

15. Benediktbeurer ZukunftsGespräche

"Der Pflegemarkt in Bewegung - hinsehen, verstehen, handeln"

KI gestützte Management Diagnostik

Sand oder Samen

Dr. Peter Görlich

*„Management is more than a bag of skills,
Competences and tricks it always deal with the
nature of man!“*

Peter Drucker



KI-gestützte Management Diagnostik

So funktioniert's





Start / Fragebögen / Online Fragebogen

Start

Fragebögen

Peak-A Leadership

Abschicken

< 1 >

Frage 1/155

Ich brauche Aufmerksamkeit und Lob anderer.

☐ trifft nicht zu

☐ trifft selten zu

☐ weder noch

☒ trifft häufig zu

☐ trifft voll zu

Frage 2/155

Prinzipien bestimmen mein Leben.

☐ trifft nicht zu

☒ trifft selten zu

☐ weder noch

☐ trifft häufig zu

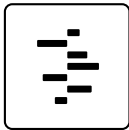
☐ trifft voll zu

Dimension etablierte Testsysteme

Fragebogen

Kategorien

Ergebnisbericht



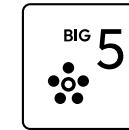
Motivskalen

- ✓ Wissen
- ✓ Prinzipientreue
- ✓ Macht
- ✓ Ordnung
- ✓ Anerkennung
- ✓ Wettkampf
- ✓ Risiko / Stress



LCI

- ✓ Führen auf Augenhöhe
- ✓ Ideenkultur und Offenheit für Neues / Verbesserungen
- ✓ Handlungsspielraum / Entscheidungsfreiheit
- ✓ Eigenverantwortung und Selbstständigkeit
- ✓ Flexibilität und Abwechslungsreichtum
- ✓ Beschwerdekultur
- ✓ Soziale Beziehungen



Big 5

- ✓ Kompetenz
- ✓ Leistungsstreben
- ✓ Selbstdisziplin
- ✓ Durchsetzungsvermögen
- ✓ Depression
- ✓ Verletzlichkeit
- ✓ Ängstlichkeit
- ✓ Offenheit für neue Erfahrungen / Handlungen



Start

Fragebögen

Ergebnisbericht ^

Peak-A Leadership

Motive

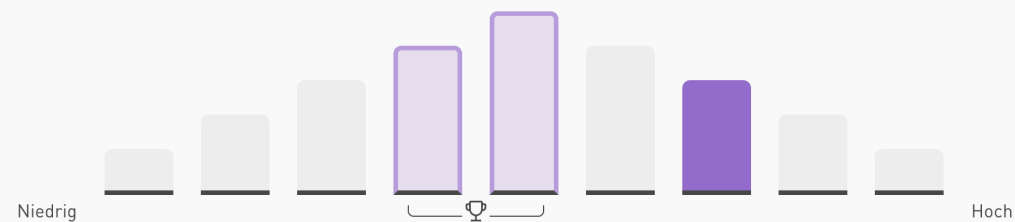
Motive sind die grundlegenden Antreiber für unser Handeln. Was ist uns wichtig und was betrachten wir eher nachrangig. Motivlagen haben einen direkten Einfluss darauf, wie Menschen Situationen erleben und wahrnehmen. Diese Unterschiede im Erleben beeinflussen nicht nur unser Denken, sondern auch was eine Person in einer bestimmten Situation leisten oder auch nicht leisten kann.

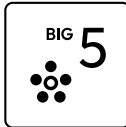
Wissen

Spitzenleister/Spitzenleisterinnen stellen sich den komplexen Herausforderungen des Managements und durchdringen diese intellektuell. Sie präferieren allerdings pragmatische Lösungen und sehen sich als Umsetzer. Management komplexer Situationen bedeutet für sie: Wir irren uns vorwärts. Messbare Ergebnisse zeigen sich durch die Transformation von Wissen in die Praxis.

Ihr Ergebnis

Sie sind eher der intellektuelle Typ: Sie bevorzugen es, erst ausreichend Informationen zu sammeln, bevor Sie eine Entscheidung treffen. Jedoch kommen Sie auch damit klar, nicht alle Informationen zur Hand zu haben. In diesen Situationen können Sie auch schnelle und einfache Lösungen treffen. Ihre Ziele formulieren Sie nach ihrer intellektuellen Güte.





Ängstlichkeit

Beschreibung

Spitzenleister/innen sind erfolgreich in der Sorgenbewältigung. Sie haben generell wenige Sorgen. Sind diese aber mal vorhanden, geben sie diesen den notwendigen Raum und binden sie bei Angemessenheit in den aktuellen Prozess ein. Unsicherheiten können sie nicht in ihrem Tatendrang stoppen.

Ihr Ergebnis

Sie sind mal mutig, mal ängstlich. In den meisten Situationen packen Sie beherzt und entschlossen an. Unsicherheiten führen bei Ihnen jedoch zu Anspannung. In einigen Situationen bringen Ihre Sorgen dazu, dass Sie straucheln und Ihren Plan lieber abbrechen und nochmals überdenken wollen.





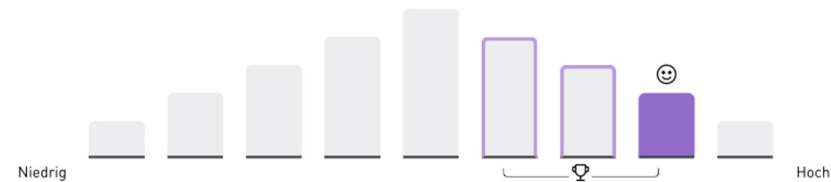
Verantwortung & Entscheidungsfreiheit radikal delegieren

Beschreibung

Spitzenleister/Spitzenleiterinnen delegieren radikal und bewusst an ihre Mitarbeitenden. Sie vertrauen den Menschen in ihrem Umfeld und ermutigen diese, ihre Handlungsspielräume zu nutzen. Sie schaffen die Rahmenbedingungen, damit diese Ergebnisse erzielen können. Mitarbeitende können in einem solchen Umfeld Verantwortung übernehmen und Entscheidungen selbstständig treffen.

Ihr Ergebnis

Sie haben sich den Raum geschaffen, Entscheidungen selbstständig treffen zu können. In außergewöhnlichen Situationen können Sie so schnell und selbstständig reagieren. Diese Selbstständigkeit ermöglichen und fordern Sie auch von Ihren Mitarbeiter/innen. Sie gehören in dieser Dimension zu den Spitzenleistern/Spitzenleiterinnen!



Dimensionen Sprachanalyse

Kategorien

Ergebnisbericht



Sprachstruktur:

- ✓ Ausführlichkeit
- ✓ Sprachkomplexität
- ✓ Sprachliche Organisation
- ✓ Strukturierter Aufbau

Sprachliche Verbindlichkeit:

- ✓ Kommunikative Effizienz
- ✓ Relativierende Formulierung
- ✓ Sprachliche Verantwortung

Sprachlicher Nachdruck:

- ✓ Verstärkende Formulierungen
- ✓ Aggressive Formulierungen
- ✓ Kommunikative Bewertungen
- ✓ Sprachlicher Zwang
- ✓ Widersprechende Formulierungen

Emotional vs. Rational

- ✓ Emotionaler Ausdruck
- ✓ Emotionale Sprache
- ✓ Rationale Sprache
- ✓ Positive Stimmung
- ✓ Negative Stimmung



Sprachkomplexität

Beschreibung

Sprachkomplexität berücksichtigt die Satzlänge, aber auch Satzbau, Wortlänge, Wortkomplexität (z.B. Fachwörter) und Struktur der Sprache. Eine sehr komplexe Sprache wirkt intellektuell, kann aber auch abgrenzend wirken. Eine sehr einfache Sprache ist leicht verständlich, kann aber – je nach Gesprächspartner – als simpel empfunden werden.

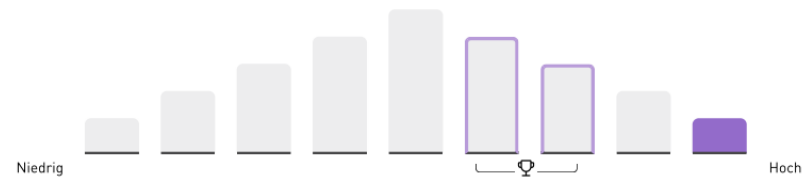
Einflussreiche Phrasen

[ZAHLEN] wo jetzt eben und natürlich

Ihr Ergebnis

Sie verwenden eine sehr komplexe Sprache. Dadurch ist die Verständlichkeit Ihrer Aussagen beeinträchtigt. Eine komplexe Ausdrucksweise fördert zwar eine intellektuelle Wirkung, führt aber insbesondere dann zu Herausforderungen, wenn Dinge einfach herübergebracht werden sollen und das (emotionale) Verständnis der Zuhörer im Vordergrund stehen sollte.

mich nicht freue Sohn neuen Abenteuer



*„Nur der, der sich die Gegenwart auch als
eine andere denken kann als die existierende,
verfügt über die Zukunft.“*

Theodor W. Adorno

- Unfreeze People GmbH
T 6, 23-24
68161 Mannheim

-

Phone: 015172126991

-

Mail: hello@peak-a.com
www.peak-a.com

