



## ➤ **Strategieplanung mit Appreciative Inquiry und dem SOAR-Modell**

Lead-Facilitators: Fritz Walter & Dr. K.T.

Strategieplanung mit dem SOAR-Modell basiert auf den Appreciative Inquiry-Prinzipien und einem ganzheitlichen Ansatz. Führungskräfte, die diesen Ansatz für sich nutzen, werden wahrscheinlich diejenigen sein, die bereits Verantwortung übernommen und Corporate Social Responsibility (CSR) in ihrer Unternehmensstrategie verankert haben – nicht nur innerhalb ihres Unternehmen, sondern auch außerhalb für die jeweilige Kommune und Umwelt, um sie herum.

Konsequenterweise ist die Strategieplanung mit Appreciative Inquiry intensiv verbunden mit der Vorstellung einer nachhaltigen Ökonomie und einer Wertschöpfung für die Stakeholder. Sie ist zudem sehr stark visonsgetrieben, im Sinne einer heliotropen Bewegung, um die gewünschten Ergebnisse zu erzielen; im Gegensatz zur traditionellen Strategieplanung, die getrieben ist, einem Dilemma oder Problem zu entkommen.

Die Prinzipien und Praxis von Appreciative Inquiry ermutigen Unternehmen zur Zusammenarbeit. In der Arbeit mit Organisationen ermutigen Berater Unternehmen, die Zusammenarbeit zu pflegen zwischen der Organisation und den Mitarbeitern, den Lieferanten und Kunden und wenn es sinnvoll erscheint, sogar andere Unternehmen mit dem gleichen Segment mit an Bord zu nehmen. Die Vorteile der Zusammenarbeit sind nicht neu und viele Unternehmen pflegen bereits entsprechende Strategien und Kooperationen.

### **Strategische Fragen**

Jeder Strategieprozess hat zwei wesentliche Stränge: Die Entscheidung, wohin man will und die Ausarbeitung, wie man am besten dorthin kommt. Diese Prozesse sind manchmal sehr herausfordernd, weil sie iterativ sind und es ist leichter, wenn man sie als getrennte Phasen sieht.



➤ ***Das Strategisches Element 1: Die Entscheidung, wohin die Reise gehen soll***

Am Anfang einer jeglichen Arbeit mit Appreciative Inquiry steht die Frage, was die Organisation/Unternehmen wirklich will. In dieser Phase werden interne und externe Stakeholder interviewt.

Diese Fragen können als erweiterte Stakeholder-Analyse genutzt werden. Sie fügen einige fehlende Elemente aus traditionellen Stakeholder-Analysen zum Gesamtbild hinzu. Sie unterstreichen die Wichtigkeit der Sinnhaftigkeit und der ‚triple bottom line‘, einem Konzept, bei dem wirtschaftliche, ökologische und soziale Kriterien Berücksichtigung finden.

***Das Strategisches Element 2: Die Entscheidung, was ist der beste Weg dorthin***

Ein Herzstück eines jedes Strategieprozesses ist die Fähigkeit aus Erfahrungen und dem Dialog mit anderen zu lernen, schrittweise zu lernen, wie unsere Träume Wirklichkeit werden können. Dazu nutzen wir im Strategieprozess mit Appreciative Inquiry affirmative Fragestellungen.

Diese Fragen können für einen ausführlichen organisationsübergreifenden Lerndialog genutzt werden. Sie ergänzen, mehr als alle aktuellen Organisations-Lernformen den externen Blick auf die Partner, die Umgebung und zukünftige Generationen.

Dreitägige Inhouse-Veranstaltung. Unbegrenzte Teilnehmerzahl, Begrenzung erfolgt i.d.R. durch den Raum. Konzept und Konditionen auf Anfrage.