



MODUL 12

Ich wende meine Kompetenzen an

Lernziele

Das werden Sie hier lernen:

- wie Sie eigenständig an der Entwicklung Ihres grünen Unternehmens arbeiten können
- wie Sie entschlossen und beharrlich bleiben, wenn Sie versuchen, Ihre Ziele zu erreichen.
- wie Sie Probleme aktiv lösen und Chancen erkennen und damit einen Mehrwert für Ihr grünes Unternehmen schaffen können



Abbildung 1: Kompetenzen anwenden

Allgemeine Informationen



In diesem Modul lernen Sie, wie Sie die SMART-Methode anwenden und wie Sie Probleme aktiv lösen können



Dieses Modul enthält drei Übungen.



Sie benötigen 15 Stunden, um das Modul abzuschließen.



Zum Bestehen dieses Moduls sind 66% richtige Antworten erforderlich.



Ihre Dozent:innen sind Susanne, Tiziana, und Klaus.

HAFTUNGSAUSSCHLUSS FÜR EXTERNE LINKS

Dieses Modul enthält [Hyperlinks](#) zu externen Websites.

Diese externen Links werden als Annehmlichkeit und zu Informationszwecken zur Verfügung gestellt.

Sie stellen keine Befürwortung oder Zustimmung von Go4DiGREEN zu den Produkten

Produkte, Dienstleistungen oder Meinungen des Unternehmens, der Organisation oder der Person.

Go4DiGREEN trägt keine Verantwortung für die Richtigkeit, Rechtmäßigkeit oder den Inhalt der externen.

Seite oder für den Inhalt der nachfolgenden Links. Nutzung auf eigene Gefahr.

2020-1-AT01-KA226-VET-092693



The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Inhalt

LERNZIELE	0
ALLGEMEINE INFORMATIONEN	0
WILLKOMMEN BEI MODUL 12	3
WIE SIE EIGENSTÄNDIG AN DER ENTWICKLUNG IHRES GRÜNEN UNTERNEHMENS ARBEITEN KÖNNEN	3
Die SMART Methode	4
Spezifisch	5
Messbar	6
Attraktiv	7
Realistisch	8
Terminisiert	9
WIE SIE ENTSCLOSSEN UND BEHARRLICH BLEIBEN KÖNNEN, WENN SIE VERSUCHEN, IHRE ZIELE ZU ERREICHEN	14
Visualisieren Sie Ihre Ziele	15
Vertrauen Sie auf Ihre Fähigkeiten	15
Lassen Sie sich inspirieren	16
Ändern Sie die Art und Weise, wie Sie mit Niederlagen umgehen	16
Belohnen Sie sich selbst	17
WIE SIE PROBLEME AKTIV LÖSEN KÖNNEN	18
Problemlösungsprozess	19
Beschreiben Sie das Problem genau	20
Finden Sie die Ursachen	20
Sammeln Sie Vorschläge für eine Lösung	20



Bewerten Sie diese Vorschläge20

REFERENZLISTE.....22

ABBILDUNGSVERZEICHNIS.....22

Willkommen bei Modul 12

Das zweite Modul des letzten Ausbildungsblocks beschäftigt sich mit folgenden Inhalten:

Im ersten Abschnitt beschäftigen wir uns mit der Frage, wie Sie Ihre beruflichen Ziele so effektiv wie möglich erreichen können. Wir machen Sie mit der SMART-Regel vertraut.

Dann geht es darum, wie sie consequent und beharrlich Ihre selbst gesteckten Ziele verfolgen können. Dazu zeigen wir Ihnen einige geeignete Methoden.

Der letzte Abschnitt befasst sich damit, wie Sie auftretende Probleme lösen können. Denn natürlich werden Sie auch in Ihrer Selbstständigkeit einige Probleme lösen müssen. Wir zeigen Ihnen ein strukturiertes Vorgehen.

Wie Sie eigenständig an der Entwicklung Ihres grünen Unternehmens arbeiten können

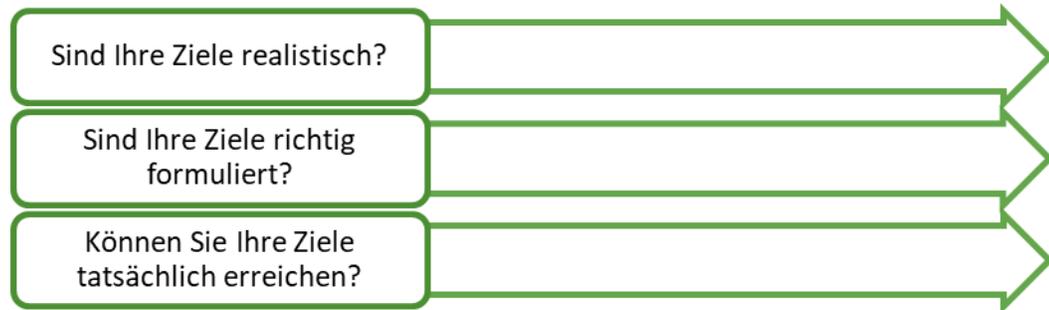


Abbildung 2: Eigenständig an der Entwicklung Ihres grünen Unternehmens arbeiten

Wir möchten Sie mit der SMART-Methode vertraut machen. Mit dieser Methode können Sie Ihre Ziele festlegen. Und Sie können mit ihr auch überprüfen, ob Sie Ihre Ziele erreichen können.

Die SMART Methode

Genauer gesagt, ist die SMART-Methode eine Fünf-Schritte-Strategie. Mit dieser Strategie überprüfen Sie Folgendes:



Die SMART-Methode besagt, dass Ziele spezifisch, messbar, attraktiv, realistisch und terminisiert sein müssen, um alle drei Kriterien zu erfüllen. Richtig angewandt, ist die SMART-Methode ein einfaches Instrument, um Ihre Ziele zu formulieren. Wir zeigen Ihnen anhand einiger Beispiele, wie das geht.

Aber warum heißt diese Methode SMART-Methode? SMART steht für den Anfang eines jeden Schlüsselwortes in dieser Methode:

- **Spezifisch**

Formulieren Sie Ihre Ziele klar! Nicht vage!

- **Messbar**

Ziele müssen messbar sein! Überlegen Sie sich Kriterien, mit denen Sie messen können: Habe ich mein Ziel erreicht?

- **Attraktiv**

Sorgen Sie dafür, dass es Ihnen Spaß macht, Ihre Ziele zu erreichen!

- **Realistisch**

Ziele müssen innerhalb einer bestimmten Zeitspanne erreichbar sein. Und sie müssen mit den Mitteln, die Sie haben, erreichbar sein.

- **Terminisiert**

Sie brauchen einen genauen Zeitplan: Was muss ich bis wann tun?

Es ist wichtig, wie wir unsere Ziele formulieren! Die Art und Weise, wie Sie sich Ziele setzen, ist ein wichtiger Schritt zum Erfolg. Es reicht nicht aus, seine (eigenen) Ziele zu kennen.

Wir müssen unsere Ziele richtig formulieren!

Sehen wir uns nun die Eckpfeiler dieser Methode gemeinsam genauer an:

Spezifisch

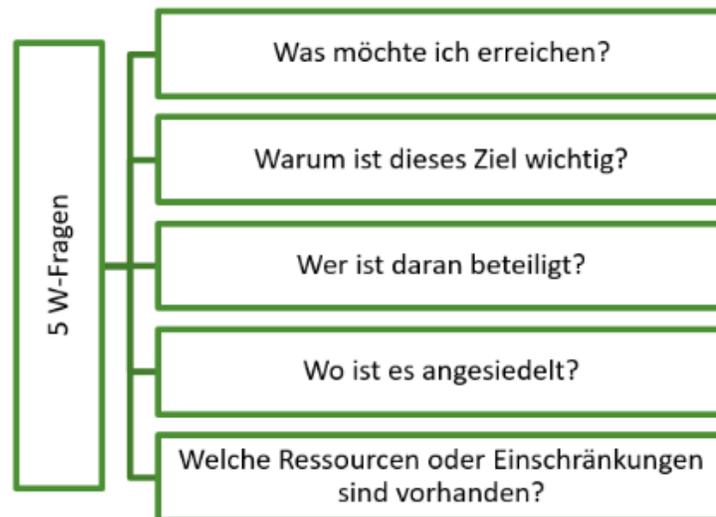
Wenn Sie Ihr Ziel formulieren: Verzichten Sie auf allgemeine Formulierungen oder ungenaue oder gar vage Vorstellungen! Das Gegenteil ist wichtig! Ihr Vorhaben muss so präzise wie möglich beschrieben werden, damit klar ist, dass Sie es erreichen werden! Sie müssen nicht allzu viele Seiten schreiben. Am besten ist es, wenn Sie folgendes machen:

Beschreiben Sie Ihr Ziel in einem klaren Satz!

Hier ist ein Beispiel: Am 30. Juni möchte ich 30 neue Kundinnen und Kunden gewonnen haben.

Wie kann dies erreicht werden?

Durch die Beantwortung der folgenden 5 W-Fragen:



Messbar

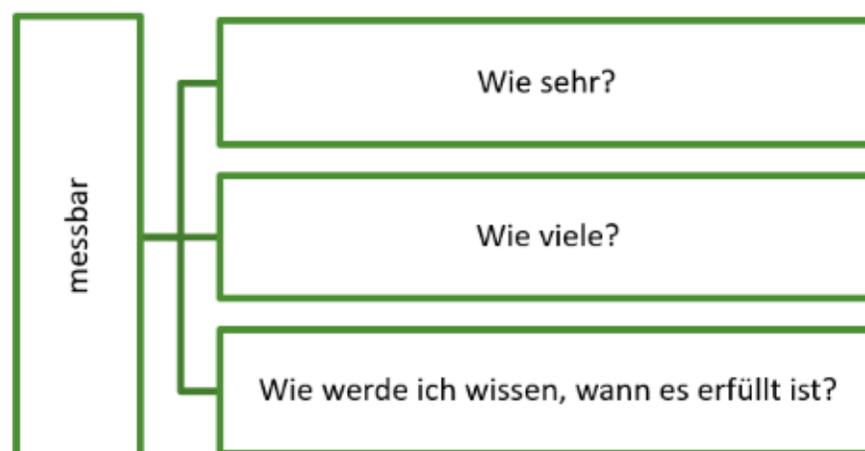
Wenn Sie herausfinden wollen, ob Sie Ihr Ziel erreicht haben, müssen Sie dies auch feststellen können: Sie müssen es messen können! Manchmal ist das gar nicht so schwer. Wenn es um Dinge geht, die man zählen kann, ist es nicht besonders schwierig: Zum Beispiel wenn es um Zeit oder Mengen geht. Bei anderen Dingen ist es nicht so einfach. Im obigen Beispiel können Sie schnell feststellen, ob Sie 30 neue Kundinnen und Kunden gewonnen haben.

Trotzdem: Ihre Ziele müssen messbar sein! Wenn Sie zum Beispiel die Qualität Ihres Produkts verbessern wollen, könnten Sie sich folgende Messgrößen ausdenken: Ich sammle von meinen Kunden 50 positive Bewertungen für mein Produkt. Dazu verwende ich einen Online-Fragebogen.

Es ist wichtig, messbare Ziele zu haben, um Ihre Fortschritte verfolgen zu können und dadurch motiviert zu bleiben. Die Bewertung des Fortschritts hilft Ihnen, sich zu konzentrieren, Ihre Fristen einzuhalten und die Freude zu spüren, wenn Sie Ihr Ziel erreichen.

Wie kann dies erreicht werden?

Ein messbares Ziel sollte Fragen wie die folgenden behandeln:



Attraktiv

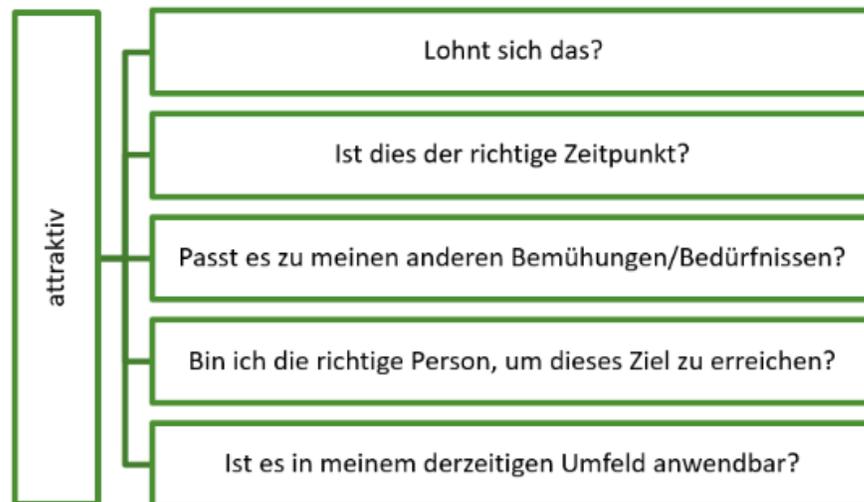
Sie werden Ihr Ziel nicht erreichen, wenn Sie sich ständig abmühen und das Ziel für Sie persönlich nicht erstrebenswert ist. Auf der anderen Seite gilt Folgendes:

Wenn Sie den Wunsch haben, Ihr Ziel zu erreichen, werden Sie auch alles tun, um Ihr Ziel tatsächlich zu erreichen! Achten Sie darauf, dass Ihr Ziel positiv formuliert ist!

Hier ein Beispiel: "Ich möchte in meinem Job frei entscheiden können!" ist viel effektiver und motivierender als "Ich möchte nicht mehr von meinem Job abhängig sein!"

Natürlich gibt es kaum ein Ziel, das sehr, sehr leicht zu erreichen ist! Fast immer gibt es irgendwo Probleme, die man überwinden muss, oder sogar Rückschläge. Umso wichtiger sind attraktive Ziele. Sie helfen Ihnen auch, Rückschläge zu verkraften.

Ein Ziel ist attraktiv, wenn Sie die folgenden Fragen mit "Ja" beantworten können:



Realistisch

Denken Sie groß! Aber: Übertriebener Ehrgeiz kann in Frustration enden; Luftschlösser führen zu Enttäuschung. Wir können uns große Ziele setzen, aber sie sollten nicht völlig unrealistisch oder utopisch sein, so dass wir sie gar nicht erreichen können. Das zerstört jeden Anreiz. Im besten Fall ist das Ziel so gewählt, dass es zwar eine Herausforderung darstellt, das Ergebnis aber erreichbar bleibt.

Trau dich etwas zu tun! Das ist zweifelsohne eine gute und motivierende Einstellung. Aber seien Sie vorsichtig! Man kann schnell entmutigt und enttäuscht werden, wenn man sich zu viel auf einmal vornimmt. Bauen Sie keine Luftschlösser! Ziele sollen Sie motivieren. Deshalb können sie auch beträchtlich sein. Aber bleiben Sie realistisch, damit Sie Ihre Ziele auch erreichen können.

Wählen Sie Ihr Ziel folgendermaßen:

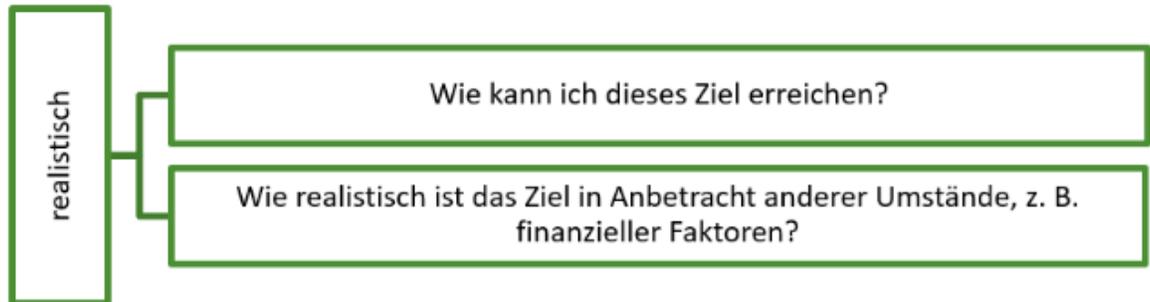
Ihr Ziel sollte eine Herausforderung für Sie sein! Und das Ergebnis muss machbar sein!

Wenn das Ergebnis (im Moment) nicht realisierbar ist, müssen Sie Ihr Ziel in kleinere Teilziele unterteilen!

Hier ist ein Beispiel: Vielleicht ist das Ziel, eine gute Finanzierung für Ihr Projekt zu bekommen, für Sie im Moment nicht realisierbar. Sie können aber folgendes als Teilziel formulieren: Ich werde mich bis zum Ende des Monats über mögliche Fördermöglichkeiten informieren. Ich werde einen Termin bei der Handelskammer vereinbaren und meinen Bankberater kontaktieren.

Woran erkennen Sie, dass Ihr Ziel in Teilziele unterteilt werden muss?

Das ist ganz einfach! Ein erreichbares Ziel beantwortet in der Regel Fragen wie:



Damit stellen Sie sicher, dass

- Sie auch alles bedacht haben.
- das Ziel transparent und verständlich bleibt.

Terminisiert

Jedes Ziel braucht eine Frist, bis zu der etwas erledigt sein sollte. Die Frist ist nicht nur ein wichtiger Kontrollpunkt für den Erfolg. Sie spornt Sie auch an. Sie kennen das: Je näher der Termin rückt, desto mehr bemüht man sich.

Es ist hilfreich, wenn Sie eine klare Frist haben, d. h. ein Datum, bis zu dem Sie Ihr Ziel erreichen wollen. Das hat zwei Vorteile:

- Sie behalten die Kontrolle.
- Der Termin spornt Sie an, aktiv zu werden und zu bleiben.

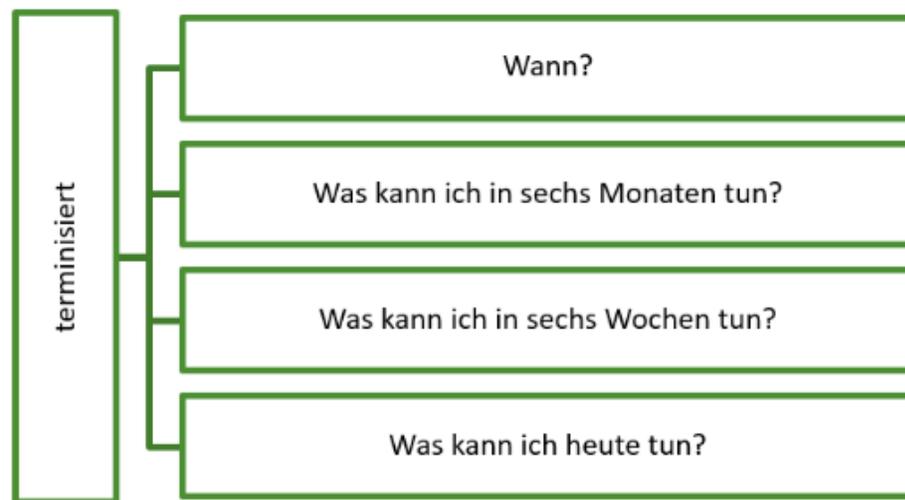
Das kennen Sie sicher:

Je näher man einem Ziel kommt, desto motivierter ist man!

Deshalb hier noch einmal der Tipp von vorhin:

Planen Sie Teilschritte, dann erreichen Sie Ihr Ziel auch schneller.

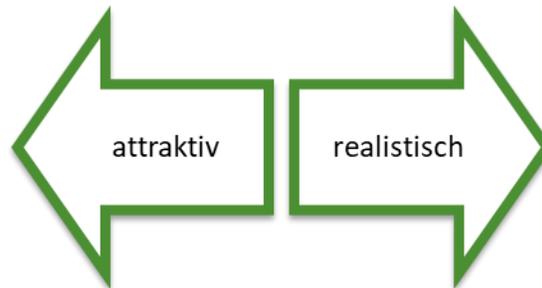
Ein terminisiertes Ziel beantwortet in der Regel diese Fragen:



Ein Ziel ist also SMART, wenn es alle fünf Kriterien der SMART-Methode erfüllt!

spezifisch	messbar	attraktiv	realistisch	terminiert
Formulieren Sie Ihre Ziele klar! Nicht vage!	Ziele müssen messbar sein! Überlegen Sie sich Kriterien, mit denen Sie messen können: Habe ich mein Ziel erreicht?	Sorgen Sie dafür, dass es Ihnen Spaß macht, Ihre Ziele zu erreichen!	Ziele müssen innerhalb einer bestimmten Zeitspanne erreichbar sein. Und sie müssen mit den Mitteln, die Sie haben, erreichbar sein.	Sie brauchen einen genauen Zeitplan: Was muss ich bis wann tun?

Leider ist es in der Praxis nicht immer so einfach. Oft gibt es Unvereinbarkeiten zwischen den einzelnen Kriterien der SMART-Methode.



Immer wieder kommt es zu Konflikten zwischen den Kriterien "attraktiv" und "realistisch".

Denn oft ist es so, dass je größer ein Ziel ist, desto attraktiver wird es. Und dann passiert es sehr schnell, dass dieses Ziel unrealistisch wird!

Deshalb ist es entscheidend, immer alle fünf Kriterien der SMART-Methode zu beachten.

ÜBUNG 1



M 12_Ü 1: Eigenständig an der Entwicklung meines grünen Unternehmens arbeiten

Öffnen Sie ein Schreibprogramm oder nehmen Sie ein Blatt Papier.

Schreiben Sie oben auf das Blatt die Nummer des Moduls und die Nummer dieser Übung.

Definieren Sie anhand der SMART-Methode zwei berufliche Ziele, die Sie erreichen möchten.

Ziel 1:

spezifisch	
messbar	
attraktiv	
realistisch	
terminisiert	

Ziel 2:

spezifisch	
messbar	
attraktiv	
realistisch	
terminisiert	

Wenn Sie die Übung abgeschlossen haben, benennen Sie Ihr digitales Dokument nach der Nummer dieser Übung und speichern Sie es in dem Ordner zu Modul 12! Wenn Sie die Übung auf Papier gemacht haben, machen Sie lesbare Fotos und bewahren Sie sie auf.

Wie Sie entschlossen und beharrlich bleiben können, wenn Sie versuchen, Ihre Ziele zu erreichen

Wie entschlossen sind Sie? Es gibt viele Menschen, die sich nicht entscheiden können. Sie wollen Fehler vermeiden und halten sich deshalb eher im Hintergrund. Und doch gibt es immer wieder Situationen im Leben, in denen eine entschlossene Haltung und entschlossenes Handeln wichtig sind. Sie sind dabei, Ihr grünes Unternehmen zu gründen. Sie wollen für Ihre Überzeugungen eintreten, indem Sie ein nachhaltiges und grünes Unternehmen gründen. Wenn Sie Ihre Ziele verfolgen wollen, brauchen Sie eine gehörige Portion Willenskraft. Aber wie bekommen Sie mehr Entschlossenheit?



Abbildung 3: Entschlossenheit und Ausdauer zeigen

Wie so oft im Leben, hängt Ihre Entschlossenheit damit zusammen, wie Sie über bestimmte Dinge denken:

Visualisieren Sie Ihre Ziele

Ihre Entschlossenheit hängt stark davon ab, wie konkret Sie sich Ihre Ziele vorstellen können. Es geht also nicht um vage Vorstellungen von etwas, das Sie gerne erreichen würden. Im schlimmsten Fall werden Sie diese diffusen Wünsche als unrealistisch empfinden. Wenn Sie Ihre Entschlossenheit steigern wollen, müssen Sie sich mit Ihren eigenen Wünschen und Zielen auseinandersetzen. Im vorigen Abschnitt haben wir die SMART-Regel besprochen. Zerlegen Sie große Ziele in viele kleine Teilziele.

Nehmen Sie dabei verschiedene Perspektiven ein und informieren Sie sich. Das macht einerseits große Ziele realistischer, andererseits gibt es Ihnen die nötige Ausdauer, um Widrigkeiten zu überwinden.

Vertrauen Sie auf Ihre Fähigkeiten

Oft stehen uns übermäßige Selbstzweifel und Ängste im Weg. Wenn Sie eine Entscheidung treffen sollen, ist die Angst groß, dass Sie die falsche Wahl treffen könnten. Kennen Sie Ihren inneren Kritiker? Das ist die Stimme, die sich immer dann meldet, wenn Sie etwas erledigen müssen, und die Sie anspornt, es noch besser zu machen. Normalerweise ist der innere Kritiker überdimensioniert, so dass alle Arbeiten mit großer Sorgfalt erledigt werden. Das ist zweifelsohne ein großer Vorteil. Aber manchmal ist es einfach überflüssig und Zeitverschwendung, noch besser zu werden. Deshalb: Erkennen Sie Ihre eigenen Leistungen ernsthaft an und vertrauen Sie auf Ihre eigenen Fähigkeiten. Machen Sie eine ehrliche Stärken-Schwächen-Analyse, um sich einen Überblick über Ihre Fähigkeiten zu verschaffen, fragen Sie auch Menschen, denen Sie vertrauen.



Erinnern Sie sich an das folgende Kapitel von **Modul 3: Wie Sie Ihre Stärken für Ihre grüne Geschäftsidee nutzen können.**

Dort haben Sie sich intensiv mit Ihren eigenen Stärken und Schwächen auseinandergesetzt.

Lassen Sie sich inspirieren

Die Entschlossenheit hängt von ihrer aktuellen Stimmung ab. Niemand ist immer gut gelaunt. Ein Rückschlag kann zu vorübergehender Frustration führen. Wichtig ist, dass Sie sich davon nicht dauerhaft entmutigen lassen. Dazu können Sie sich mit positivem Denken und Autosuggestion unterstützen.



Erinnern Sie sich an das folgende Kapitel von **Modul 5: Wie man das Gefühl vorwegnimmt, Ziele zu erreichen**. Dort haben Sie auch etwas über die Macht der Autosuggestionen gelernt und wie man sie einsetzt.

Lassen Sie sich von Vorbildern inspirieren - wie haben sie ihr Ziel erreicht? Haben sie es geschafft, auch an schwierigen Tagen nicht von ihrem Plan abzuweichen?



Erinnern Sie sich an das folgende Kapitel von **Modul 5: Wie Sie Beispiele für die optimale Nutzung von Ideen und Chancen finden**. Dort haben Sie sich auch mit dem **3-Zonen-Modell** beschäftigt.

Ändern Sie die Art und Weise, wie Sie mit Niederlagen umgehen

Denken Sie an sehr erfolgreiche Menschen. Viele dieser Menschen mussten schwere Niederlagen einstecken. Bevor diese Menschen erfolgreich wurden, haben sie viele Versuche unternommen und sich oft geirrt. Worum geht es hier? Ändern Sie Ihre generelle Einstellung zu Fehlern und Missgeschicken! Nur wenn Sie bereit sind, aus Fehlern zu lernen, ist eine Niederlage nicht nur eine Niederlage, sondern vor allem eine Chance, zu lernen und es beim nächsten Mal besser zu machen. Rückschläge helfen, weil man hinterher weiß, wo etwas verbessert werden muss.



Belohnen Sie sich selbst

Und ganz wichtig: Ihre Entschlossenheit muss belohnt werden. Und zwar von Ihnen selbst. Natürlich werden Sie sehr stolz sein, wenn Sie ein Ziel erreicht haben. Darüber hinaus sollten Sie sich aber auch etwas gönnen. Das kann ein schönes Erlebnis mit Freunden sein. Ein Kinobesuch. Was auch immer es ist. Nach einer langen Zeit der Anspannung braucht es eine Belohnung, denn hier verbinden Sie die notwendige Entspannung mit einem Erlebnis, das nicht alltäglich ist.

ÜBUNG 2



M 12_Ü 2: Entschlossenheit und Ausdauer

Öffnen Sie ein Schreibprogramm oder nehmen Sie ein Blatt Papier.

Schreiben Sie oben auf das Blatt die Nummer des Moduls und die Nummer dieser Übung.

Gehen Sie ausführlich auf folgenden Punkt ein: Ändern Sie die Art und Weise, wie Sie mit Niederlagen umgehen

Beschreiben Sie eine Niederlage und geben Sie an, was Sie aus dieser Niederlage gelernt haben.

Wenn Sie die Übung abgeschlossen haben, benennen Sie Ihr digitales Dokument nach der Nummer dieser Übung und speichern Sie es in dem Ordner zu Modul 12! Wenn Sie die Übung auf Papier gemacht haben, machen Sie lesbare Fotos und bewahren Sie sie auf.

Wie Sie Probleme aktiv lösen können

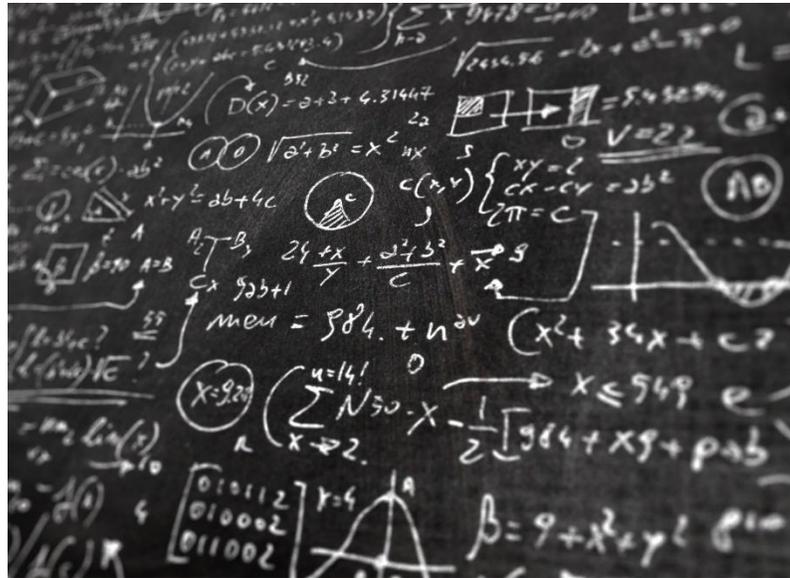


Abbildung 4: Probleme lösen

Probleme lösen können ist eine der wichtigsten Fähigkeiten, die Sie als angehender grüner Unternehmer benötigen. Ob unzufriedene Kundinnen und Kunden, verspätete Lieferungen oder ein anderes Problem: Wenn Sie diese Fähigkeit besitzen, können Sie geeignete Schritte setzen, um bestehende Hindernisse zu beseitigen und Ihr Ziel zu erreichen.

Zunächst einmal können wir drei verschiedene Problemlösungsstrategien unterscheiden. Und wie Sie gleich sehen werden, ist nur eine davon geeignet, Probleme tatsächlich lösen zu können:

Flüchten

- Flüchten bedeutet, wenn man das Problem erkennt, aber nichts dagegen unternimmt.

Verdrängen

- Eine klassische Vermeidungsstrategie ist auch die Verdrängung. Anstatt das Problem anzugehen, redet man es klein oder ignoriert es ganz.
- Ein ähnlicher Fehler ist es, ein Problem zwar zu erkennen, sich aber auf etwas anderes zu konzentrieren.

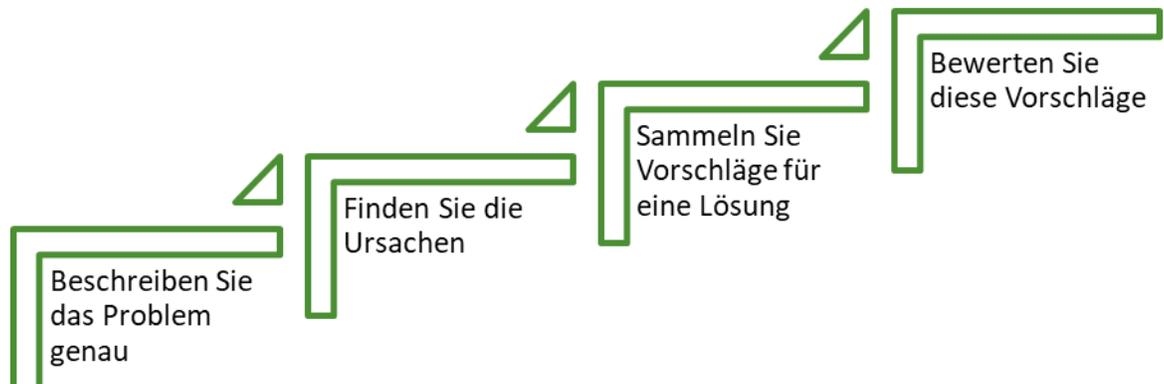
Akzeptieren

- Die wichtigste Erkenntnis zur Problemlösung ist so banal wie entscheidend: Konzentrieren Sie sich auf das Problem. Probleme lösen sich nicht von selbst, und sie lösen sich auch nicht dadurch, dass Sie sich über die Umstände, die sie verursachen, ärgern. Akzeptieren Sie stattdessen das Problem, gehen Sie es aktiv an und verschieben Sie unwichtige Nebensächlichkeiten auf ein anderes Mal.

Ganz gleich, welche Art von grünem Unternehmen Sie gründen wollen, Sie werden immer auch Probleme zu lösen haben. Deshalb ist es wichtig, dass Sie strukturiert an Lösungen herangehen. Im Folgenden möchten wir Ihnen einen geeigneten Prozess vorstellen, den Sie zur Problemlösung nutzen können.

Problemlösungsprozess

Folgende Schritte können von einem Problem zu einer Lösung führen:



Beschreiben Sie das Problem genau

Der erste wichtige Schritt ist die genaue Beschreibung des Problems. Was ist schief gelaufen, was ist nicht so, wie es sein sollte? An dieser Stelle kann ein Vergleich zwischen dem Soll- und dem Ist-Zustand hilfreich sein. Dieser Schritt ist besonders wichtig, weil er Ihnen später helfen wird, eine geeignete Lösung zu finden.

Finden Sie die Ursachen

Damit eine Problemlösung gelingt, ist es wichtig, dass Sie möglichst alle Ursachen finden und analysieren. Dieser Schritt ist auch wichtig, um einen ähnlichen Fehler in Zukunft vermeiden zu können. Wie konnte der Missetand zustande kommen? Welche Faktoren haben zum Auftreten des Problems geführt? Wenn mögliche Ursachen aufgedeckt sind, kann an diesen Bereichen gearbeitet werden.

Sammeln Sie Vorschläge für eine Lösung

Sie haben nun einen Überblick über das Problem und seine Ursache. Nun beginnen Sie mit der Suche nach möglichen Lösungen. Vielleicht haben Sie bereits Erfahrung in einigen Bereichen, die zu einer Lösung führen können. Wenn dies nicht der Fall ist, können Sie verschiedene Kreativitätstechniken anwenden, um Lösungen zu finden: Mind Map, Brain Storming. An dieser Stelle ist es wichtig zu beachten, dass es kein Richtig oder Falsch gibt.

Bewerten Sie diese Vorschläge

Erst wenn Sie alle Vorschläge gesammelt haben, gehen Sie dazu über, die vorgeschlagenen Lösungen zu bewerten. Dabei ermitteln Sie, welche Vorschläge einer idealen Lösung am nächsten kommen. Dazu benötigen Sie geeignete Kriterien, die die Lösung erfüllen muss. Der Lösungsvorschlag, der die Kriterien am besten erfüllt, wird dann ausgewählt und umgesetzt.



ÜBUNG 3



M 12_Ü 3: Ein Problem lösen

Öffnen Sie ein Schreibprogramm oder nehmen Sie ein Blatt Papier.

Schreiben Sie oben auf das Blatt die Nummer des Moduls und die Nummer dieser Übung.

Nehmen Sie entweder ein aktuelles Problem oder erinnern Sie sich an ein Problem. Gehen Sie nun die einzelnen Schritte des oben beschriebenen Problemlösungsprozesses durch und beschreiben Sie die folgenden Punkte im Detail:

- Beschreiben Sie das Problem genau
- Finden Sie die Ursachen
- Sammeln Sie Vorschläge für eine Lösung
- Bewerten Sie diese Vorschläge

Wenn Sie die Übung abgeschlossen haben, benennen Sie Ihr digitales Dokument nach der Nummer dieser Übung und speichern Sie es in dem Ordner zu Modul 12! Wenn Sie die Übung auf Papier gemacht haben, machen Sie lesbare Fotos und bewahren Sie sie auf.



Herzlichen Glückwunsch!

Sie haben Modul 12 abgeschlossen. Sie können nun ein Quiz auf der Plattform absolvieren, um Ihr Wissen zu testen und ein Zertifikat bei ECQA beantragen.



Referenzliste

Gudda, P. (2011) *A Guide to Project Monitoring & Evaluation*

Kidston, P. (2015) *Planning, Scheduling, Monitoring, and Control: The Practical Project Management of Time, Cost, and Risk*

Liker, J. (2017) *Developing Leadership Skills 12: Root Cause – Using The 5 WHY'S*

Books about learning from failure:

<https://medium.com/@ShaneLester2016/5-best-books-about-learning-from-failure-db1fe8b2fac1>

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Kompetenzen anwenden.....	0
Abbildung 2: Eigenständig an der Entwicklung Ihres grünen Unternehmens arbeiten	3
Abbildung 3: Entschlossenheit und Ausdauer zeigen	14
Abbildung 4: Probleme lösen.....	18