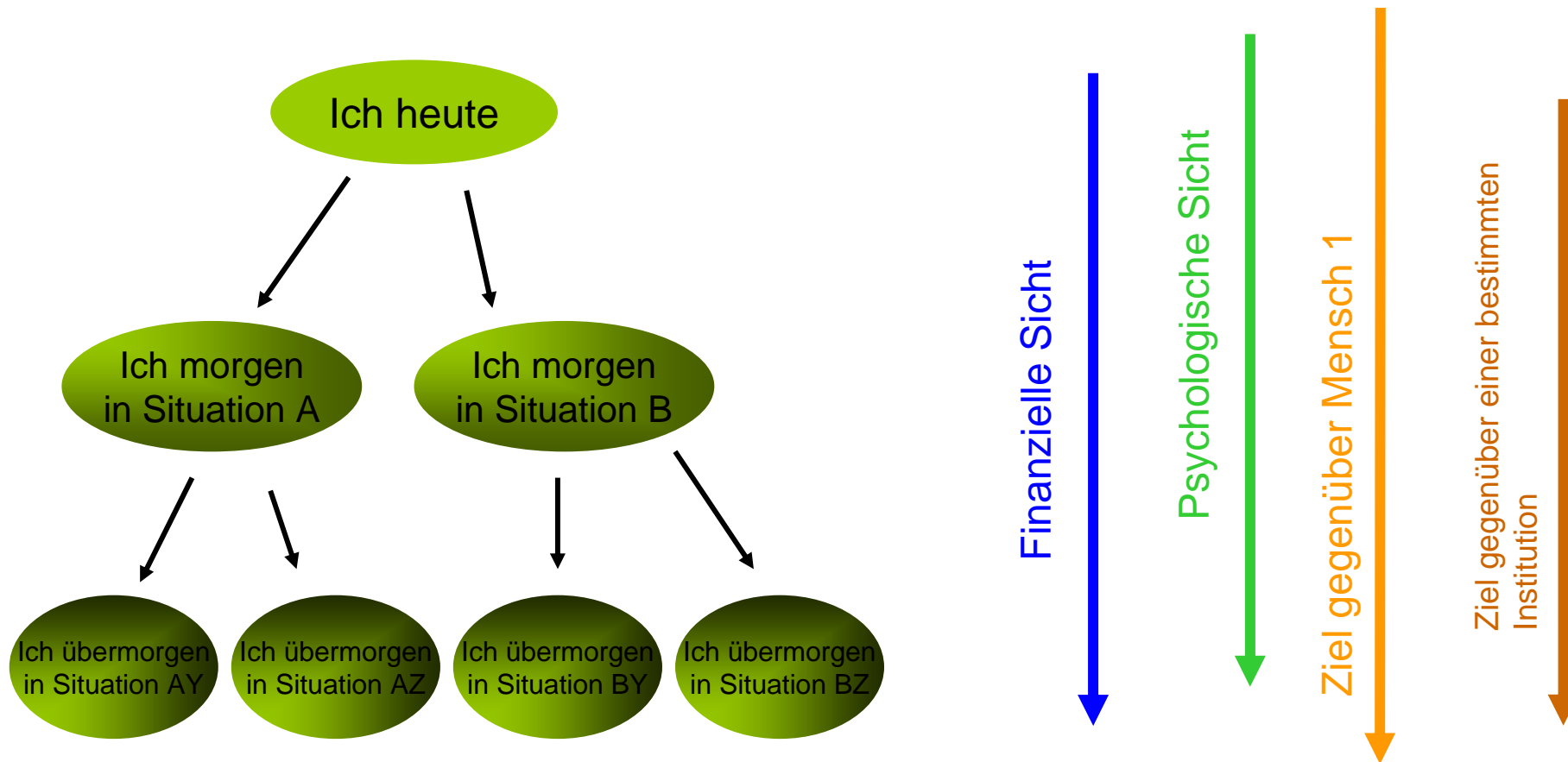


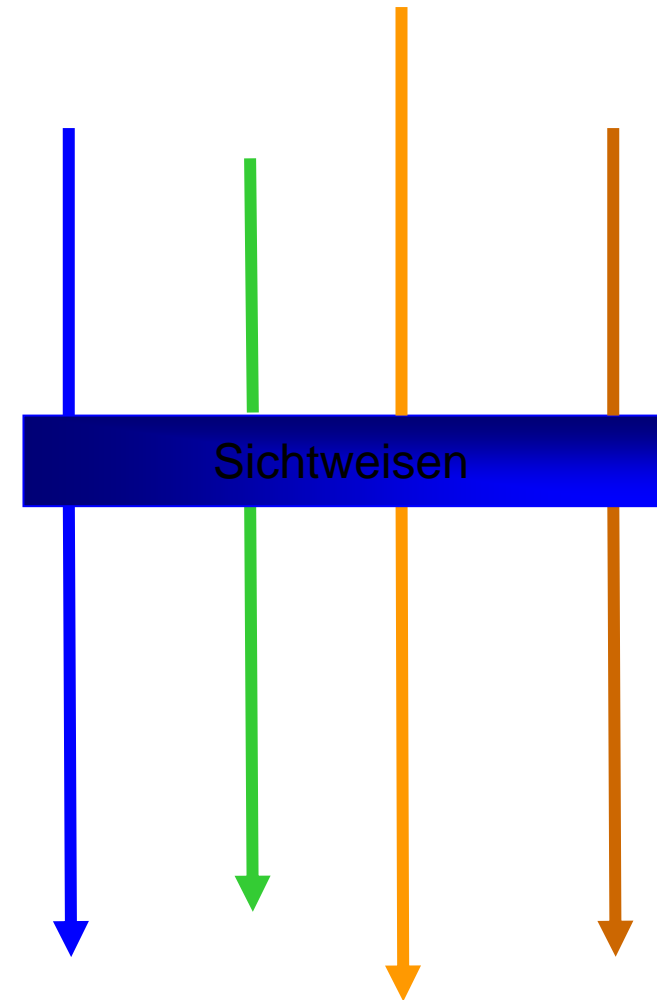
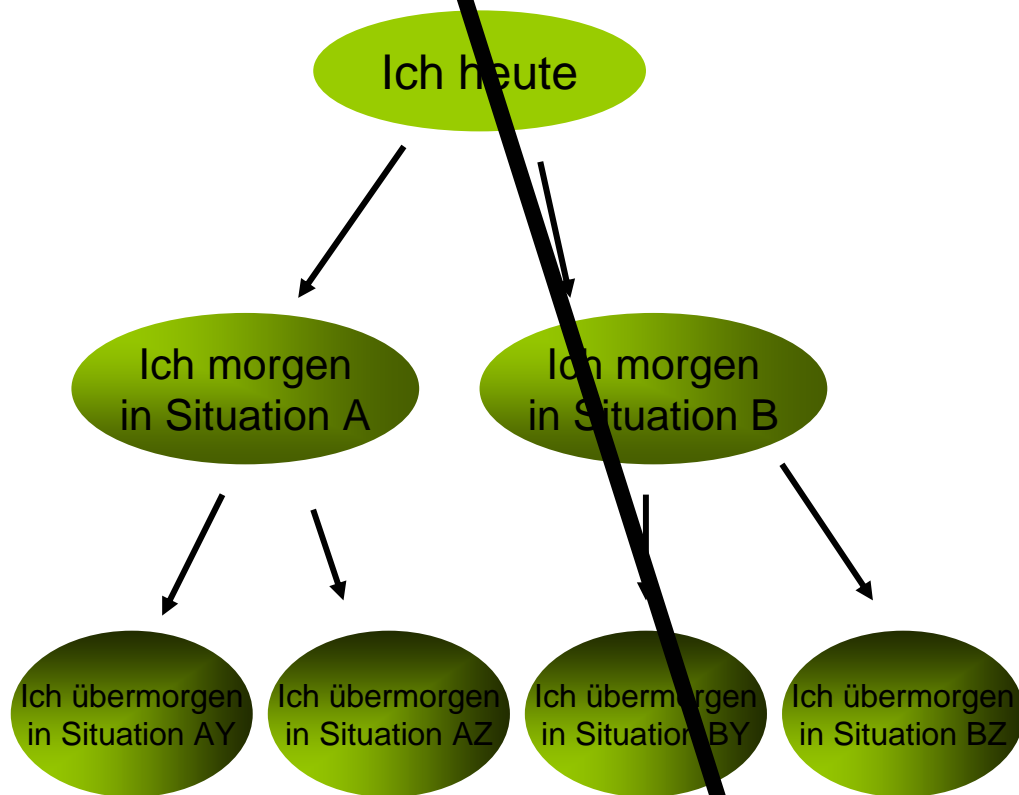
Entscheidungsprozesse



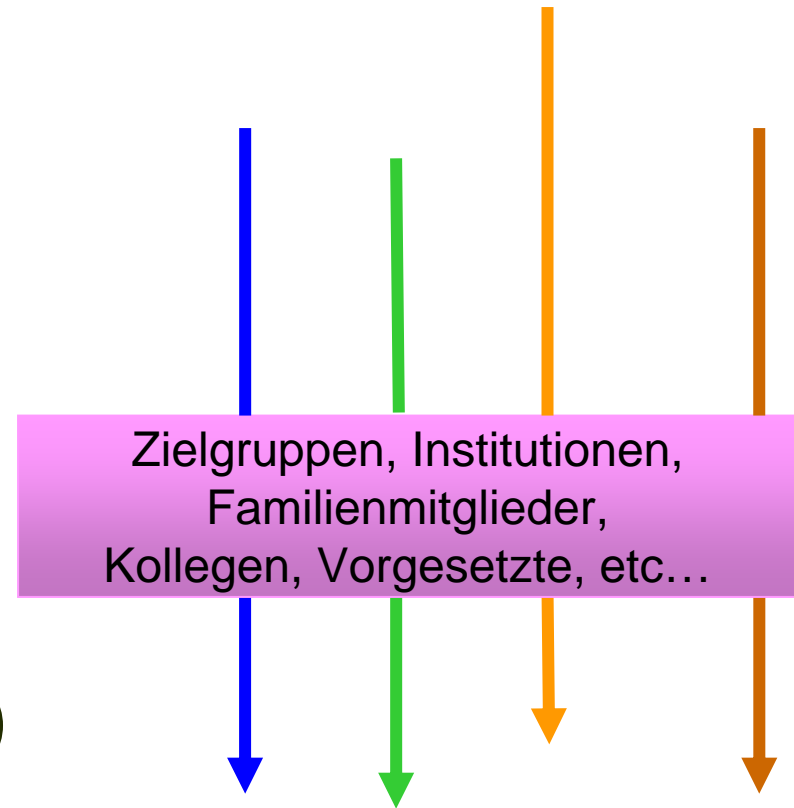
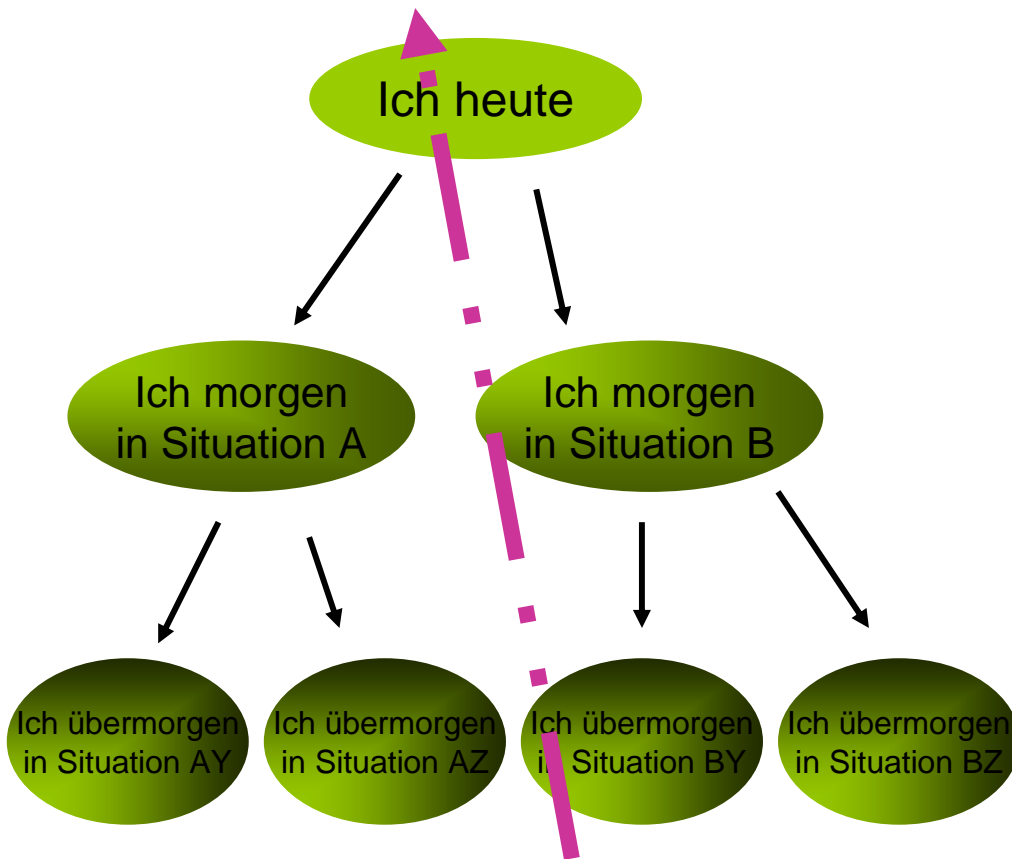
Eine Nutzwertanalyse oder eine Sensitivitätsanalyse (Frederic Vester) führen im Entscheidungsbaum gepaart mit den jeweiligen Sichtweisen zur Zielfestlegung

Bei der Ausführung der Handlung ist die 4-Ohrigkeit (Kommunikationsmodell gemäss Friedemann Schulz von Thun) in der Kommunikation mit den involvierten Menschen zu berücksichtigen

Strategie



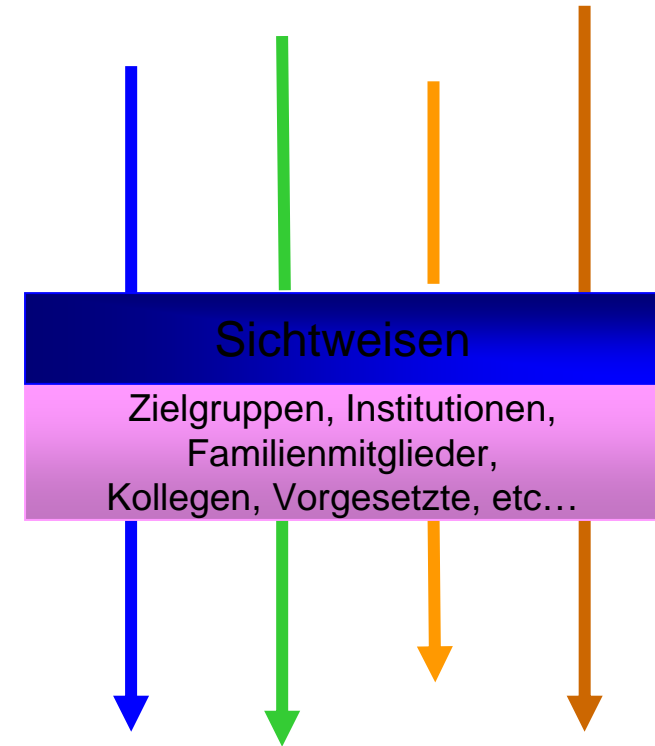
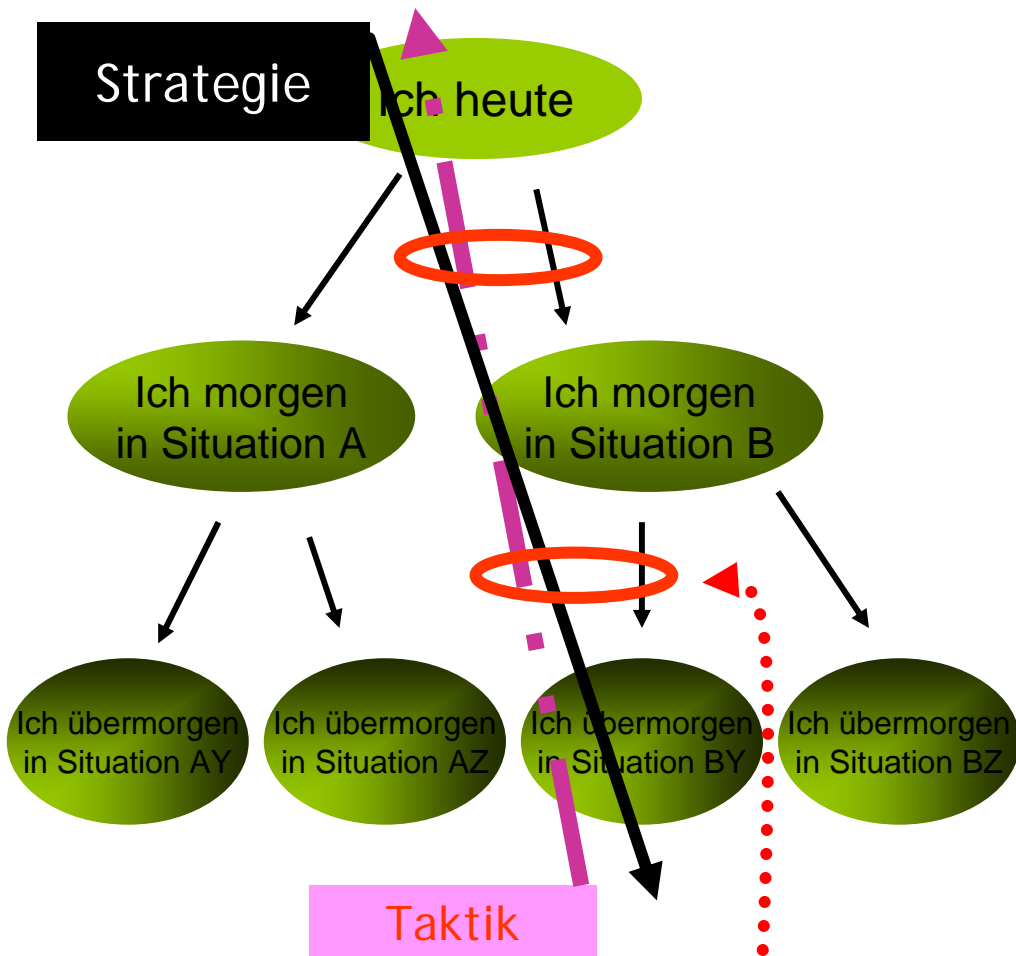
Eine Nutzwertanalyse oder eine Sensitivitätsanalyse (Frederic Vester) führen im Entscheidungsbaum gepaart mit den jeweiligen Sichtweisen zur Zielfestlegung



Bei der Ausführung der Handlung ist die 4-Ohrigkeit (Kommunikationsmodell gemäss Friedemann Schulz von Thun) in der Kommunikation mit den involvierten Menschen zu berücksichtigen

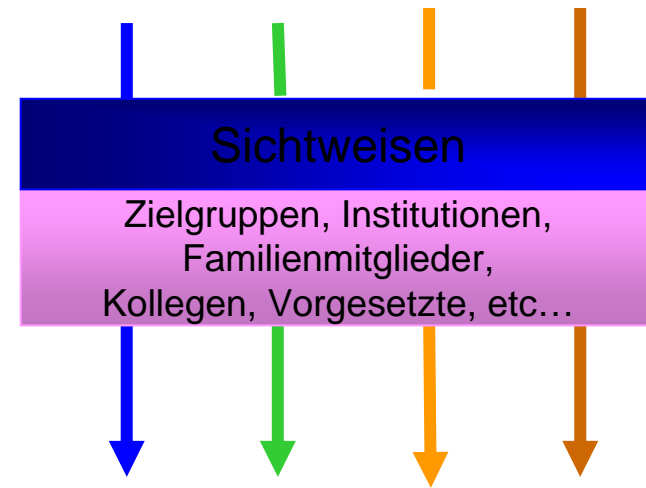
Taktik

Das strategisch ausgewählte Ziel erfordert in der Umsetzung taktisches Geschick: Handlungen, Kommunikationsinhalte & -form werden den verschiedenen involvierten Personen den Umständen entsprechend angepasst



Mit taktischem Geschick manövriert der „Kapitän ICH“ auf dem Weg von der Ausgangslage hin zum strategisch ausgewählten Ziel.

Die Handlungs- & Kommunikationsmatrix



Ich übermorgen in Situation AY				
Ich übermorgen in Situation AZ				
Ich übermorgen in Situation BY		○		
Ich übermorgen in Situation BZ				

Auf dem Weg zur Situation BY mit der Sichtweise „grün“ handle & kommuniziere ich meinem Ziel entsprechend.