



# Competing Commitments für die Zukunft

---

**Wie du deine Vorhaben  
auch wirklich umsetzt**

# Mit 5 Fragen die Umsetzungswahrscheinlichkeit erhöhen!

In unserer Arbeit in Workshops und Coachings erleben wir immer wieder, dass die Menschen, mit denen wir arbeiten, viele Vorhaben erarbeiten und beschließen, davon jedoch nur wenige wirklich bis zu Ende umgesetzt werden.

Mit dem unten vorgestellten Set an Fragen kannst du als Early Professional bspw. als Moderator, Berater oder Teammitglied unterstützen, die Umsetzungswahrscheinlichkeit der Vorhaben zu erhöhen.

Die Fragen sind angelehnt an die Methode der “Competing Commitments” von Robert Kegan und Lisa Laskow und nehmen schon frühzeitig in den Blick, welche konkurrierenden Verpflichtungen / Ziele die eigentliche Zielerreichung behindern könnten.

# DEINE FRAGEN

**#1** Was haben wir uns vorgenommen?

**#2** Heute in einem halben Jahr: Die Umsetzung stockt.  
Erkenntnis: Wir haben uns zu wenig mit dem Thema beschäftigt. Was haben wir stattdessen gemacht? Was schien wichtiger zu sein?

**#3** Was war der „Antreiber“ für die Priorisierung des „stattdessen?“

**#4** Wie müssen wir Schritt 1 anreichern, damit die Umsetzungswahrscheinlichkeit steigt?

**#5** Mit Blick auf die Erfahrung aus vergangenen Projekten: Wie sorgen wir konkret dafür, dass wir dranbleiben?



# NOCH MEHR WISSENSHUNGER?

Weitere Infos zu den Inhalten unserer Ausbildung "Systemische Beratung für Early Professionals" findest du auf unserer Webseite

## LASS UNS WEITERHIN IN KONTAKT BLEIBEN!



### Adresse

system worx  
Kanalstraße 7  
85774 Unterföhring



### Kontakt

T: +49 89 37419593  
F: +49 89 38 1642829  
info@system-worx.com



facebook.com/systemworxinstitut



@systemworx



@system.worx

