

TEMP-Coaching® - Bitte achten Sie darauf, dass Sie nur **eine Note** pro Handlungsfeld vergeben!

Copyright J. Schimmel & R. Grillenbeck

Erfolgsfaktor I	Teamchef: Ich bin mein eigener Chef					
	Note 6	Note 5	Note 4	Note 3	Note 2	Note 1
Handlungsfeld 1 Haltung entwickeln	Gefühl der persönlichen Überforderung. Zuneigung von Partnern und Kindern (sofern vorhanden) ist verloren gegangen. Es gibt die Haltung, dass das alles keinen Sinn hat. <input type="checkbox"/>	Vieles bleibt unerledigt nach dem Motto "keine Zeit", "ich habe ja keine Chance" oder "die Anderen lassen mich ja nicht!". Ich bin ein Opfer des Systems. <input type="checkbox"/>	Sie können Fragen beantworten wie: "Wer bin ich heute?" "Was kann ich?" "Wohin will ich?". Es ist geklärt, ob es eine eigene Familie und Kinder gibt / geben wird mit einem klaren JA oder NEIN. <input type="checkbox"/>	Ihre Lebensbereiche sind in guter Balance. Zur positiven Lebensgestaltung gibt es ein JA. Geeignete Bücher werden gelesen und durchdacht. Es gibt jährliche Zielbilder, die an der Wand hängen. <input type="checkbox"/>	Ihre persönlichen Lebensziele und das Lebensmotto sind geklärt und existieren schriftlich. Aktuelle Lebensthemen werden mit einem Coach oder in Seminaren reflektiert. <input type="checkbox"/>	Für jeden Lebensbereich existieren Planungen, die Sie umsetzen. Es werden min. 4 Tage in Weiterbildung investiert. Es gibt zusätzlich pro Quartal Zeitfenster mit sich selbst alleine, um in der Stille zu reflektieren. <input type="checkbox"/>
Handlungsfeld 2 Werte, Sinnfragen klären	Über Aspekte wie Zielfoto, Mission/Vision und Sinn und Werte wurde nie nachgedacht. Der Alltag dominiert. <input type="checkbox"/>	Entwicklungen werden ungefiltert in den Alltag einbezogen. Was alle machen, macht man mit. Weniges wird hinterfragt. Von Werte und deren Bedeutung hat man schon mal gehört. <input type="checkbox"/>	Es existiert ein vages Bild von der Zukunft. Themen wie Werteorientierung und Verhalten werden mit Anderen hin und wieder besprochen. <input type="checkbox"/>	Eine schriftliche Fixierung der eigenen Werte und der Sinnhaftigkeit des eigenen Lebens liegt vor. Klarheit beginnt. <input type="checkbox"/>	Die eigenen Werte werden gelebt und erlebbar gemacht. Es erfolgen regelmäßige Gespräche mit Anderen über Werte. <input type="checkbox"/>	Eine dynamische, wertorientierte Lebensgestaltung wird in Beruf und Privat gelebt. Sie werden als Vorbild wahrgenommen. Sie geben Ihr Wissen an Andere weiter - als Lehrer, Mentor etc. <input type="checkbox"/>
Handlungsfeld 3 Ziele planen	Der Alltag dominiert. Es gibt keine Zeit, um am System zu arbeiten, sondern nur im System. Auf das was passiert, wird reagiert - manchmal. <input type="checkbox"/>	Kurzfristiges Handeln überdeckt langfristige Ansätze. Dringendes dominiert Wichtiges. Statt konkreter Ziele gibt es nur gut gemeinte Absichten. <input type="checkbox"/>	Zielauswahl führt zu Prioritäten und damit zu bewußtem Handeln. Die Zielerreichung wird kontrolliert und dokumentiert. <input type="checkbox"/>	Eine mittelfristige Lebensplanung (bis drei Jahre) existiert. Es gibt Ideen, um etwas zu machen oder zu erzeugen, um der Welt etwas zu hinterlassen. <input type="checkbox"/>	Eine Lebensplanung über fünf Jahre hinaus existiert. Sie haben drei konkrete Taten, Dinge, Produkte geschaffen als Geschenk an die Welt. <input type="checkbox"/>	Die Lebensstrategie wird den laufenden Änderungen angepasst: Sie finden stets positive Wege und Lösungen. Das Ziel hinter dem Ziel ist bekannt. <input type="checkbox"/>
Handlungsfeld 4 Liebesbeziehung umsorgen	Eine dauerhafte Liebesbeziehung ist nicht vorhanden. Hin und wieder gibt es kurzfristigen Kontakt mit einem Partner. <input type="checkbox"/>	Die Auswahl einer Beziehung erfolgt nach ungeeigneten Kriterien. Sexualität kommt vor. Der Andere wird nicht so genommen, wie er ist. <input type="checkbox"/>	Bei der Auswahl einer Liebesbeziehung werden u.a. die folgenden Bereiche auf Übereinstimmung geprüft: Geld, Erziehung, Bildung, Freiraum, Werte, Altlasten. <input type="checkbox"/>	Die Liebesbeziehung lebt nach den Grundlagen von Respekt und Wachstum. Gemeinsame Stärken werden eingebracht. Zukunft wird geplant. <input type="checkbox"/>	Die Liebe wird laufend gepflegt, gemeinsame Aktivitäten werden mit Freude entwickelt. Die Werte sind geklärt und werden gelebt. Es gibt Freude und Wachstum. <input type="checkbox"/>	Vertrauen ist vollständig vorhanden. Es gibt auch kritische Rückmeldungen, die die Liebe beflügeln. Es gibt ein inneres Leuchten, weil es den Anderen gibt. Die Liebe fühlt sich bedingungslos an. <input type="checkbox"/>
Handlungsfeld 5 Gesundheit erhalten	Das Thema "Gesundheit" wird wahrgenommen, aber nicht auf die eigene Person bezogen. Eine Aktivität findet nicht statt. <input type="checkbox"/>	Man sollte mal hin und wieder etwas für seine Gesundheit tun. Gemüse und Obst werden schon mal gegessen. Sie gehen einmal pro Jahr zum Gesundheits-Check up. <input type="checkbox"/>	Gemüse und Obst stehen regelmäßig auf Ihrer Speisekarte. Mindestens einmal pro Woche wird Sport getrieben. Nichtraucherstatus. <input type="checkbox"/>	Es gibt Pläne zum Thema Ernährung, Bewegung und Entspannung. Sie nehmen an mindestens drei Sportwettkämpfen teil und sind nicht Letzter. <input type="checkbox"/>	Regelmäßiger Schlaf wird mit Ernährung, Bewegung und Entspannung gelebt. Sie erleben eine körperliche, mentale und psychische Gesundheit. <input type="checkbox"/>	Auch neue Sportvarianten werden ausprobiert und genutzt. Im Vergleich mit Gleichaltrigen wird ein deutlich höherer Fitnessgrad wahrgenommen. <input type="checkbox"/>
Handlungsfeld 6 Profitabel wirtschaften	Die Konten sind manchmal überzogen. Es wird eingekauft, wie es kommt. Gelegentlich machen Sie sich Sorgen und haben oft auch keine Übersicht über die Details. <input type="checkbox"/>	Es wird erkannt, dass bei Anschaffungen Preisvergleiche sinnvoll sind. Ihr Leben richtet sich nach dem Kontostand - habe ich viel, lass ich es krachen. <input type="checkbox"/>	Es gibt regelmäßige monatliche Überprüfungen der Kosten und Einnahmen. Eine vage Jahresplanung liegt vor. Es wird mehr eingenommen als ausgegeben. <input type="checkbox"/>	Die Konten sind regelmäßig im "schwarzen" Bereich. Es bleibt jeden Monat Geld übrig, das in Zukunftsprojekte investiert wird. <input type="checkbox"/>	Die Altersvorsorge ist geplant und finanziell abgesichert. Wohlstandsgüter sind möglich. Die Familie profitiert von den verfügbaren Geldmitteln. <input type="checkbox"/>	Die Finanzmittel sind ausreichend vorhanden und können ohne großes Nachdenken eingesetzt werden. Es gibt das Gefühl von finanzieller Freiheit und weitere Menschen werden unterstützt. <input type="checkbox"/>
Handlungsfeld 7 Außendarstellung gestalten	Auf Außenwirkung zu achten ist ein fremder Gedanke. Es ist mir egal, wie ich aussehe und wirke. Mir gefällt es ja. <input type="checkbox"/>	Körperpflege und Kleidungspflege finden regelmäßig statt. Das genutzte Fahrzeug wird ebenfalls regelmäßig gereinigt. <input type="checkbox"/>	Alle nach außen wirkenden Themen werden gepflegt: Kleidung, Körper, Wohnraum, Fahrzeug, Büro. Es wird auf die eigene Sprache geachtet (Niveau). <input type="checkbox"/>	Alle Themen sind auf dem aktuellen Stand. Ihre Sprache und Ihr Auftreten werden als angenehm empfunden. <input type="checkbox"/>	Menschen sind von Ihnen und Ihrer Art begeistert. Sie werden authentisch wahrgenommen und man vertraut Ihnen. <input type="checkbox"/>	Sie stehen in der Öffentlichkeit und man bittet Sie an Veranstaltungen und Projekten teilzunehmen. Man schätzt Ihre Art und Weise. <input type="checkbox"/>
	Zone I		Zone II		Zone III	

www.temp-coaching.de	TEMP-Coaching® - Bitte achten Sie darauf, dass Sie nur eine Note pro Handlungsfeld vergeben!						Copyright J. Schimmel & R. Grillenbeck					
	Erfolgsfaktor II		Erwartungen an mich: Umwelt / Arbeitswelt									
			Note 6	Note 5	Note 4	Note 3	Note 2	Note 1				
Wie Sie messbar Ihre Persönlichkeit weiterentwickeln	Handlungsfeld 1 Kernkompetenzen entwickeln	Es sind keine Kernkompetenzen vorhanden. Ich mache einfach, was man mir sagt. <input type="checkbox"/>	Sie haben Kernkompetenzen, haben darüber aber noch nie nachgedacht. <input type="checkbox"/>	Sie haben eine Vorstellung von Ihrem Können und handeln entsprechend. <input type="checkbox"/>	Mit Ihren Kompetenzen und Ihrem Können kommen Sie heute gut klar und morgen wohl auch. <input type="checkbox"/>	Die Kernkompetenzen werden konzentriert ausgebaut, um auf anderen und zukünftigen Märkten existieren zu können. <input type="checkbox"/>	Neue Kernkompetenzen werden aufgebaut, um mit Freude auf zukunftssträchtigen Märkten aktiv sein zu können. <input type="checkbox"/>					
	Handlungsfeld 2 Zielgruppe fokussieren	Man arbeitet nicht und weiß nicht, wo ein geeigneter Arbeitgeber ist. <input type="checkbox"/>	Man arbeitet, wo es Arbeit gibt. Es geht nur um das Geld verdienen. <input type="checkbox"/>	Man arbeitet im richtigen Unternehmen. Es gibt eine bewusste Entscheidung für dieses Unternehmen. Wenn ich über mein Unternehmen spreche, bin ich begeistert. <input type="checkbox"/>	Das Unternehmen wird mitgestaltet und der Erfolg ist messbar und erkennbar. <input type="checkbox"/>	Man ist ein Mitunternehmer. Der Erfolg des Unternehmens wird aktiv gestaltet. Alle Kompetenzen werden eingebracht. <input type="checkbox"/>	Sie haben Ihr Ziel erreicht. Sie leben Ihren Traum - als Selbständiger oder Beschäftigter mit Begeisterung und Leidenschaft. <input type="checkbox"/>					
	Handlungsfeld 3 Ausstrahlung und Service steigern	Die Arbeitsleistung steht im Vordergrund, es gibt keinen Service. Kunden stören und ich bin nicht zuständig. <input type="checkbox"/>	Die Erkenntnis ist vorhanden, dass sich alle Arbeitsleistungen ähneln und eine Differenzierung nur über den Service möglich ist. <input type="checkbox"/>	Eigenes Servicebewusstsein gewinnt an Bedeutung (Standards entwickeln, Umgang mit Fehlern). <input type="checkbox"/>	Die eigene Freude an der Arbeit schwappt auf andere über. Freunde und Kollegen spüren meine Begeisterung. Servicestandards sind festgelegt. <input type="checkbox"/>	Mein Service ist exzellent. Verbesserungen werden sofort aufgeschrieben, wenn sie entstehen - morgens, nachts, mittags...und umgesetzt. <input type="checkbox"/>	Die Serviceleistung verblüfft den Kunden immer wieder aufs Neue. Geliefert wird die volle Leistung plus 1. Der Kunde sagt "Wow". Meine Haltung: Ich mache den Unterschied. <input type="checkbox"/>					
	Handlungsfeld 4 Kreativität ausbauen	Meine Meinung: "Was gestern gut war, kann heute nicht schlecht sein". Ich mache nur das Nötigste. Hauptsache die Sache ist erledigt - wie ist egal. <input type="checkbox"/>	Ich habe kurze kreative Gedanken: "Man könnte mal bzw. man sollte mal oder mal wieder...." Nix passiert. <input type="checkbox"/>	Ich melde mich mit kleinen Verbesserungen zu Wort. Ich gestalte regelmäßig mindestens einen Prozess kreativ (Basteln, Musik, Literatur, Kunst) <input type="checkbox"/>	Ich beteilige mich am Vorschlagswesen der Firma. Ich habe meine Kreativität entdeckt und gestalte zwei Prozesse regelmäßig. <input type="checkbox"/>	Ich nutze das firmeneigene Verbesserungswesen als Anreiz für mindestens drei neue Ideen pro Jahr. Ich verdiene mit kreativen Ideen Geld. <input type="checkbox"/>	Ich bin als kreativer Mensch bekannt. Andere Menschen schätzen meinen Rat und fragen nach meiner Expertise. <input type="checkbox"/>					
	Handlungsfeld 5 Kommunikation trainieren	Wenn ich etwas sagen will, sage ich das. Sonst halte ich mich zurück. Ich denke nicht drüber nach. <input type="checkbox"/>	Ich nehme gerne an Gesprächen teil, die mich interessieren. Mir ist es wichtig, dass ich meinen Beitrag loswerde. <input type="checkbox"/>	Wenn ich einen wertvollen Beitrag habe, rede ich. Ich höre meinen Gesprächspartnern auch gerne aktiv zu. Ich kann meine Sprache und die Wahl der Worte anpassen. <input type="checkbox"/>	Ich höre lieber zu und lerne die Standpunkte von anderen Menschen kennen. Meine Beiträge sind platziert und verletzen nicht. Wertschätzung und Feedback sind willkommen. <input type="checkbox"/>	Ich kommuniziere nach dem Prinzip: erst persönlich, dann telefonisch, dann schriftlich. Menschen sprechen gerne mit mir. Ich verstehe und werde verstanden. <input type="checkbox"/>	Ich bin ein Magier und Künstler der Kommunikation. Ich gehe empathisch auf Menschen zu und behalte auch in Krisen eine wertschätzende und achtsame Haltung. <input type="checkbox"/>					
	Handlungsfeld 6 Zuverlässigkeit garantieren	Oft werden gesagte Dinge nicht umgesetzt. <input type="checkbox"/>	Wenn man sich für eine Sache entscheidet, wird Zuverlässigkeit auch gelebt. Alles andere mal so mal so. <input type="checkbox"/>	Mein Wort gilt ist die Devise. Kann ich einen Termin nicht einhalten, informiere ich sofort alle Beteiligten. <input type="checkbox"/>	Meine Hand für mein Produkt. Neben dem zeitlichen Aspekt von Zuverlässigkeit entwickelt sich das Thema auch auf Ergebnisqualität. <input type="checkbox"/>	Ich bin ein gern gesehenes Mitglied von Arbeitsgruppen, da meine Verlässlichkeit sehr geschätzt wird - in Bezug auf Zeit, Ergebnisse und Qualität. <input type="checkbox"/>	Ich balanciere die einzelnen Aufgaben und entscheide mich bewusst für und gegen Themen und Aufgaben. Die Ansagen sind klar und verbindlich. Ein JA ist ein JA. <input type="checkbox"/>					
	Handlungsfeld 7 Mitarbeiter und Kollegen schätzen	Kollegen und Mitarbeiter werden zur Kenntnis genommen. Weitere Aktivitäten gibt es nicht. <input type="checkbox"/>	Die Geschichten und Sorgen der Kollegen und Mitarbeiter sind bekannt. Das ist aber deren Sache. <input type="checkbox"/>	Ich nehme die Mitarbeiter und Kollegen bewusst wahr und habe täglichen Kontakt mit Ihnen. Ihr Wohlergehen ist mit wichtig. <input type="checkbox"/>	Ich gehe täglich persönlich auf die Menschen in meinem Umfeld zu und begrüße Sie mit einem Händedruck. Wir reden täglich kurz miteinander. <input type="checkbox"/>	Ich kenne die individuellen Stärken und Schwächen und gehe achtsam damit um. Jeder wird wertgeschätzt. Geben und Nehmen. <input type="checkbox"/>	Es finden regelmäßige gemeinsame Veranstaltungen statt. Auch die Familien werden eingebunden. Vertrauen ist vollständig vorhanden. <input type="checkbox"/>					
			Zone I			Zone II			Zone III			

Erfolgsfaktor III		Mitmenschen: Familie und Freunde					Copyright J. Schimmel & R. Grillenbeck						
		Note 6		Note 5		Note 4		Note 3		Note 2		Note 1	
		Handlungsfeld 1 Kontakt erhöhen - Familie (Vater, Mutter, Tante etc.)	Es wird nicht kommuniziert. Misstrauen und Tabus bestimmen den Alltag <input type="checkbox"/>	Nur vereinzelt erhalten Familienmitglieder Informationen. Dazwischen gibt es keinen Kontakt. <input type="checkbox"/>	Man hat Kontakt zu Geburtstagen und sonstigen Festlichkeiten. Dieser Kontakt basiert auf Karten und Telefonaten. Vereinzelt kommt es zu Besuchen (2 x pro Jahr) <input type="checkbox"/>	Durch regelmäßige Telefonate (monatlich) informiert man sich über den Alltag. Man sieht sich mindestens viermal pro Jahr. <input type="checkbox"/>	Durch regelmäßige Telefonate (wöchentlich) informiert man sich über den Alltag. Man sieht sich mindestens viermal pro Jahr. <input type="checkbox"/>	Kommunikation total - die Wirklichkeit ist die Wirklichkeit (gegenseitige Kritikfähigkeit und Wertschätzung). <input type="checkbox"/>					
Handlungsfeld 2 Kontaktqualität verbessern - Familie	Es gibt nur Pflichtinformationen und diese werden sehr sorgfältig ausgewählt. Es wird eher nichts gesagt. <input type="checkbox"/>	Informationen, die sowieso bald bekannt werden, werden kommuniziert. Alles andere Wesentliche bleibt weiter nicht gesagt. <input type="checkbox"/>	Ab und zu keimt Hoffnung auf und man äußert vereinzelt persönliche Befindlichkeiten. Ungefragt gibt es Bewertungen und Ratschläge. <input type="checkbox"/>	Informationen werden mit persönlichen Gefühlen kommuniziert. Vereinzelt wird um eine Rückmeldung gebeten. Vertrauen wird langsam aufgebaut. <input type="checkbox"/>	Alle Informationen werden offen ausgesprochen und beraten. Feedback ist willkommen und geschätzt. Altlasten und alte Verletzungen sind besprochen, aufgelöst und vergeben. <input type="checkbox"/>	Der Austausch enthält Beschreibungen und eigene Erfahrungen ohne zu bewerten. Respekt wird gelebt. Das Vertrauen ist vollkommen und es ist ein Sicherheitnetz. <input type="checkbox"/>							
Handlungsfeld 3 Aktivität erweitern - Familie	Gemeinsame Aktivitäten finden nicht statt. <input type="checkbox"/>	Ein- bis zweimal jährlich kommt es zu Pflichtterminen, die immer gleich ablaufen. <input type="checkbox"/>	Hin und wieder werden neue Aktivitäten ausprobiert. <input type="checkbox"/>	Sie machen einmal pro Jahr Urlaub mit Ihrer Familie (Ihre Eltern / Schwiegereltern etc.). <input type="checkbox"/>	Sie genießen gemeinsame Leidenschaften und Interessen. <input type="checkbox"/>	Gemeinsame Aktivitäten stehen im Vordergrund. Sie sind abwechselnd und reichhaltig. Freude ist wesentlicher Bestandteil des Zusammenseins. <input type="checkbox"/>							
Handlungsfeld 4 Freundschaft entwickeln	Es gibt keine Freundschaften. Wer da ist, wird genommen. <input type="checkbox"/>	Einige Bekannte werden als wertvoller eingeschätzt. Hier steht im Fokus der Vorteil, nicht der Mensch. Sie überlegen, woran ein Freund erkennbar ist (Messfaktoren für Erfolg). <input type="checkbox"/>	Es gibt Klarheit darüber, was eine Freundschaft ist und was sie ausmacht. Ihre Freunde sind gemessen mit den Messfaktoren für Erfolg. <input type="checkbox"/>	Einige Menschen können als Freunde definiert und benannt werden. Diese werden in den inneren Kreis gebeten. Die Anzahl ist begrenzt. <input type="checkbox"/>	Vertrauen ist vollständig vorhanden. Fehler werden verziehen. Erlebnisse werden geteilt. Altlasten sind aufgearbeitet. Entwicklung ist ein gemeinsamer Treiber. <input type="checkbox"/>	Freunde verstehen sich ohne Worte. Ein Blick genügt. Jeder ist sofort bereit, seine eigenen Vorhaben zurückzustellen, wenn der Andere Hilfe braucht. <input type="checkbox"/>							
Handlungsfeld 5 Wertschätzung ausbauen	Wertschätzungen an Anderen findet nicht statt. Ich bekomme ja auch keine. <input type="checkbox"/>	Wenn jemand etwas besonders gut macht, fällt mir das auf - ich sage aber nichts. <input type="checkbox"/>	Vereinzelt schenke ich Menschen, die ich mag, eine Wertschätzung und ich erwarte ebenfalls eine Wertschätzung - sonst bin ich sauer. <input type="checkbox"/>	Ich schenke Menschen Wertschätzung, weil mir etwas besonders gefällt. <input type="checkbox"/>	Ich schenke Menschen gezielt Wertschätzung und achte auf entsprechende Situationen - ohne Hintergedanken. <input type="checkbox"/>	Ich freue mich über die Unterschiedlichkeit der Menschen und bringe diese Freude zum Ausdruck. Eine Bewertung in positiv und negativ findet nicht statt. Wertschätzung ist individuell. <input type="checkbox"/>							
Handlungsfeld 6 Engagement steigern	Es wird viel Zeit mit Fernsehen und dem PC verbracht. Weiteres Engagement findet nicht statt. <input type="checkbox"/>	Der Austausch mit anderen Menschen findet zu 90 % digital statt. Das Interesse gilt eher einem Thema, als der Person. <input type="checkbox"/>	Ich engagiere mich und bemühe mich persönliche Kommunikation zu fördern. Vereinzelt gelingt es auch. <input type="checkbox"/>	Regelmäßige Kommunikation fällt mir bei vertrauten Menschen leicht. Ich bringe einige Dinge selber auf den Weg. <input type="checkbox"/>	50 % der Begegnungen werden durch meinen Impuls auf den Weg gebracht. Gemeinsame Interessen werden gesucht und gefunden. <input type="checkbox"/>	Menschen, egal ob vertraut oder fremd werden offen empfangen. Situative Unterstützungen werden umgehend erbracht. Ich bringe Herzblut in die Sachen. <input type="checkbox"/>							
Handlungsfeld 7 Bekanntenkreis pflegen	Es ist mir egal, wenn ich Bekannte treffe. <input type="checkbox"/>	Wenn ich Bekannte treffe, dann bleibe ich verschlossen. <input type="checkbox"/>	Wenn ich Bekannte treffe, komme ich über den Smalltalk nicht hinaus. <input type="checkbox"/>	Wenn ich Bekannte treffe, wird oberflächlich über Aktivitäten gesprochen, die aber nie in die Praxis umgesetzt werden. <input type="checkbox"/>	Wenn ich Bekannte treffe, habe ich ein echtes Interesse daran, wie es Ihnen geht. Ich höre mir die Geschichten an. <input type="checkbox"/>	Ich gehe aktiv auf Bekannte zu und verbringe meine Zeit mit Ihnen und schaue, ab daraus Freunde werden. <input type="checkbox"/>							
		Zone I		Zone II		Zone III							

www.temp-coaching.de

Wie Sie messbar Ihre Persönlichkeit weiterentwickeln

TEMP-Coaching® – Bitte achten Sie darauf, dass Sie nur eine Note pro Handlungsfeld vergeben!							Copyright J. Schimmel & R. Grillenbeck
Erfolgsfaktor IV	Prozesse: Meine Aktionen und Arbeitsweisen						
	Note 6	Note 5	Note 4	Note 3	Note 2	Note 1	
Handlungsfeld 1 Ordnung halten	Man sieht, dass schon lange nicht mehr aufgeräumt wurde. Alte Akten und Belege liegen auf dem Schreibtisch. Staub liegt herum. Ein Austausch "alt" gegen "neu" findet nicht statt. <input type="checkbox"/>	Es liegen nicht benötigte Gegenstände (Geschirr, Werkzeuge, Dokumente, Aktenordner) herum. Arbeitsmittel werden nicht systematisch aufbewahrt. <input type="checkbox"/>	Alle benötigten Werkzeuge und Dokumente (Papier und digital) werden übersichtlich aufbewahrt. Vereinzelt wird selbstständig für Ordnung gesorgt. Ausmisten findet regelmäßig über alle Themen statt. <input type="checkbox"/>	Werkzeuge und Formulare sind beschriftet und werden schnell gefunden. Ihr Arbeitsumfeld ist standardisiert. Einmal pro Monat wird ausgemistet, reduziert und entsorgt. Alles ist aktuell, sauber und frisch. <input type="checkbox"/>	Wartungs- und Reinigungspläne sind für das gesamte private und berufliche Umfeld vorhanden. Es gibt Ordnungsstandards für alle wesentlichen Themen. <input type="checkbox"/>	Regale, Schränke und digitale Ablageorte sind optimal organisiert und werden laufend verbessert. Alle Menschen im Umfeld leben die Standards für Sauberkeit und Ordnung aus Überzeugung. <input type="checkbox"/>	
Handlungsfeld 2 Qualität verbessern	Die Leistungserstellung erfolgt "wie immer". Häufige Reklamationen sind die Folge. Fehler werden behoben, ohne jedoch die Fehlerquelle zu beseitigen. <input type="checkbox"/>	Die Leistungserstellung wird ohne die Berücksichtigung der Erwartungen der Mitmenschen geplant. Es wird zuweilen ein Feedback eingeholt. Es gibt Unverständnis bei Kritik. <input type="checkbox"/>	Die Erwartungen der Mitmenschen ist Grundlage für das Planen der Leistungserstellung. Jeder Mitmensch ist für die Qualität seiner Arbeit verantwortlich. <input type="checkbox"/>	In Denkpausen und Auszeiten werden Fehler analysiert, aufgegriffen und Korrekturmaßnahmen eingeleitet. Dies erfolgt pro Jahr mindestens 4 x und entsprechende Verbesserungen. <input type="checkbox"/>	Das Prinzip von "Fehlervermeidung vor Fehlerentstehung" wird gelebt. Jeder Fehler wird als Herausforderung zur Verbesserung gesehen. Es gibt eine entsprechende Haltung dazu. <input type="checkbox"/>	Es gibt eine Klarheit in den Kundenbedürfnissen, in der Erstellung der Dienstleistung und eine Erstellung, die mit Freude und Leidenschaft erfolgt. Kunden sind begeisterte Fans. Das ist mein Anspruch und meine Haltung <input type="checkbox"/>	
Handlungsfeld 3 Termintreue steigern	Termine werden zugesagt, jedoch gehören lange Wartezeiten eher zur Regel als zur Ausnahme. Mitmenschen sind wegen der Unzuverlässigkeit verärgert. <input type="checkbox"/>	Das Zuspätkommen wird inzwischen selbst wahrgenommen. Kunden werden verspätet oder gar nicht informiert. "Es tut mir leid" wird schon mal gesagt. <input type="checkbox"/>	Die Termintreue beträgt 70 Prozent. Kunden werden über Verspätungen informiert. Das gilt für berufliche und private Themen. <input type="checkbox"/>	Die Termintreue konnte auf 80 Prozent gesteigert werden. Alle Planungen erfolgen systematisch. Mitmenschen werden bereits vorab über die Terminverschiebung informiert. <input type="checkbox"/>	Die Termintreue liegt bei 95 Prozent. Es gibt Pufferzeiten zwischen den Terminen und Sie sind entspannt. <input type="checkbox"/>	Ihre Termintreue gilt bei den Mitmenschen als erstklassig. Sie sind immer entspannt und wirken auch so nach außen. <input type="checkbox"/>	
Handlungsfeld 4 Abläufe optimieren	Vorgegebene Arbeitsprozesse werden nicht hinterfragt. Verbessert wird nur dann, wenn es dauerhaft Ärger gibt. <input type="checkbox"/>	Anderer Menschen geben die Abläufe vor. Vereinzelt wird über Optimierungen nachgedacht. Umgesetzt werden sie nicht. <input type="checkbox"/>	Es wird die Verschwendung der Zeit wahrgenommen, durch Themen die nicht den eigenen Zielen entsprechen. Gezielte Verbesserungen werden umgesetzt. <input type="checkbox"/>	Die Zeit wird nach eigenen Prioritäten festgelegt, täglich geplant und hinterfragt. Ruhezeiten und Pausen werden genossen. Das Antwort-Zeit-Verhalten ist angenehm. Es gibt Tagespläne schriftlich. <input type="checkbox"/>	Bei jeder Tätigkeit wird überprüft, ob sie zur Wertschöpfung beiträgt. Fernsehen wird nur bewusst gesehen, PC-Spiele werden nur bewußt gespielt. Zeitfresser sind bekannt und abgeschaltet. <input type="checkbox"/>	Sie haben die richtige Anzahl von Abläufen in der richtigen Menge. Sie fühlen sich wohl, sind entspannt und in der Balance. <input type="checkbox"/>	
Handlungsfeld 5 Zeit balancieren	Um Probleme im Ablauf zu verbergen, werden hohe Belastungen aufgebaut. Unnötige Arbeiten werden selbst gemacht. <input type="checkbox"/>	Es wird erkannt, dass sich etwas ändern muss und dass es eine Überforderung gibt. Vereinzelt gibt es Änderungen ohne System. <input type="checkbox"/>	Sie machen sich darüber Gedanken, womit Sie Ihre Zeit verbringen. NEIN-sagen gelingt vereinzelt. <input type="checkbox"/>	Sie haben inzwischen das Wissen, dass Sie der Herr über Ihre Zeit sind. Sie haben es in der Hand und beginnen damit zu arbeiten. <input type="checkbox"/>	Zeit wird nun systematisch geplant und den Menschen und Aufgaben zugeordnet. Delegation funktioniert mit Experten. Ich sage JA und NEIN nach Bedarf und Haltung. <input type="checkbox"/>	Sie haben Ihre Balance gefunden. Es werden regelmäßig Auszeiten genommen. <input type="checkbox"/>	
Handlungsfeld 6 Arbeitseffizienz messen	Die Arbeitseffizienz wird nicht gemessen. Andere Menschen geben das Arbeitspensum vor. Wenn ich keine Lust habe, mache ich krank. <input type="checkbox"/>	Es wird anhand von Tagesaufgaben bzw. Arbeitsplänen gearbeitet. Die Vorgaben sind wenig verlässlich, da sie teilweise veraltet sind. <input type="checkbox"/>	Die Arbeitseffizienz wird regelmäßig gemessen. Es gibt Kennzahlen und Größen, mit denen geplant wird. Das bezieht sich auf private und berufliche Themen. <input type="checkbox"/>	Es gibt messbare Ziele zur Leistungssteigerung für alle Prozesse. Unnütze Prozesse werden aufgegeben. Die Wechselwirkungen werden gesehen und verstanden. <input type="checkbox"/>	Es werden kontinuierliche Leistungssteigerungen erreicht. Mitmenschen mit ähnlichen Aufgaben bewerten sich gegenseitig. Das Thema Leistungssteigerung um jeden Preis wird aufgegeben. <input type="checkbox"/>	Es gibt ständig Vergleiche, um weitere Lernprozesse zu erzielen. Die Wechselwirkungen sind bekannt in der eigenen Branche und als Idee für eine andere Branche /Person - Was würde ein Kin-dergartenkind dazu sagen? <input type="checkbox"/>	
Handlungsfeld 7 Netzwerkbeziehungen knüpfen	Die Dinge werden alle selbst gemacht. Es wird akzeptiert, dass es allen anderen auch so geht. <input type="checkbox"/>	Es gibt regelmäßigen Austausch mit Anderen über deren Themen. Erste Kompetenzen der Anderen sind bekannt und werden genutzt. <input type="checkbox"/>	Es gibt einen gezielten Austausch über die Kompetenzen. Wer es am besten kann, macht die Aufgabe. <input type="checkbox"/>	Neben den Aufgaben und Kompetenzen werden auch Einstellungen und Sinnfragen miteinander besprochen. Es gibt das Gefühl von miteinander. <input type="checkbox"/>	Gemeinsame Projekte werden geplant und umgesetzt. Der Erfolg wird gemessen und besprochen und gemeinsam gefeiert. <input type="checkbox"/>	Netzwerkpartner sind in das eigene Leben mit eingebaut, genießen das volle Vertrauen und achten respektvoll gegenseitig auf das Wohlbefinden. Es gibt ein Geben und Nehmen. <input type="checkbox"/>	
	Zone I		Zone II		Zone III		