

MACHEN mit dem Circle of Influence

Fokussiere dich auf das Machbare

why consult
international management consulting

Was kannst du selber unmittelbar ändern? Manchmal benötigt es Sponsoren, Allys, Multiplikatoren, die du begeistern kannst und die sich für neue Ideen öffnen. Identifiziere mit wem du gemeinsam wichtige Themen voranbringst. Aber: Warte nicht, bist du deine Sponsoren, Allys, Multiplikatoren überzeugt hast, sondern starte sofort bei dir selbst (Change Mindset)

Circle of Influence

- Worauf habe ich Einfluss, obwohl ich selber nicht entscheiden kann?
- Wo und wie kann ich meine Sichtweise hier mit einbringen?
- Mit welchen Sponsoren, Allys und Mitstreitenden sollte ich über meine Ideen sprechen und mir Gehör verschaffen?

Circle of Control

- Was kann ich selber beeinflussen?
- Worauf habe ich unmittelbaren Einfluss?
- Was kann ich sofort ändern?

Circle of Concern

- Was beschäftigt mich gedanklich? (positiv / negativ)
- Habe ich eine Möglichkeit, Einfluss darauf zu nehmen?
- Ist es mir die Sache Wert, hier eine Veränderung zu bewirken oder lerne ich, damit umzugehen?

Love it, accept it, change it or leave it.

Das Circle of Influence Model nach Stephen Covey

www.why-consult.com