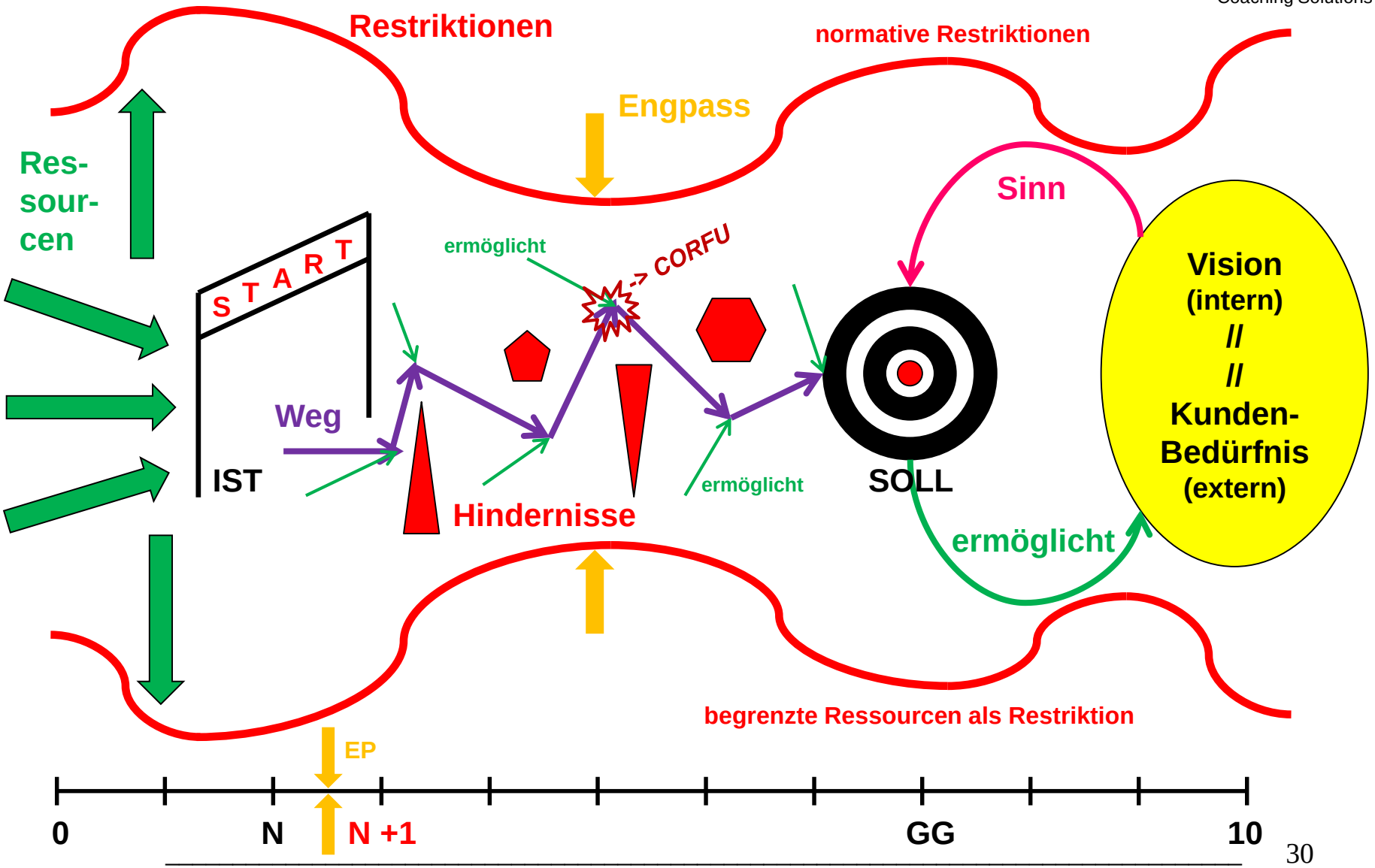
© Focus Five
Coaching Solutions

Fragen, die (s)ich mir als Berater selbst stellen könnte(n)	Fragen, die ich an Klienten stellen könnte
Wo klemmt‘s denn?	Auf einer Skala … wo sind Sie jetzt?
Der hat ja überhaupt keine Zuversicht!	Was ist daran jetzt schon gut?
Ist das nicht eine ziemlich perfektionistische Einstellung?	Wie wär‘s wenn‘s gut genug wär?
Nimmt sie sich da nicht viel zu viel auf einmal vor?	Angenommen, Sie wären einen Punkt höher: was wäre dann anders?

Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

von Wishbone zu CORFU …

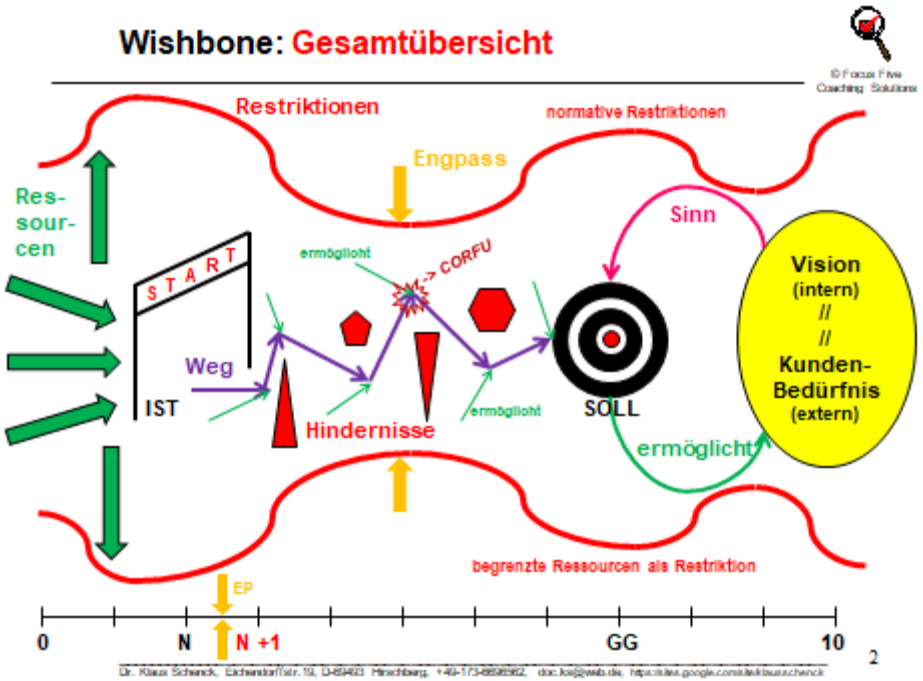
© Focus Five
Coaching Solutions



Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

von Wishbone zu CORFU …

© Focus Five
Coaching Solutions



=>

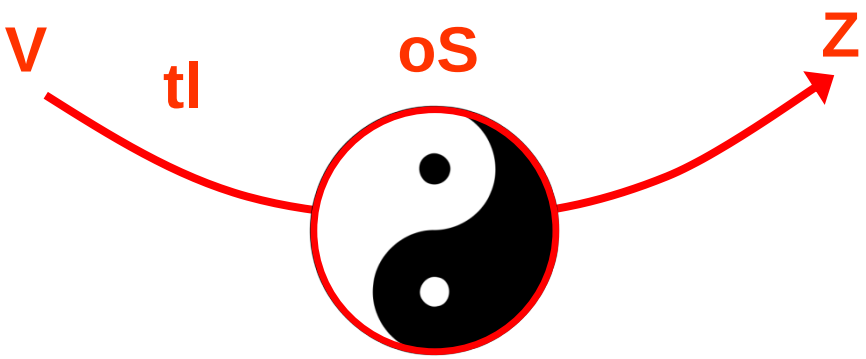
„(offenes) System“

Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

CORFU: Entwicklung in der Zeit

© Focus Five
Coaching Solutions

Jedes offene System (oS) verändert sich mit der Zeit. Es hat seine eigene Zeitlinie (timeline, tl): Es existiert in der jeweiligen Gegenwart, hervorgegangen aus seiner Vergangenheit (V), auf dem Weg in seine Zukunft (Z).



Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

CORFU: Entwicklung in der Zeit

© Focus Five
Coaching Solutions

Fragen, die (s)ich mir als Berater selbst stellen könnte(n)

Was ist die Ursache dafür?

Das wird ja wohl nie etwas!

Ist das nicht womöglich ein hoffnungsloser Fall?

Was tun sie, wenn sich die Situation verschlechtert?

Fragen, die ich an Klienten stellen könnte

Wann war‘s schon mal besser?

Was ist ihre Hoffnung für die Zukunft?

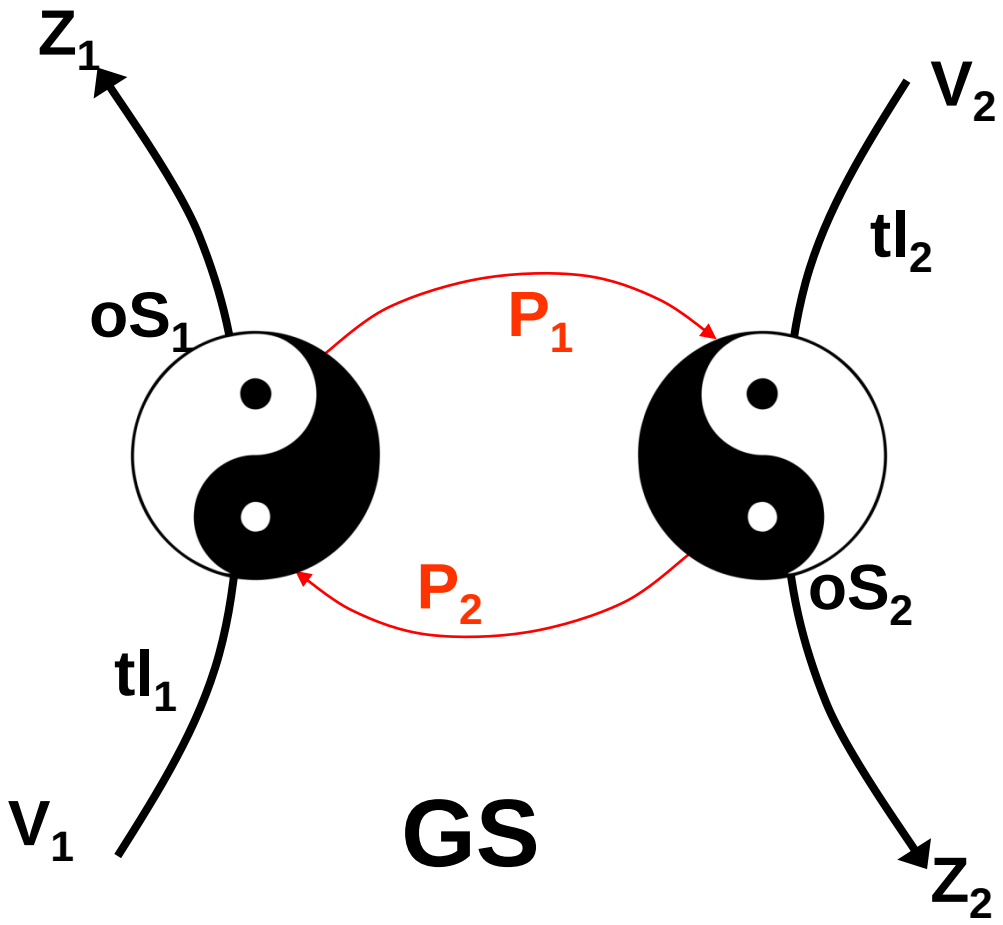
Was ist auch jetzt schon gut?

Angenommen, Sie wären einen Punkt höher: was wäre dann anders?

Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

CORFU: von linear zu zirkulär

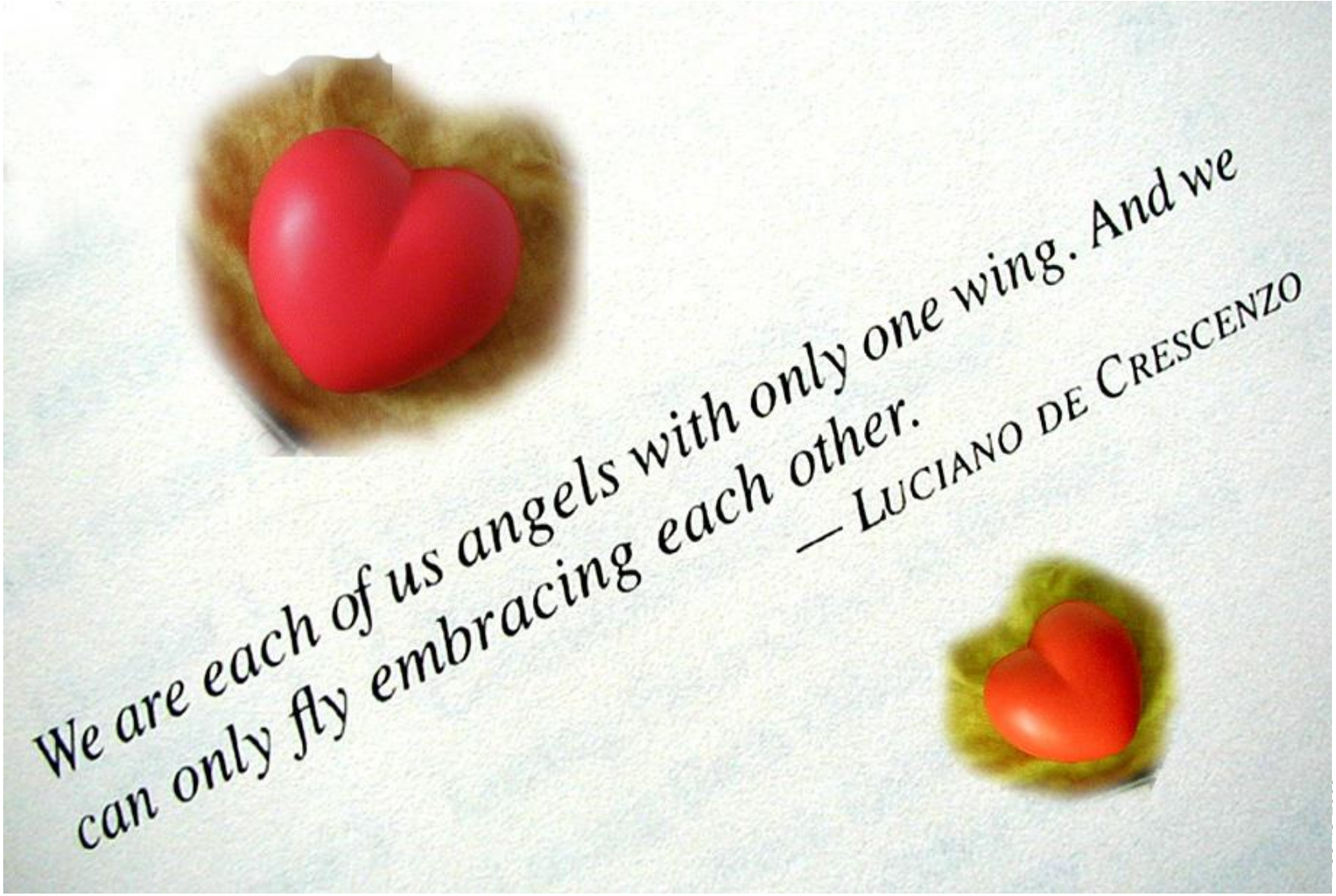
© Focus Five
Coaching Solutions



Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

Unsere “fundamentale Interdependenz”

© Focus Five
Coaching Solutions



Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

CORFU: von linear zu zirkulär

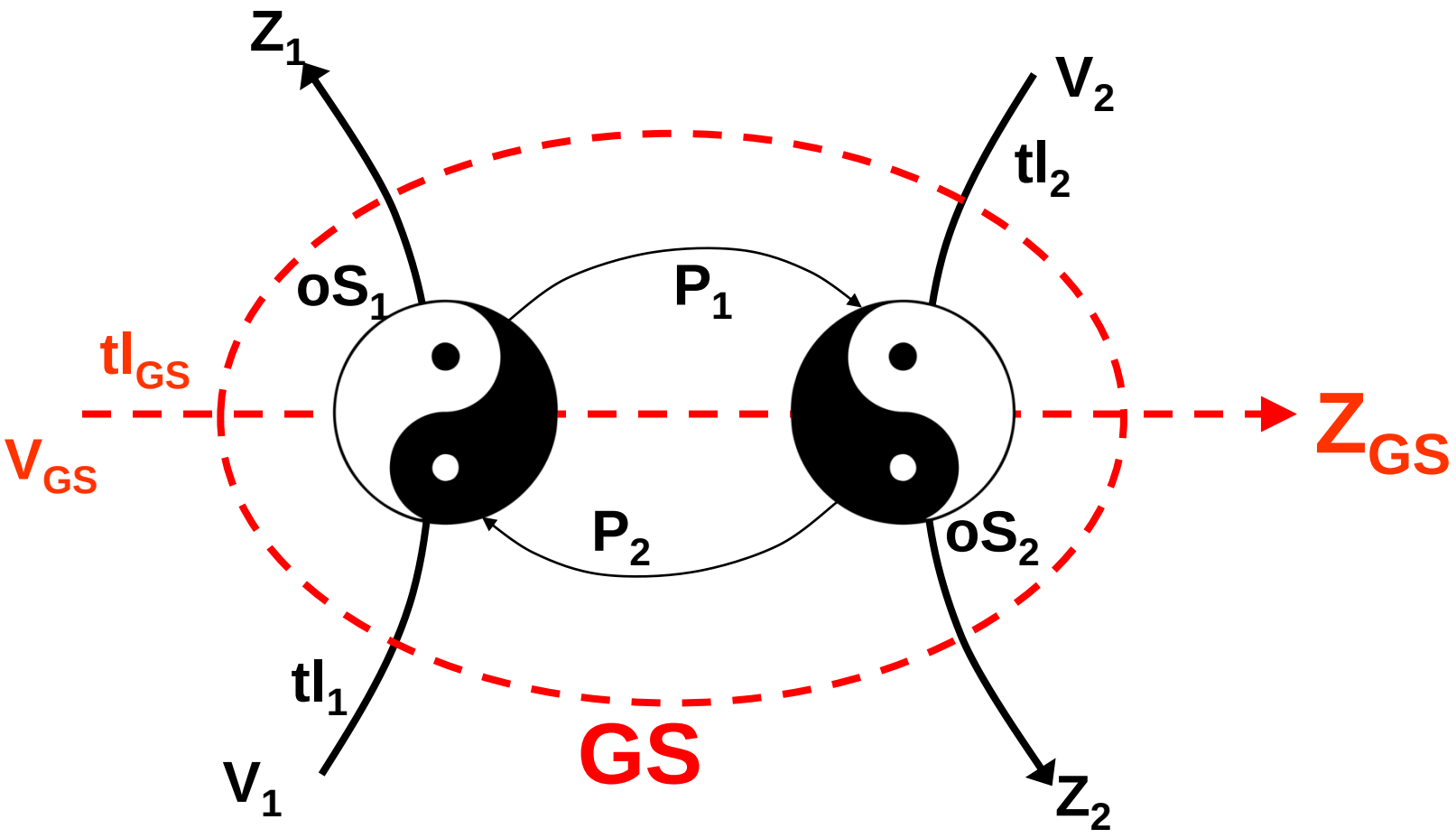
© Focus Five
Coaching Solutions

Fragen, die (s)ich mir als Berater selbst stellen könnte(n)	Fragen, die ich an Klienten stellen könnte
Hat der keine Freunde?	Was wissen Sie über die Ziele der Stakeholder, die Sie brauchen?
Alleine klappt das nie!	Was haben Sie denen zu bieten?
Was haben die überhaupt jemandem zu bieten?	Wie wertvoll ist Ihr Beitrag wirklich für diesen Partner?
Kann sie sich mein Honorar leisten - sollte ich sie vorab bezahlen lassen?	Wenn der Ihr Angebot annimmt, was ist dann für Sie anders / besser?

Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

CORFU: nächste Ebene (Emergenz)

© Focus Five
Coaching Solutions



(GS = (emergentes) größeres System) (Z / V = Ziel bzw. Vergangenheit eines oS)
(tl = „timeline“ des Systems) (P = Produkt / Service oder Zahlung)

Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

CORFU: nächste Ebene (Emergenz)

© Focus Five
Coaching Solutions

Fragen, die (s)ich mir als Berater selbst stellen könnte(n)

Was werden die Nachbarn sagen?

Das wird die Firma nie zulassen!

Kann das funktionieren, wenn doch Traditionen hier so wichtig sind?

Wird man sie dafür nicht hängen?

Fragen, die ich an Klienten stellen könnte

Was ist der relevante Kontext für diese Zusammenarbeit?

Inwiefern nützt das, was Sie vorhaben, der nächsthöheren Ebene?

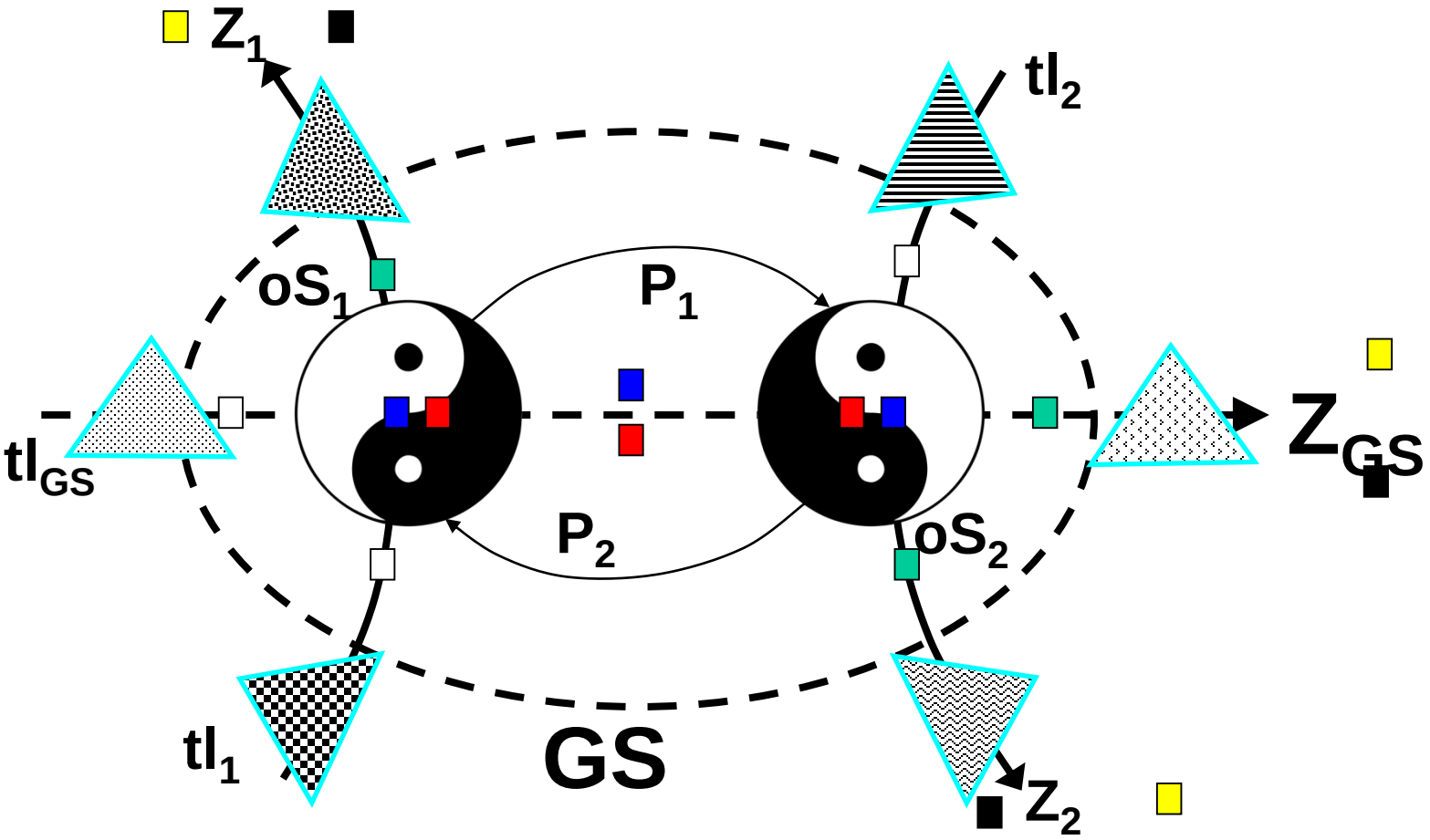
Was wäre daran für die ganze Firma gut?

Welche Werte der Organisationskultur sind hier zu beachten und zu schützen?

Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

CORFU: Gesamt-Übersicht

© Focus Five
Coaching Solutions



Do©KS 2086

Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

CORFU: weitere Fragerichtungen …

© Focus Five
Coaching Solutions

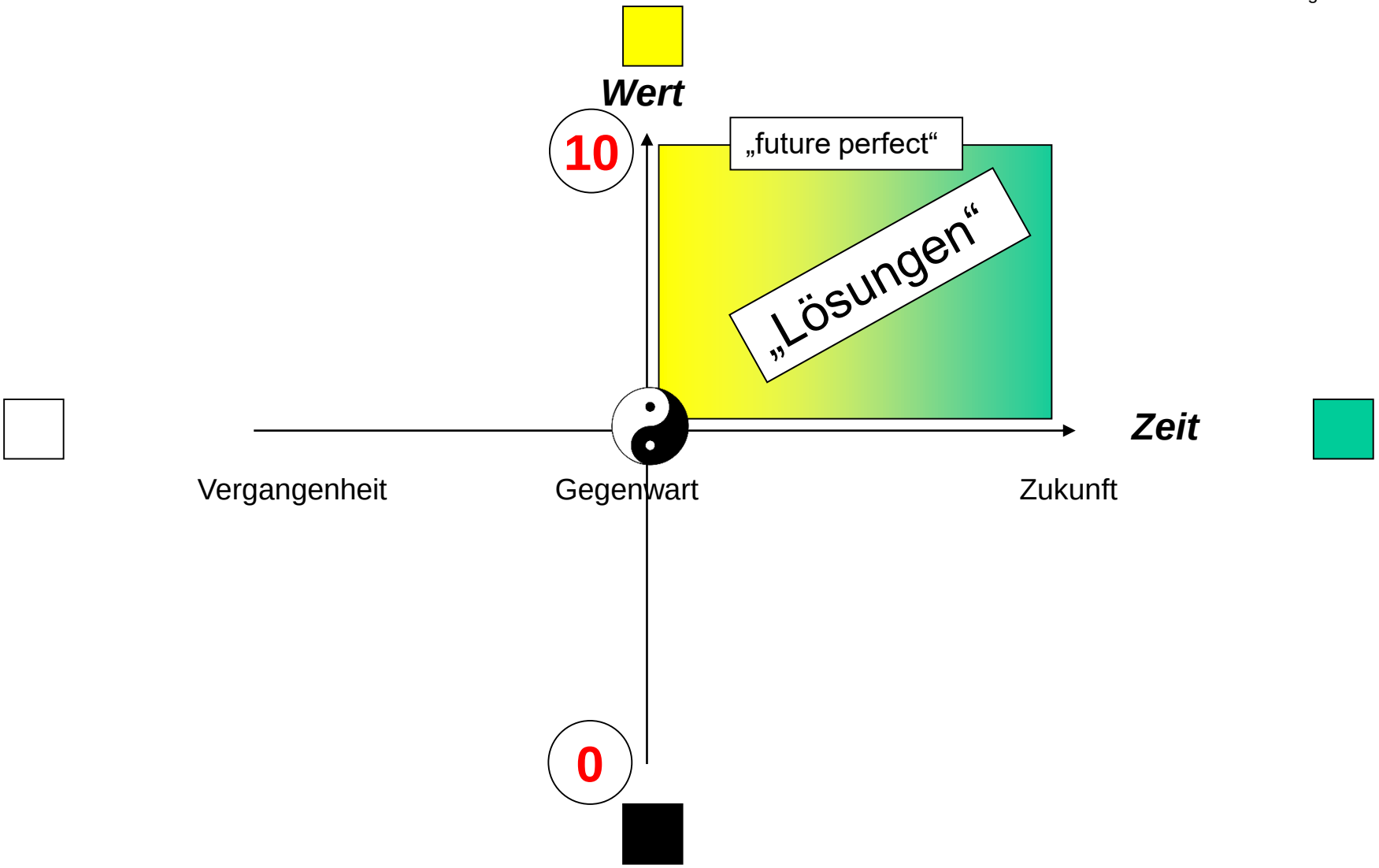
Was habe ich (oS_1) zu bieten (P_1), das für jemand anderes (oS_2) attraktiv ist?
Wer (oS_2) könnte mir das liefern (P_2), was mich meinem Ziel (Z_1) näher bringt?
Wenn ich weiß, wer (oS_2) liefert was *ich* brauche (P_2): Was weiß ich über *deren* Ziele (Z_2) so dass ich ihnen etwas zum Tausch anbieten kann (P_1)?
Was weiß ich über die Ziele des größeren Systems (Z_{GS}) damit ich Handlungsmöglichkeiten wählen kann, die sie unterstützen oder ihnen mindestens nicht widersprechen?
Wenn ich nicht bekomme, was die andere Partei liefern könnte, was muss *ich* ändern? Wovon muss ich *mehr* tun, wovon *weniger*? Muss ich den Preis senken oder mehr Informationen liefern? Muss ich mehr erzählen oder mehr zuhören? Würde eine andere “Währung” helfen (z.B. Aufmerksamkeit statt Geld, Komplimente statt kritischer Kommentare)? Die Liste könnte fast unendlich verlängert werden …
Wie viele weitere Fragen wären für Sie, die Leser, nützlich? Wer könnte die liefern? Was wäre anders, wenn Sie sie hätten? Was hätten Sie im Gegenzug dafür anzubieten? Wie könnten Sie das mitteilen? Wer würde Ihr Angebot bemerken, und auf welchem Weg und auf welche Weise?
Wenn Sie ihre Fragen ändern würden, wie würde das Ihre Probleme ändern – und Ihre Lösungen?

Do©KS 2006

Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

Lösungs-Matrix (Zeit x Wert) mit 4 Farben

© Focus Five
Coaching Solutions

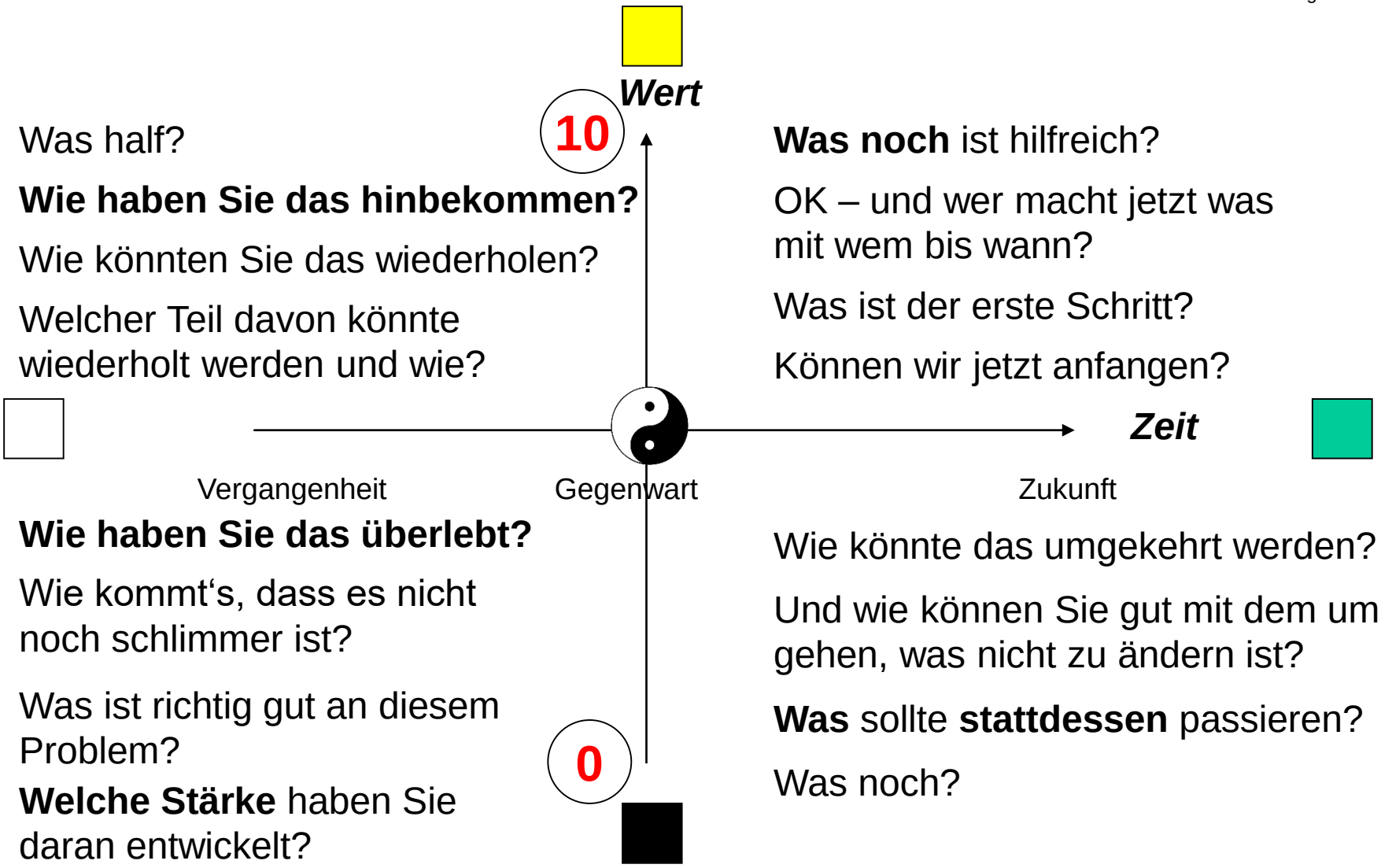


Do©KS 2007

Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

SF-Matrix-Fragen: immer in Richtung Lösung!

© Focus Five
Coaching Solutions

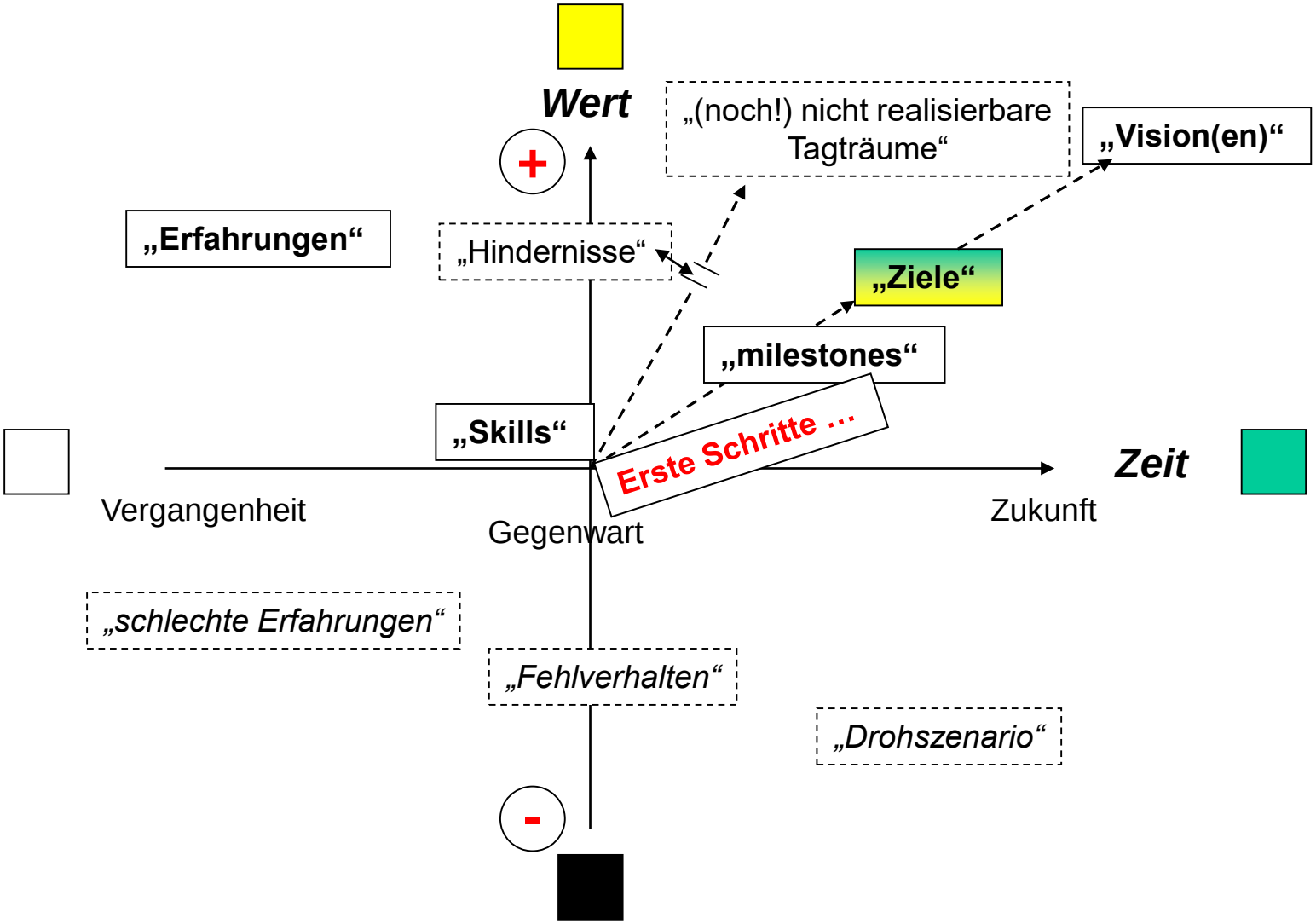


Do©KS 2007

Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

Lösungsmatrix und Managementjargon

© Focus Five
Coaching Solutions



Do©KS 2006

Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

“Probleme” in Lösungen verwandeln …

© Focus Five
Coaching Solutions

Stressor / “Problem”	Mein Gegenteil zum Stressor: Übersetzung in “Lösungsbild”	Nutzbare “Ausnahmen”: (ggf. ganz kleine) Teil-Lösungen, die schon passieren …
(What to change?)	(What to change to?)	(what works already, what to do more of …)

“’Probleme’ sind Lösungen in Arbeitskleidung. Wirf die Verpackung weg und nutze die Energie!”

Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

Gemeinsamkeiten ToC & SF

© Focus Five
Coaching Solutions

ToC fragt: 1. Was ändern? 2. Wohin ändern? 3. Wie die Änderung bewirken?

ToC stellt UDEs fest, sucht nach Verbindungen, sucht nach „Root Cause“

- was nur dann Sinn macht, wenn etwas Beeinflussbares, also etwas, das selbst initiiert verändert werden kann, zum Ausgangspunkt des „Current Reality Tree“ (CRT) gemacht wird.

Insofern muss der CRT nicht „die Einzige Wahrheit“ und die Root Cause nicht „die Eine Ursache“ sein. Sondern Aufgabe des CRT ist, UDE auf eigene Handlungen und eigene Wahlfreiheiten zurückzuverbinden [re-ligio des CRT ;-]

Der CRT verändert sich iterativ zu einem Future RT – der sich anschließend weiter verändern darf …

SF fragt nach: 1. Plattform? 2. “Wunder”-Zustand? 3.Erste Schritte?

SF fragt angesichts von UDE-artigen Anlässen nach dem „Statt-Plan“, via MQ

Über Skalierungen werden MQ-Antwort-Komponenten herungergebrochen zu ersten, selbstinitiierten, machbaren Schritten, die in die gewünschte Richtung weisen.

MQ-Antworten sind nicht „Die Wahrheit“, und Erste Schritte sind immer kontingent. Aufgabe der MQ ist, einen Statt-Plan zu beginnen, der erste Schritte – Wahlfreiheit – wiederfinden lässt.

Nächste Schritte und Future Perfect entwickeln sich iterativ / ko-evolutionär weiter …

… durch abwechselndes Handeln & Reflekteren (PICCA-Zirkel).

Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

Do©KS 07

Chemie: von Liebig bis Grove …

© Focus Five
Coaching Solutions

1983 schrieb ein Typ namens Andy Grove ein Buch namens *High Output Management*. Er war ausgebildeter Chemieingenieur. Das Konzept des “die Reaktionsgeschwindigkeit limitierenden Schritts” zur optimierung chemischer Prozesse war ihm daher vertraut. (43)

(Clarke Ching: “The bottleneck rules”, 2018)

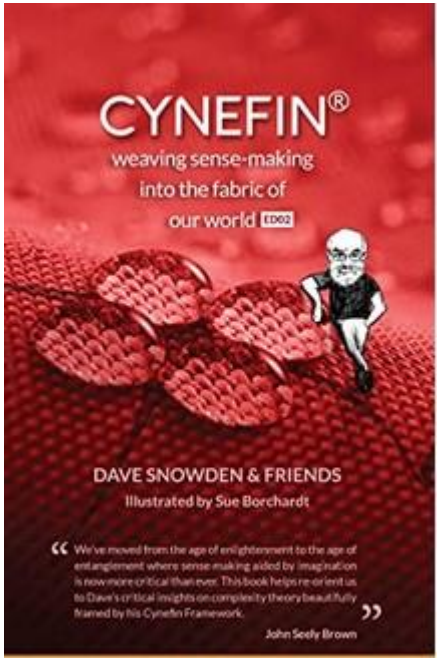
“Wenn Ihr Team schneller arbeitet
als Ihr Engpass, dann ist es nur beschäftigt, nicht produktiv.” (40)

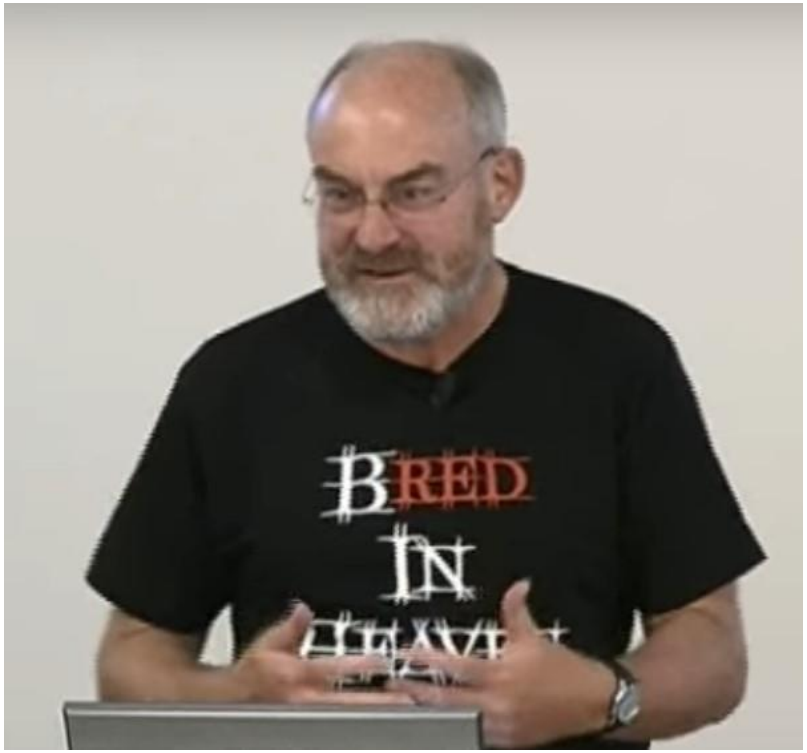
(Clarke Ching: “The bottleneck rules”, 2018)

Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

„Cynefin“ and its inventor, Dave Snowden

© Focus Five
Coaching Solutions





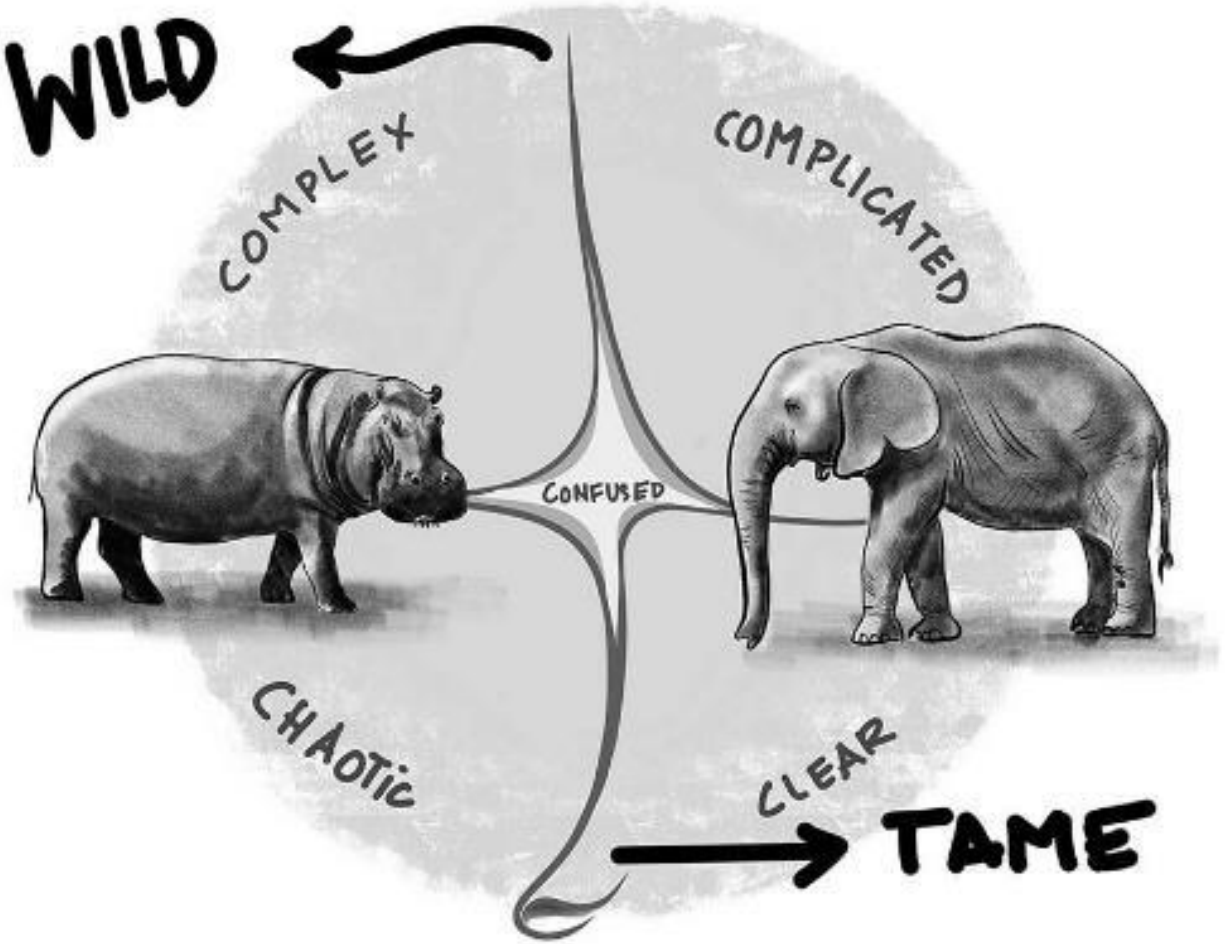
Happy 21st Birthday Book (2021)

Introduction to Cynefin 2012:
https://www.youtube.com/watch?v=y6RfqmTZejU&t=47s

Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

„Cynefin“ – the wildlife overview

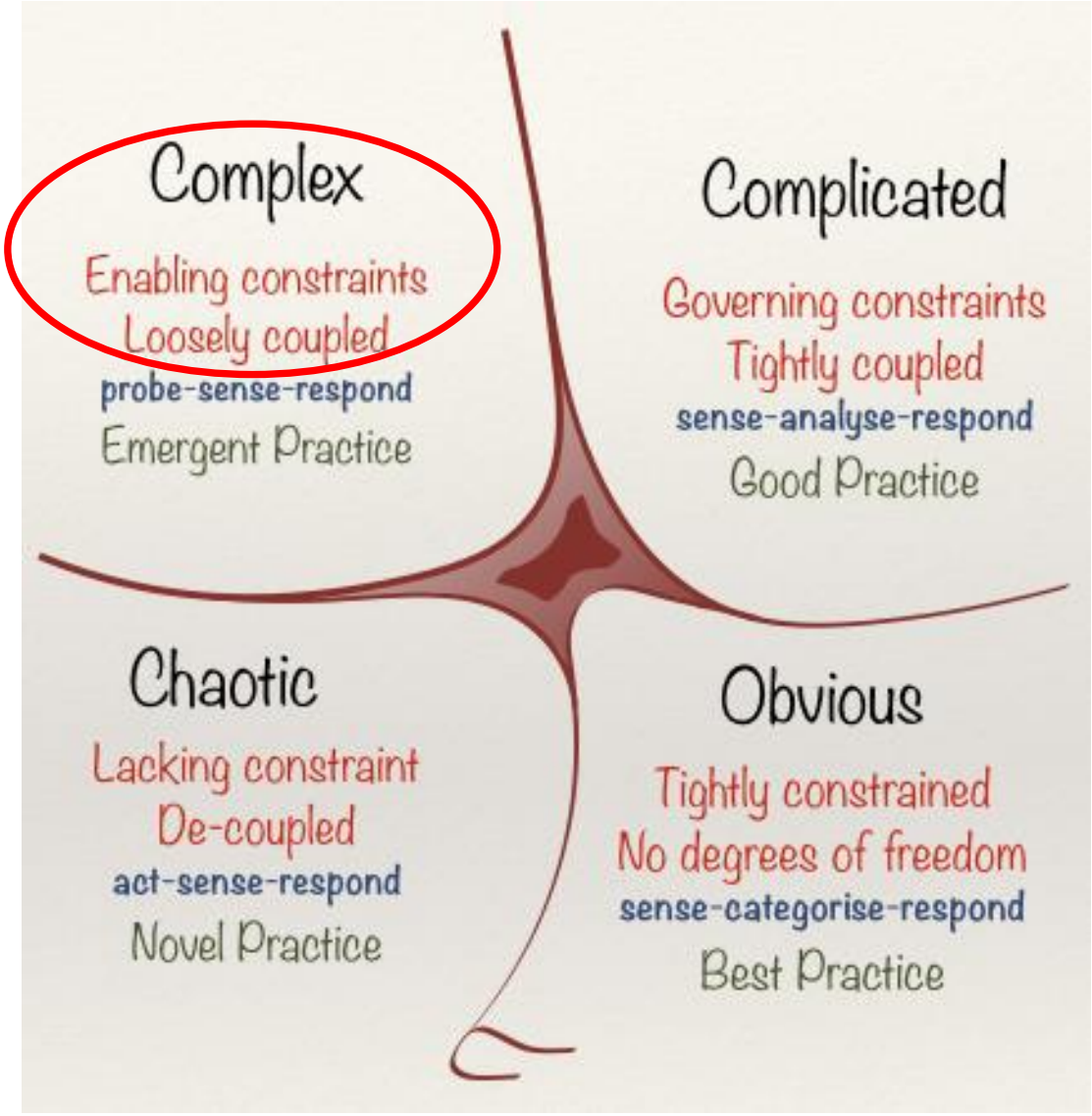
© Focus Five
Coaching Solutions



Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

„Cynefin“ – conceptual, including constraint types

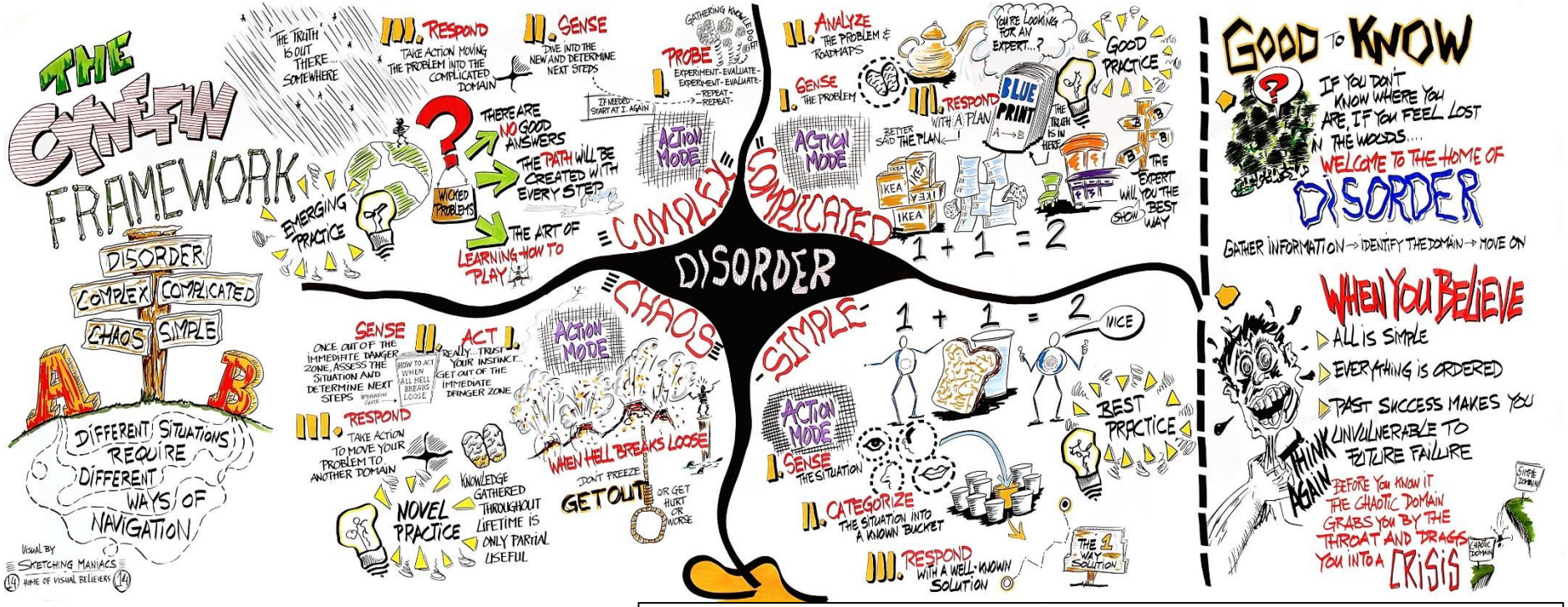
© Focus Five
Coaching Solutions



Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

„Cynefin“ – more detail

© Focus Five
Coaching Solutions



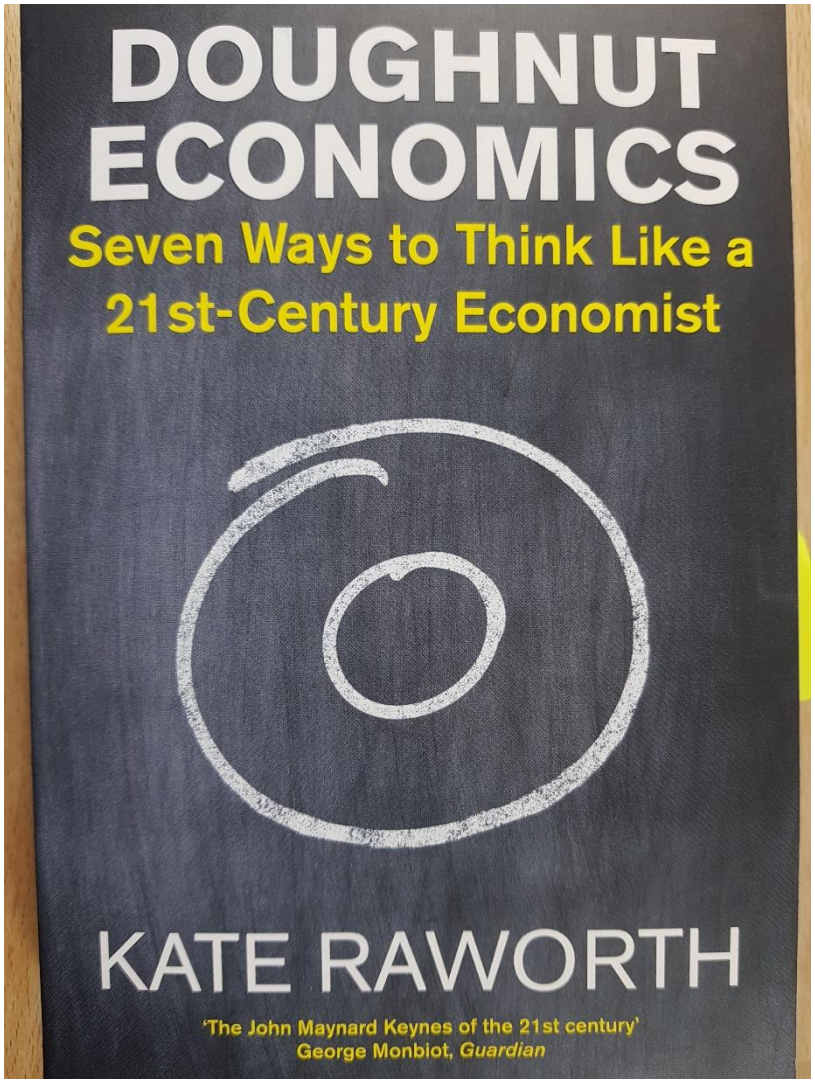
Source: https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Cynefin_framework_by_Edwin_Stoop.jpg

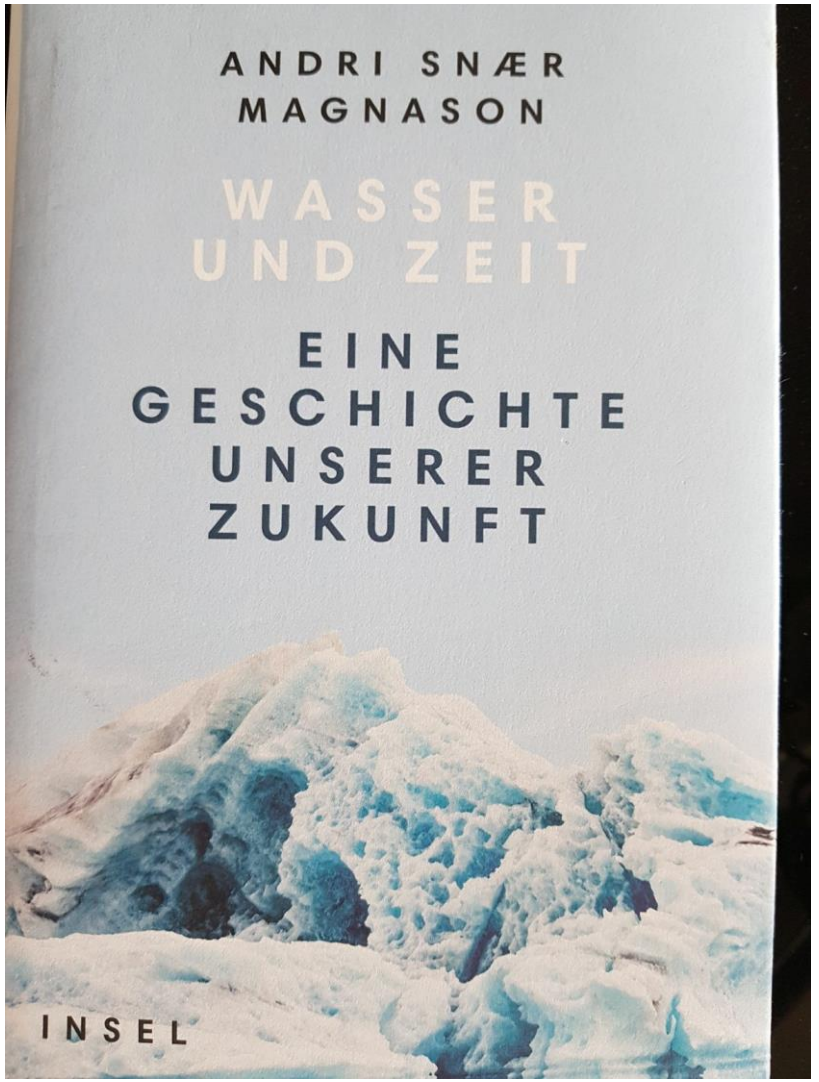
Or check out Chris Corrigan‘s talk (and my intro to it) at SFiO:
https://www.sfio.org/interaction/2021-1/complexity-and-cynefin

Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

Von “Doughnuts”, Wasser und Zeit …

© Focus Five
Coaching Solutions





Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

Global-Systemisch: “Doughnut Economics”

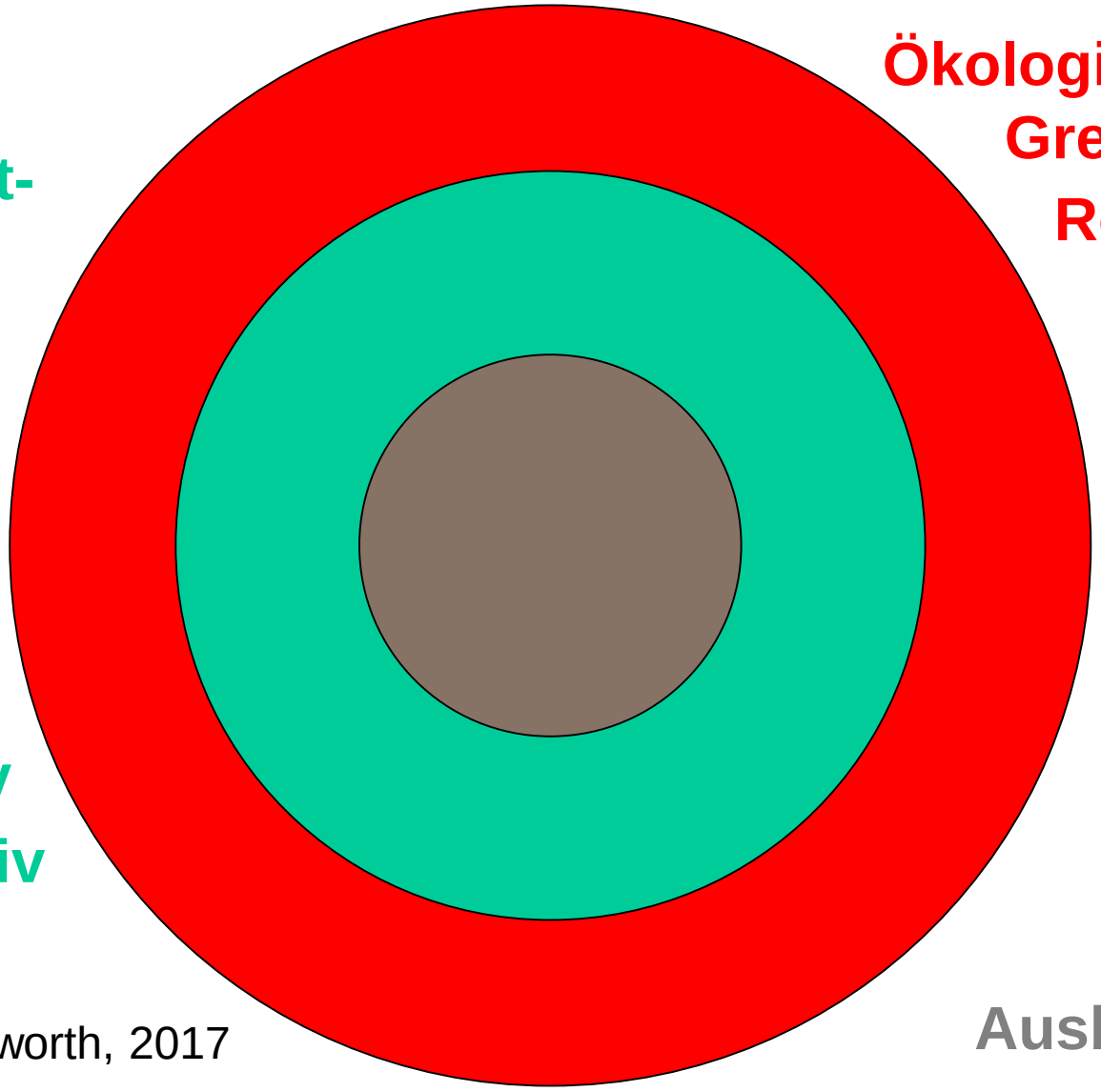
© Focus Five
Coaching Solutions

Ökologische
Grenzen

Ressourcen
Arten-
Vielfalt
Klima
Luft
Müll

Wirtschaft-
licher
Ziel-
korridor

human
sicher
gerecht
distributiv
regenerativ



Inhumane
Grenzen

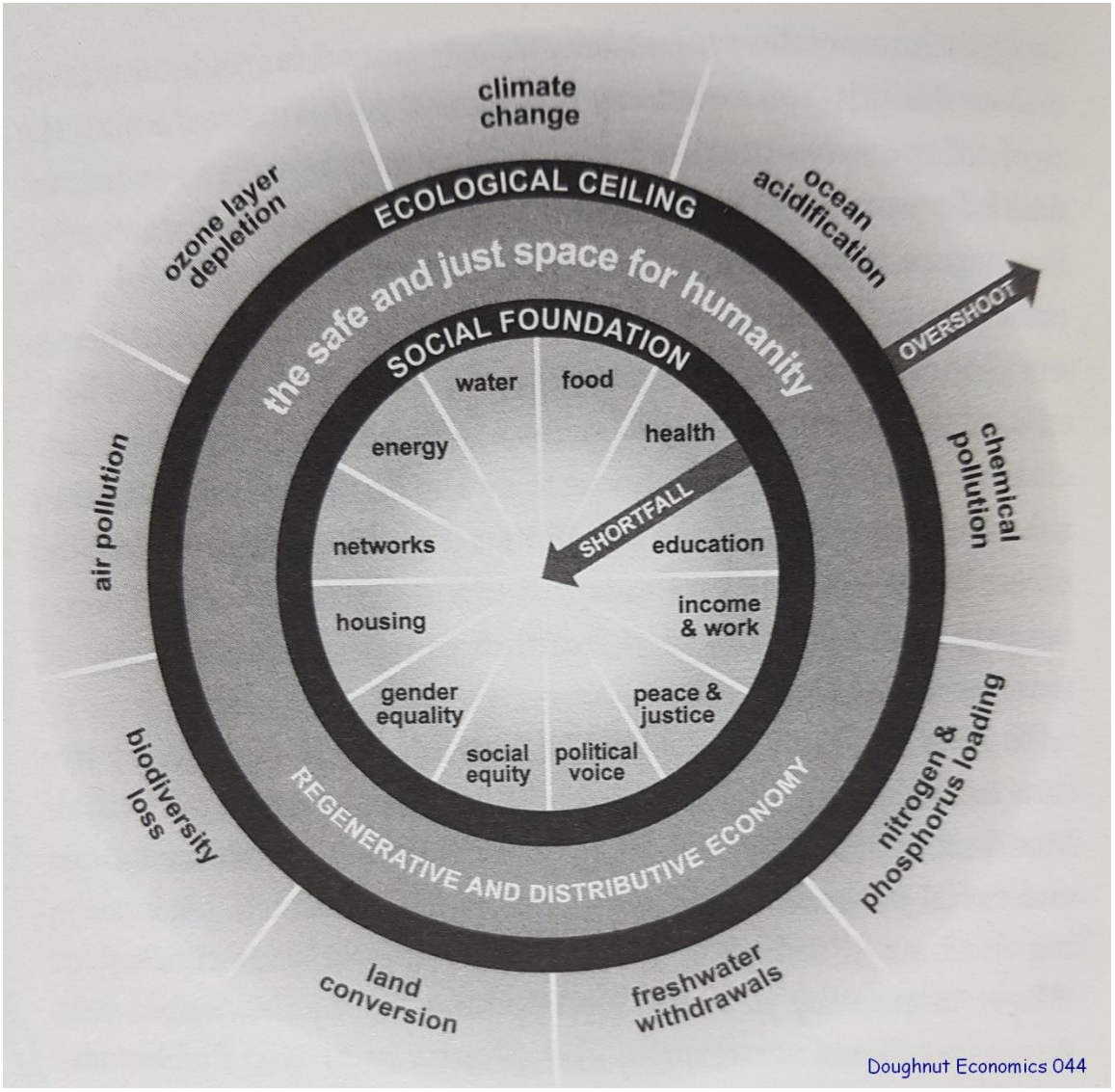
Armut
Hunger
Ausbeutung

Kate Raworth, 2017

Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

“Doughnut”- Details

© Focus Five
Coaching Solutions



Do©KS 2006

Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

Gute Wünsche …

© Focus Five
Coaching Solutions

Kommentare und Rückmeldungen,
ergänzende Beiträge
(und passende Cartoons …)
sind mir jederzeit willkommen!

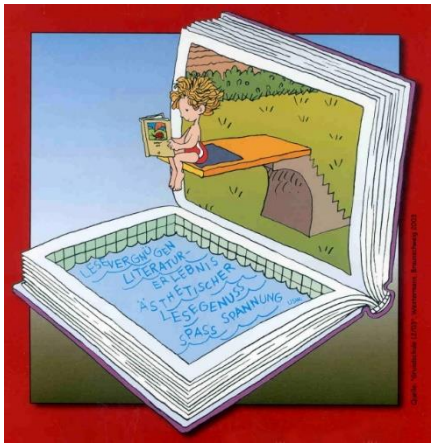
doc.ks@web.de

Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck

Weiter-Lesen auf:

© Focus Five
Coaching Solutions

https://sites.google.com/site/klausschenck/free-resources-articles



https://shop.haufe.de/prod/konflikte-in-projekten

https://hostingtransformation.eu/resource/a-transformative-edge/#1

Dr. Klaus Schenck, Eichendorffstr.19, D-69493 Hirschberg, +49-173-6696562, doc.ks@web.de; https://sites.google.com/site/klausschenck