

Die Culture Map

Ein Change Management Tool

Ergebnisse

Ergebnisse sind greifbare Resultate, oft ausgedrückt in Zeit und Geld.

- Welche Ergebnisse sehen wir?
- Was passiert aufgrund unseres Verhaltens?
- Was schaffen wir?
- Welche Auswirkungen hat unser Handeln?

Verhalten

Verhalten ist spezifisch, konkret, greifbar und beobachtbar.

- Was tun wir?
- Was sagen wir und welche Sprache verwenden wir?
- Wie verhalten wir uns?
- Was ist ein Beispiel für typisches Verhalten?
- Wie würdest du es als Filmszene beschreiben?
- Kannst du eine Geschichte über ein typisches Verhaltensmuster erzählen?

Fördernde Faktoren

Einige fördernde Faktoren sind formell und explizit, wie Regeln, Anreize und Verfahren. Andere sind informell und implizit, wie ungeschriebene Regeln, Gewohnheiten und Routinen.

- Was verursacht oder beeinflusst unser Verhalten?
- Was sagen oder tun Führungskräfte, um dieses Verhalten zu fördern?
- Wie werden Menschen für ihr Verhalten (positiv und negativ) belohnt?
- Wie unterstützt der physische Arbeitsplatz bestimmtes Verhalten?
- Welche Bedürfnisse werden durch dieses Verhalten erfüllt?
- Was sind die ungeschriebenen Regeln?
- Welche Gewohnheiten oder Routinen lassen sich leicht ändern? Warum?

Blockierende Faktoren

Einige blockierende Faktoren sind formell und explizit, wie Regeln, Anreize und Verfahren. Andere sind informell und implizit, wie ungeschriebene Regeln, Gewohnheiten und Routinen.

- Was hindert uns daran, unser Verhalten zu ändern?
- Was sagen oder tun Führungskräfte, um dieses Verhalten zu blockieren?
- Wie werden Menschen für ihr Verhalten (positiv und negativ) bestraft?
- Wie blockiert der physische Arbeitsplatz bestimmtes Verhalten?
- Welche Bedürfnisse werden durch dieses Verhalten nicht erfüllt?
- Was sind die ungeschriebenen Regeln?
- Welche Gewohnheiten oder Routinen sind schwer zu ändern? Warum?