



KREATIVE PROBLEMLÖSUNG



Finanziert von der Europäischen Union. Die geäußerten Ansichten und Meinungen sind jedoch ausschließlich die des Autors/der Autoren und spiegeln nicht unbedingt die der Europäischen Union oder der Europäischen Exekutivagentur für Bildung und Kultur (EACEA) wider. Weder die Europäische Union noch die EACEA können für diese verantwortlich gemacht werden.



Co-funded by
the European Union

**BILDUNG IST DIE
MÄCHTIGSTE WAFFE, DIE
MAN EINSETZEN KANN,
UM DIE WELT ZU
VERÄNDERN**

Nelson Mandela

INHALT

- 01 Einführung und Motivation
- 02 Konzept und Grundlagen
- 03 Entwicklung praktischer Fähigkeiten
- 04 Reflektion



01

EINFÜHRUNG UND MOTIVATION



EINFÜHRUNG UND MOTIVATION

**Dieses Modul konzentriert sich auf
Kreatives Lösen von Problemen**

Was denken Sie?

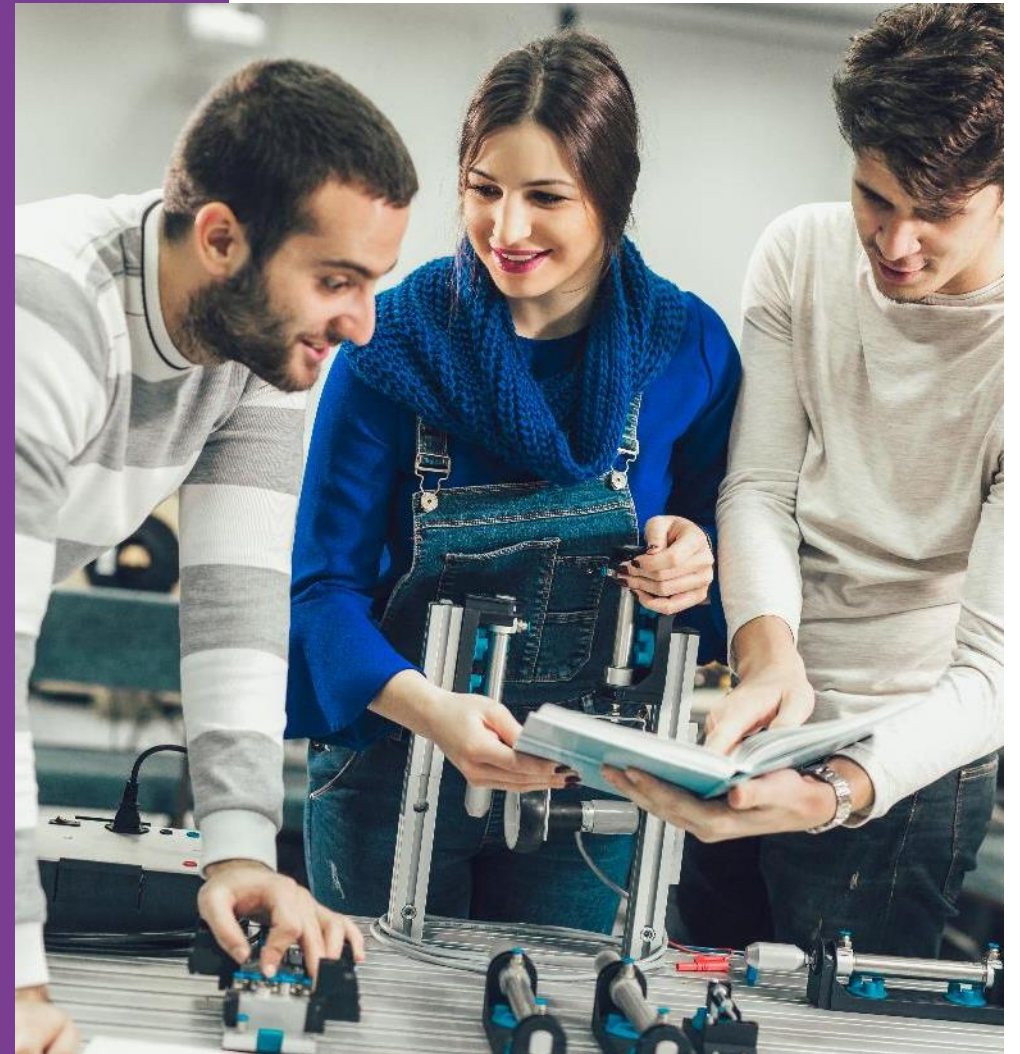
Warum sind diese Kompetenzen für
unternehmerisches Handeln wichtig?



Kreative Problemlösung und Unternehmertum

Kreative Problemlösung ist ein Ansatz, bei dem es darum geht, sich Herausforderungen neu zu vergegenwärtigen und innovative Lösungen zu finden. Dabei werden Kreativität, kritisches Denken und ein pragmatischer Ansatz zur Lösung komplexer Probleme kombiniert.

Im Gegensatz zu herkömmlichen Problemlösungsmethoden ermutigt die kreative Problemlösung dazu, über den Tellerrand hinauszuschauen und unkonventionelle Lösungen zu erkunden.





Bedeutung kreativer Problemlösungen für das Unternehmertum

Auf dem Weg in die Selbstständigkeit steht man oft vor einzigartigen und unvorhergesehenen Herausforderungen. Kreative Problemlösungen sind der Schlüssel, um diese Herausforderungen nicht nur zu meistern, sondern sie auch in Wachstumschancen zu verwandeln. Es geht nicht nur darum, eine Lösung zu finden, sondern die effektivste, effizienteste und innovativste Lösung zu finden, die Ihrem Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil verschafft.

Förderung von innovativen Denkansätzen

Eine Denkweise zu entwickeln, die auf kreative Problemlösungen ausgerichtet ist, bedeutet, Risiken in Kauf zu nehmen, aus Fehlern zu lernen und offen für neue Ideen und Perspektiven zu sein. Dazu gehört auch, Neugierde und den ständigen Wunsch nach Lernen und Verbesserung zu kultivieren.

Problemlösungs- kompetenz

Problemlösungskompetenz ist entscheidend, um die Komplexität und Ungewissheit der Geschäftswelt zu bewältigen. Sie ermöglichen es Unternehmern, operative, finanzielle und strategische Herausforderungen effektiv zu bewältigen. Diese Fähigkeiten sind unerlässlich, um sich an Marktveränderungen, Kundenbedürfnisse und technologische Fortschritte anzupassen.



Herausforderungen in Chancen verwandeln

Effektive Problemlösungsfähigkeiten ermöglichen es Unternehmern, nicht nur Probleme anzugehen, sondern Herausforderungen in Chancen zu verwandeln. Diese Fähigkeit kann zu Innovationen, verbesserten Dienstleistungen und neuen Marktnischen führen. Es geht darum, den Kern eines Problems zu erkennen, seine Auswirkungen zu verstehen und kreative Strategien zu entwickeln, um das Problem in einen Vorteil zu verwandeln.

Ein Beispiel aus der Praxis: Starbucks

Howard Schultz wandelte Starbucks von einem Einzelhändler für Kaffeebohnen in ein Café-Konzept um, nachdem er sich von den italienischen Espressobars inspirieren ließ und das ungenutzte Potenzial von Café-Erlebnissen erkannt hatte. Mit dieser strategischen Neuausrichtung wurde eine wesentliche Marktlücke geschlossen, und Starbucks wurde zu dem legendären Kaffeehaus, für das es heute weltweit bekannt ist.

Aufbau eines widerstandsfähigen Unternehmens

Unternehmen, die sich bei der Lösung von Problemen auszeichnen, sind widerstandsfähiger und in der Lage, schwierige Zeiten zu überstehen. Diese Widerstandsfähigkeit ist entscheidend für langfristigen Erfolg und Nachhaltigkeit. Ein Problemlösungsansatz hilft dabei, potenzielle Probleme vorherzusehen und Strategien zu ihrer Eindämmung auszuarbeiten.

Ein Beispiel aus dem echten Leben: Die Entwicklung von Netflix

Netflix ist ein Beispiel für die Widerstandsfähigkeit eines Unternehmens. Ursprünglich ein DVD-Verleih, erkannte Netflix das Potenzial des Streaming und stellte sich frühzeitig um. Während Konkurrenten wie Blockbuster im Niedergang begriffen waren, konnte Netflix dank seiner Bereitschaft, Probleme zu lösen, bevor sie zu einer existenziellen Bedrohung wurden, die Unterhaltungsbranche prägen und Innovationen für die Zukunft vorantreiben.

02

KONZEPT UND GRUNDLAGEN



Wesentliche Konzepte

- 01.** Problemerkennung und -analyse
- 02.** Kritisches Denken
- 03.** Prozesse der Entscheidungsfindung
- 04.** Überwindung kognitiver Voreingenommenheit
- 05.** Kreative Problemlösungen im unternehmerischen Kontext





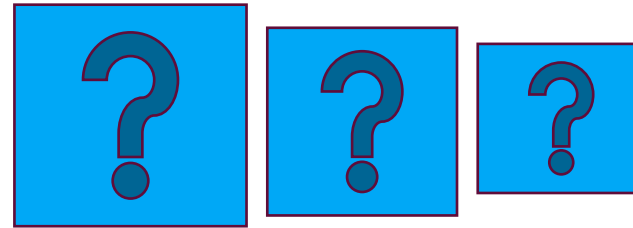
01. Problemerkennung und -analyse

Die Identifizierung des wahren Problems ist der Grundstein für erfolgreiches Unternehmertum. Es ist der Unterschied zwischen Innovation und Stagnation, zwischen Erfolg und Misserfolg. Das Verständnis dieses Konzepts ist von entscheidender Bedeutung, denn wenn man sich mit dem falschen Problem befasst, kann man wertvolle Zeit und Ressourcen verschwenden.

Wie können SIE also das PROBLEM aufdecken?

Wir stellen Ihnen die "5 Warum"-Technik vor, ein einfaches, aber wirkungsvolles Instrument, das von Sakichi Toyoda (dem Gründer von Toyota) zur effektiven Problemlösung entwickelt wurde. Indem wir als Antwort auf ein Problem fünfmal "Warum?" fragen, können wir die Ebenen des Problems freilegen und die Grundursache aufdecken. Schauen wir uns an, wie das in der Praxis funktioniert.

Problemerkennung und -analyse



Die 5 Warum-Technik in Aktion: Szenario eines studentischen Unternehmers....Stellen Sie sich vor, Sie sind Student und haben ein kleines Unternehmen gegründet, das handgefertigten Schmuck an Ihrer Universität verkauft. Sie stellen fest, dass die Umsätze im letzten Monat zurückgegangen sind. Die Frage nach dem "Warum?" bringt das eigentliche Problem ans Licht:

Erstens: Warum? Die Verkäufe sind rückläufig, weil weniger Besucher kommen. Warum?

Zweiter Grund: Die Besucherzahlen sind wegen eines neuen, beliebten Lebensmittelstandes zurückgegangen. Warum?

Dritter Grund: Die Imbissbude ist beliebter, weil sie zentral gelegen ist. Warum?

Vierter Grund: Der Stand ist nicht zentral gelegen; man hat sich ein ruhiges Plätzchen ausgesucht, weil man dachte, es sei besser. Warum?

Fünfter Grund: Sie haben bei der Wahl des Standorts die Kundenströme nicht berücksichtigt.

Grundursache: Sie haben nicht nach dem optimalen Standort gesucht.

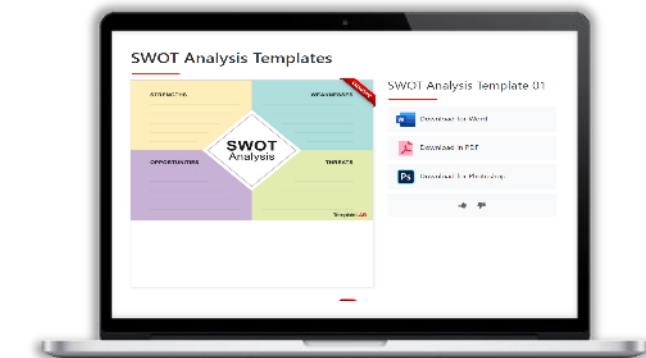
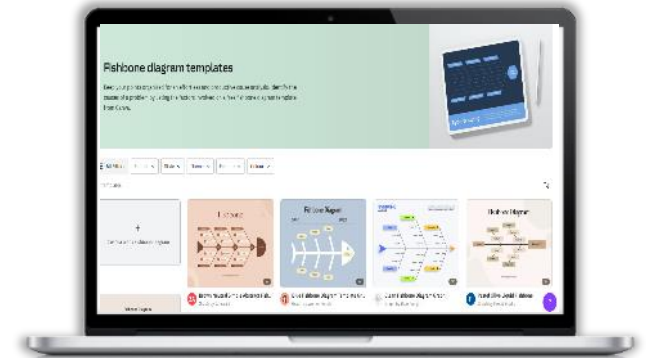
Symptome und Ursachen: Das Symptom ist der Rückgang der Besucherzahlen an Ihrem Stand, was zu einem geringeren Umsatz führt. Die eigentliche Ursache ist jedoch nicht nur die Konkurrenz durch den Imbissstand, sondern auch die fehlende Ermittlung des optimalen Standorts für Ihr Geschäft. Der Versuch, mit der Imbissbude zu konkurrieren, könnte einen vorübergehenden Anstieg der Besucherzahlen bewirken, aber das Verständnis und die Anpassung an die Kundenfrequenz führt zu einer strategischen und dauerhaften Lösung.

Problemerkennung und -analyse: Werkzeuge für die Analyse

Flussdiagramme eignen sich hervorragend zur Visualisierung von Prozessen und zum Aufzeigen von Problemen. [Hier](#) finden Sie eine Vorlage!

Fishbone-Diagramme oder Ishikawa-Diagramme helfen uns, alle möglichen Ursachen eines Problems darzustellen. [Hier](#) finden Sie eine Vorlage!

Und die **SWOT-Analyse** ermöglicht es uns, die Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken einer Situation zu bewerten. [Hier](#) finden Sie Vorlagen!





02. Kritisches Denken

Kritisches Denken ist die objektive Analyse und Bewertung eines Problems, um sich ein Urteil zu bilden. Es ist der Eckpfeiler einer kreativen Problemlösung und ermöglicht es Unternehmern, Probleme zu analysieren und effektive Lösungen zu finden.

Der Prozess des kritischen Denkens:

- Interpretation: Verstehen und Klären der Bedeutung von Informationen oder einer Situation.
- Analysieren: Eine Information in ihre Bestandteile zerlegen, um ihre Struktur zu verstehen.
- Beurteilen: Beurteilen der Glaubwürdigkeit und Relevanz von Informationsquellen, Argumenten und Ideen.
- Kombinieren: Kombinieren neuer und vorhandener Informationen zu einem umfassenden Verständnis.

Warum brauchen Unternehmer kritisches Denken?

Zeit für eine Diskussion: Ein weit verbreiteter Glaube im Unternehmertum ist "Scheitern ist keine Option" - stimmen Sie dem zu?

Unternehmer nutzen kritisches Denken, um Marktchancen zu bewerten, Risiken einzuschätzen und strategische Entscheidungen zu treffen. Es geht darum, neugierig zu sein, konventionelle Weisheiten zu hinterfragen und Dinge nicht für bare Münze zu nehmen. Kritische Denker sind in der Lage, mehrere Standpunkte und Alternativen in Betracht zu ziehen, was zu innovativeren und effektiveren Lösungen führt.

Beispiel aus dem wahren Leben: Die Geschichte von Reid Hoffman, dem Mitbegründer von LinkedIn, ist ein Beispiel für kritisches Denken im Unternehmertum. Hoffman analysierte die frühe Social Media Landschaft, bewertete das Potenzial für professionelles Networking und fasste diese Erkenntnisse zusammen, um LinkedIn zu gründen.



03. Entscheidungsfindung

Effektive Entscheidungsfindung ist oft ein Prozess der Auswahl der besten Option unter mehreren Alternativen. Es gibt einige wichtige Ansätze für die Entscheidungsfindung, die zu berücksichtigen sind:

Rationale Entscheidungsfindung - Ein systematischer Prozess der Problemdefinition, der Informationsanalyse und der Auswahl des logischsten und vorteilhaftesten Ergebnisses. Beispiel: Analyse von Marktdaten zur Entscheidung über Produktmerkmale.

Intuitive Entscheidungsfindung - Verlässt sich auf Instinkte und Bauchgefühle, wird oft verwendet, wenn die Zeit knapp ist oder die Daten unvollständig sind. Beispiel: Ein Startup-Gründer beschließt, sein Geschäftsmodell auf der Grundlage von Branchentrends und Kundenfeedback zu ändern.

Kreative Entscheidungsfindung - Ein innovativer Ansatz, der nach unkonventionellen Lösungen für komplexe Probleme sucht. Beispiel: Die Entscheidung von Netflix, in Originalinhalte zu investieren, war nicht nur intuitiv, sondern auch eine kreative Antwort auf die sich ändernden Verbraucherpräferenzen.

04. Überwindung kognitiver Voreingenommenheit



Kognitive Voreingenommenheit kann die Problemlösung behindern, indem sie das Urteilsvermögen und die Entscheidungsfindung beeinträchtigt. Es gibt einige gängige unternehmerische Vorurteile:

Bestätigungsfehler (Confirmation Bias): Die Tendenz, Informationen so zu suchen, zu interpretieren und zu speichern, dass die eigenen Vorurteile bestätigt werden, was zu statistischen Fehlern führt. Beispiel: Ein Unternehmer nimmt möglicherweise nur Daten zur Kenntnis, die den Erfolg seines Produkts bestätigen, und ignoriert Marktsignale, die auf das Gegenteil hindeuten.

Verankerung (Anchoring Bias): Dies tritt auf, wenn sich eine Person bei ihren Entscheidungen zu stark auf eine anfängliche Information (den "Anker") verlässt. So kann beispielsweise die anfängliche Preisgestaltung trotz neuer Marktdaten künftige Preisstrategien übermäßig beeinflussen.

Selbstüberschätzung: Überschätzung der eigenen Fähigkeit, Aufgaben auszuführen oder Risiken oder Vorhersagen richtig einzuschätzen. Diese Voreingenommenheit kann dazu führen, dass Unternehmer die mit einem Projekt verbundene Zeit, die Kosten oder die Risiken unterschätzen.

Emotionales Argumentieren: Die Interpretation der Realität von Gefühlen bestimmen lassen. Die Fixierung eines Gründers auf seine ursprüngliche Produktidee kann ihn zum Beispiel daran hindern, das Projekt bei Bedarf zu ändern.

**Kognitive
Voreingenommenheit
und Problemlösung:
Strategien zum Umgang
mit
Voreingenommenheit**

Aufmerksamkeit und Selbstreflexion: Regelmäßige Übungen, die das Bewusstsein für die eigenen Denkmuster und Entscheidungsprozesse fördern.

Suche nach Gegenbeweisen: Aktive Suche nach Informationen, die bestehende Überzeugungen in Frage stellen.

Entscheidungsfindung in der Gruppe: Nutzung unterschiedlicher Teams, um verschiedene Perspektiven einzubringen, was individuelle Voreingenommenheit reduzieren und zu ausgewogeneren Entscheidungen führen kann.

Strukturierte Entscheidungsfindungsprozesse: Die Anwendung von Konzepten wie den 'Six Thinking Hats' von Edward de Bono kann einen systematischen Ansatz bieten, um verschiedene Aspekte eines Problems unvoreingenommen zu untersuchen.

Top-Tipp: Ermutigen Sie die Teilnehmer, eine kürzlich getroffene Entscheidung zu identifizieren, bei der möglicherweise eine Voreingenommenheit das Ergebnis beeinflusst hat, und diskutieren Sie, wie alternative Strategien diesen Einfluss hätten abschwächen können.

05. Kreative Problemlösung im unternehmerischen Kontext

Einzigartige Herausforderungen bewältigen: Unternehmer stehen oft vor Problemen, die nicht in Lehrbüchern zu finden sind. Jede Herausforderung ist einzigartig und erfordert einen maßgeschneiderten Ansatz, der sich an die veränderten Umstände anpasst. Zum Beispiel, wie Dropbox das allgemeine Problem der Dateifreigabe durch die Schaffung einer benutzerfreundlichen Cloud-basierten Plattform gelöst hat.

Mehr als Problemlösung: Bei der kreativen Problemlösung geht es nicht nur darum, Lösungen für bestehende Probleme zu finden, sondern auch darum, potenzielle Probleme vorherzusehen und sie in Chancen für Innovationen zu verwandeln. Denken Sie daran, wie Netflix den Übergang vom DVD-Verleih zum Streaming vollzog und damit die Unterhaltungsbranche grundlegend veränderte.

Innovation kultivieren: Die Rolle der kreativen Problemlösung erstreckt sich auch auf die Entwicklung von neuen Geschäftsmodellen, Produkten und Dienstleistungen, die den Markt verändern. Ein hervorragendes Beispiel dafür ist, wie Tesla die Automobilindustrie neu definiert hat, indem es Elektroautos attraktiv und alltäglich machte.

03

ENTWICKLUNG PRAKTISCHER FERTIGKEITEN



PROBLEMSZENARIEN

Jede unternehmerische Reise beginnt mit Herausforderungen. Als Student stehen Sie vielleicht vor Hindernissen, die Ihre Entschlossenheit und Kreativität auf die Probe stellen. Lassen Sie uns drei Szenarien betrachten, denen Sie auf dem Campus begegnen könnten:

1. Problem bei der Veranstaltungsplanung: Sie organisieren einen Karrieretag auf dem Campus, aber das Interesse und Engagement der Studenten scheint gering zu sein.
2. Problem beim Produktverkauf: Sie haben mit dem Verkauf von umweltfreundlichen Wasserflaschen auf dem Campus begonnen, aber die Verkaufszahlen entsprechen nicht Ihren Prognosen.
3. Problem bei der Vermarktung von Dienstleistungen: Ihr Team bietet Nachhilfestunden an, aber Sie haben Schwierigkeiten, die Studenten zu erreichen, die von Ihrer Hilfe profitieren könnten.

Behalten Sie diese Probleme im Hinterkopf, während wir verschiedene kreative Problemlösungsübungen durchgehen.

Die sechs Denkhüte - Übung zur Problemlösung

Video-Tutorial



Die von Edward de Bono entwickelten Sechs Denkhüte (Six Thinking Hats) sind eine Methode, mit der sich Entscheidungen aus einer Reihe von wichtigen Perspektiven betrachten lassen. Es ist ein Werkzeug, das uns helfen kann, anders über die Probleme zu denken, mit denen wir konfrontiert sind. Im Folgenden erfahren Sie, wie Sie es auf unsere Szenarien anwenden können:

- **Weißer Hut:** Konzentrieren Sie sich auf die Daten, die Sie für die Veranstaltung zum Karrieretag haben.
- **Roter Hut:** Was halten Sie intuitiv von dem Ansatz, Wasserflaschen zu verkaufen?
- **Schwarzer Hut:** Was könnte bei der derzeitigen Marketingstrategie des Nachhilfedienstes schiefgehen?
- **Gelber Hut:** Was sind die potenziellen Vorteile der einzelnen Projekte?
- **Grüner Hut:** Wie können wir kreativ vorgehen, um die Besucherzahlen des Karrieretags zu erhöhen?
- **Blauer Hut:** Gestaltung des Denkprozesses - wie wollen wir über die Lösung dieser Probleme nachdenken?

Benutzen Sie in Gruppen die Hüte, um verschiedene Facetten der vorgestellten Szenarien zu untersuchen.

Speed Networking zur Problemlösung

Speed-Networking ist ein dynamischer Weg, um Probleme zu diskutieren und schnell vielfältige Einsichten zu sammeln.

So wenden Sie es auf unsere Szenarien an:

1. Stellen Sie einen Timer für 3-Minuten-Intervalle ein, in denen Sie einem anderen Teilnehmer Ihr Problem erklären.
2. In den nächsten 3 Minuten liefert Ihr Gesprächspartner so viele Ideen wie möglich, bevor Sie zur nächsten Person weitergehen.
3. Am Ende werden Sie eine Vielzahl von Perspektiven haben, z. B. wie Sie mehr Studenten für den Karrieretag gewinnen, den Verkauf von Wasserflaschen steigern oder Ihre Nachhilfedienste vermarkten können.

Diese Aktivität zwingt Sie dazu, selbstständig zu denken und mehrere Standpunkte zu berücksichtigen.

Die 5-Warum-Methode

Video-
Tutorial



Die 5- Warum- Methode ist eine einfache, aber effektive Methode, um einem Problem auf den Grund zu gehen.

Wenden Sie sie auf unsere Szenarien an, indem Sie zu jedem Problem fünfmal "Warum?" fragen.

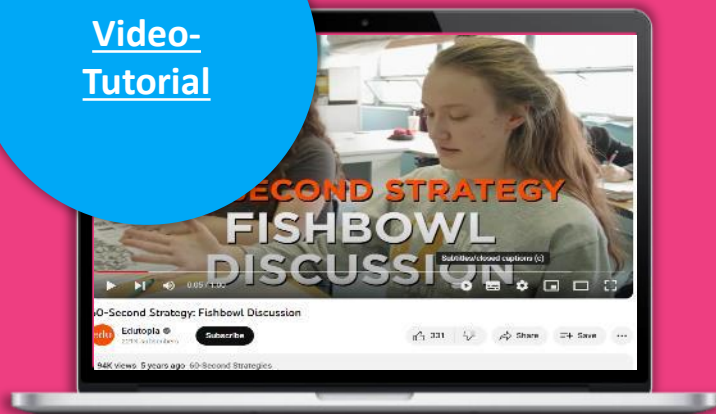
Zum Beispiel: Warum ist die Beteiligung am Karrieretag gering? Die Veranstaltung wird nicht gut beworben.

Fragen Sie so lange "Warum?", bis Sie eine Ursache gefunden haben, die Sie angehen können.

Führen Sie diese Übung einzeln oder in Gruppen durch und vergleichen Sie Ihre endgültigen "Warum"-Fragen, um gemeinsame Themen und tiefer liegende Probleme aufzudecken.

Gemeinsame Analyse mit Fishbowl- Diskussion

Video-
Tutorial



Eine Fishbowl-Diskussion ist eine Form des Dialogs, bei der die Perspektiven der Gruppe erörtert werden können.

Möglichst viele Personen sollen sich dabei aktiv an der Diskussion beteiligen.

In unseren Szenarien können einige Freiwillige mit der Diskussion über ein Problem beginnen, während andere zuhören und dann neue Ideen einbringen.

Dieses Format hilft Ihnen dabei, ein mehrdimensionales Verständnis für Probleme zu entwickeln, wie z. B. eine geringe Veranstaltungsbeteiligung, schleppende Produktverkäufe oder ineffiziente Öffentlichkeitsarbeit.

Lösungen zum Leben erwecken... Aktionspläne und Anpassungsvermögen



Nachdem wir mit verschiedenen kreativen Problemlösungstechniken ein Brainstorming durchgeführt haben, ist es nun an der Zeit, von der Ideenfindung zur Umsetzung überzugehen. Der Schlüssel zum Erfolg ist ein strukturierter Handlungsplan, gepaart mit der Flexibilität, sich an neue Erkenntnisse und Umstände anzupassen.

Wir zeigen Ihnen, wie Sie einen detaillierten Handlungsplan erstellen, Ressourcen effektiv zuordnen und einen realistischen Zeitplan festlegen, ohne dabei die Flexibilität zu verlieren, bei Bedarf umzuschwenken.

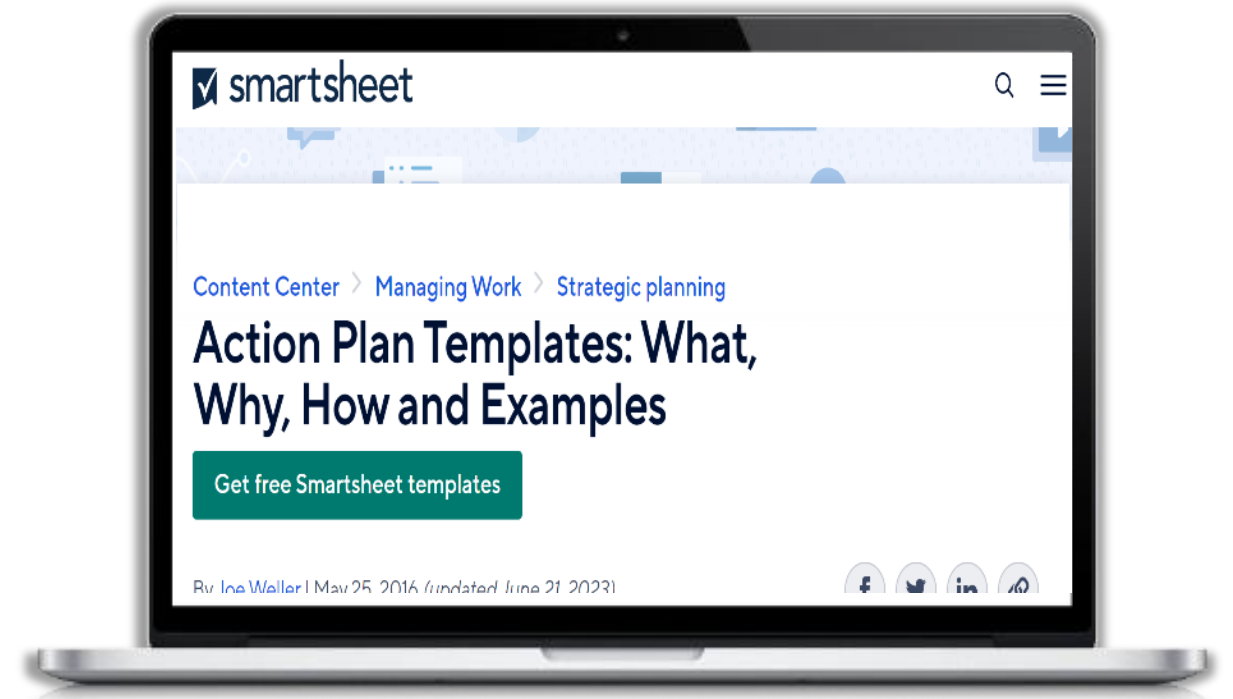
Lösungen zum Leben erwecken

1. Entwicklung eines Handlungsplans

Definieren Sie Ziele: Geben Sie klar und deutlich vor, was Sie mit Ihrer Lösung erreichen wollen. Für den Karrieretag könnte dies die Verdoppelung der Teilnehmerzahl sein.

Definieren Sie Schritte und Etappen: Gliedern Sie Ihre Ziele in umsetzbare Schritte auf. Ein Schritt könnte zum Beispiel die Zusammenarbeit mit populären Vereinen auf dem Campus sein, um die Veranstaltung zu bewerben.

HIER finden Sie Vorlagen für die Erstellung von Handlungsplänen, die Ihnen den Einstieg erleichtern können!



Lösungen zum Leben erwecken

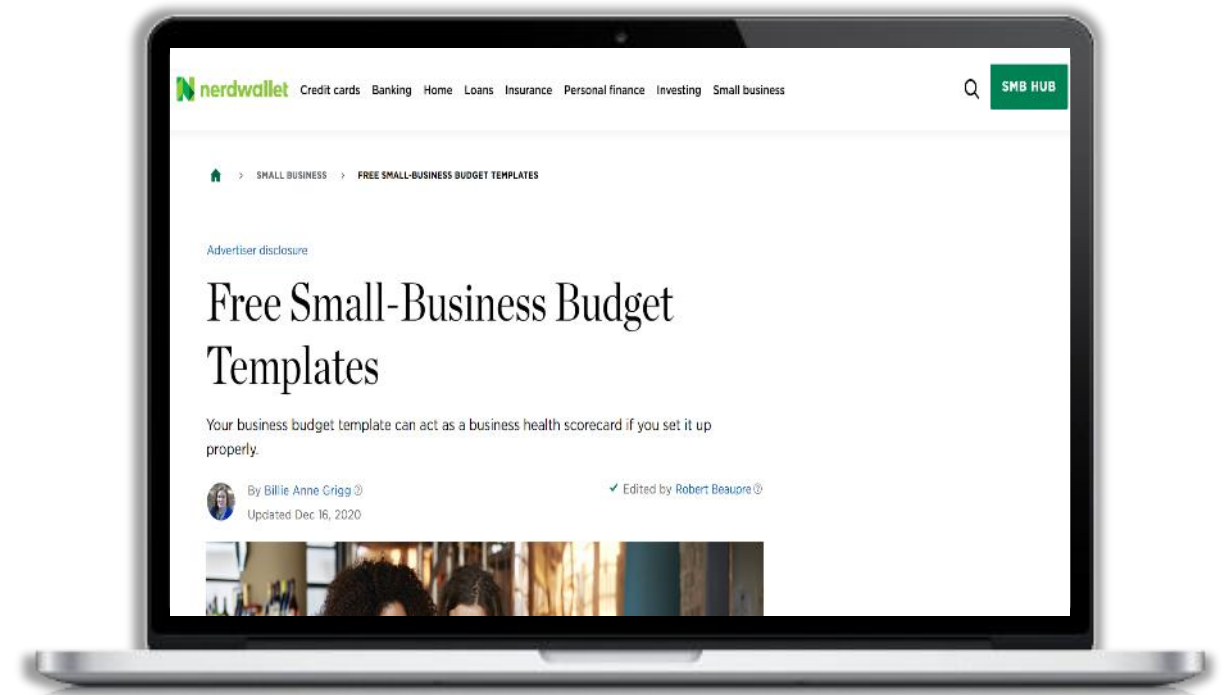
2. Resource Allocation

Budgetierung: Es ist wichtig, ein Budget für Ihr Projekt/Geschäft zu erstellen. Wenn Sie z. B. Flyer für die Wasserflascheninitiative drucken, wie viel wird das kosten?

Arbeitskräfte: Besprechen Sie, wie viele Arbeitskräfte für Ihr Unternehmen benötigt werden. Wie viele Tutoren werden für den Nachhilfeservice benötigt, um die potenzielle Nachfrage zu decken?

Materialien: Definieren Sie die Materialien, die Sie benötigen werden. Für den Karrieretag könnte dies audiovisuelle Ausrüstung, Sitzgelegenheiten und Erfrischungen umfassen.

Aktivität: [HIER](#) finden Sie Vorlagen. Wenden Sie diese auf die beschriebenen Probleme an.



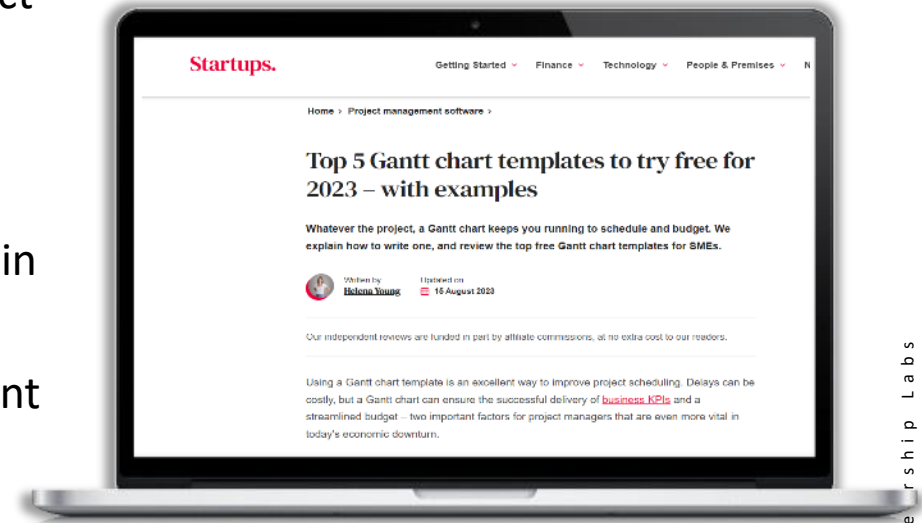
Lösungen zum Leben erwecken

3. Aufstellung von Zeitplänen

Werkzeuge für die Zeitplanung: Hilfsmittel wie z. B. Gantt-Diagramme, sind für die Planung und Visualisierung des Projektverlaufs unerlässlich. Mit Hilfe von Software wie Microsoft Project oder kostenlosen Online-Tools wie GanttProject können Sie Aufgaben und Abhängigkeiten klar darstellen.

Meilensteine: Meilensteine sind wichtige Ziele entlang der Zeitachse Ihres Projekts, die wichtige Zwischenschritte / Zwischenergebnisse kennzeichnen. Ein wichtiger Meilenstein für Ihr Karrieretag-Projekt könnte z. B. die Bestätigung aller Gastredner mindestens vier Wochen vor der Veranstaltung sein. Dies dient als Puffer, der bei Bedarf Zeit für Anpassungen lässt.

Aktivität: Erstellen Sie einen Zeitplan für Ihr Projekt - sei es der Karrieretag, die Verkaufsstrategie für Wasserflaschen usw. Legen Sie mindestens drei wichtige Meilensteine fest und tragen Sie sie in Ihren Zeitplan ein, wobei Sie die jeweils erforderliche Vorlaufzeit und Vorbereitung berücksichtigen. [HIER](#) finden Sie einige Vorlagen



Lösungen zum Leben erwecken

4. Flexibilität und Anpassungsfähigkeit

Wendepunkte: Im Geschäftsleben muss man mit dem Unerwarteten rechnen. Wenn Sie die entscheidenden Punkte im Voraus definieren, sind Sie in der Lage, den Kurs schnell zu ändern. Wenn zum Beispiel ein wichtiger Redner für Ihren Karrieretag ausfällt, was ist dann Ihr Ersatzplan? Könnten Sie stattdessen eine Podiumsdiskussion mit Lehrkräften veranstalten?

Feedback-Schleifen: Feedbackschleifen sind Mechanismen, die Sie einrichten, um die Fortschritte Ihres Projekts zu messen und Erkenntnisse zu sammeln. Wenn Sie z. B. umweltfreundliche Wasserflaschen verkaufen, sollten Sie nachverfolgen, wie Studenten auf verschiedene Marketingansätze reagieren, ob sich das Engagement in den sozialen Medien in Verkäufen niederschlägt etc.

Aktivität: Angenommen, Ihr Hauptlieferant für Wasserflaschen erhöht plötzlich die Preise, was sich auf Ihre Gewinnspanne auswirkt. Oder vielleicht gibt es am Tag des Karrieretags einen unerwarteten Stromausfall. Führen Sie in Ihren Gruppen ein Rollenspiel zu diesen Situationen durch. Wie würden Sie reagieren? Welche Anpassungen würden Sie vornehmen? Diskutieren Sie nach dem Rollenspiel, was Sie gelernt haben und wie sich das Gelernte auf reale unternehmerische Entscheidungen übertragen lässt.

Lösungen zum Leben erwecken

Mit einem tragfähigen Handlungsplan, einer klaren Ressourcenzuweisung und festen Zeitvorgaben sind Sie bestens gerüstet, um Ihre Konzepte erfolgreich in die Praxis umzusetzen.

Aber denken Sie daran: Die erfolgreichsten Unternehmer sind diejenigen, die wissen, wann und wie sie sich an Veränderungen anpassen müssen.

Gruppenübung: Lassen Sie jede Gruppe ihren Handlungsplan, ihre Ressourcenzuweisung und ihren Zeitplan der Gruppe vorstellen und diskutieren Sie diese Ansätze in der Gruppe, um deren Feedback einzuholen.

04

REFLEKTION



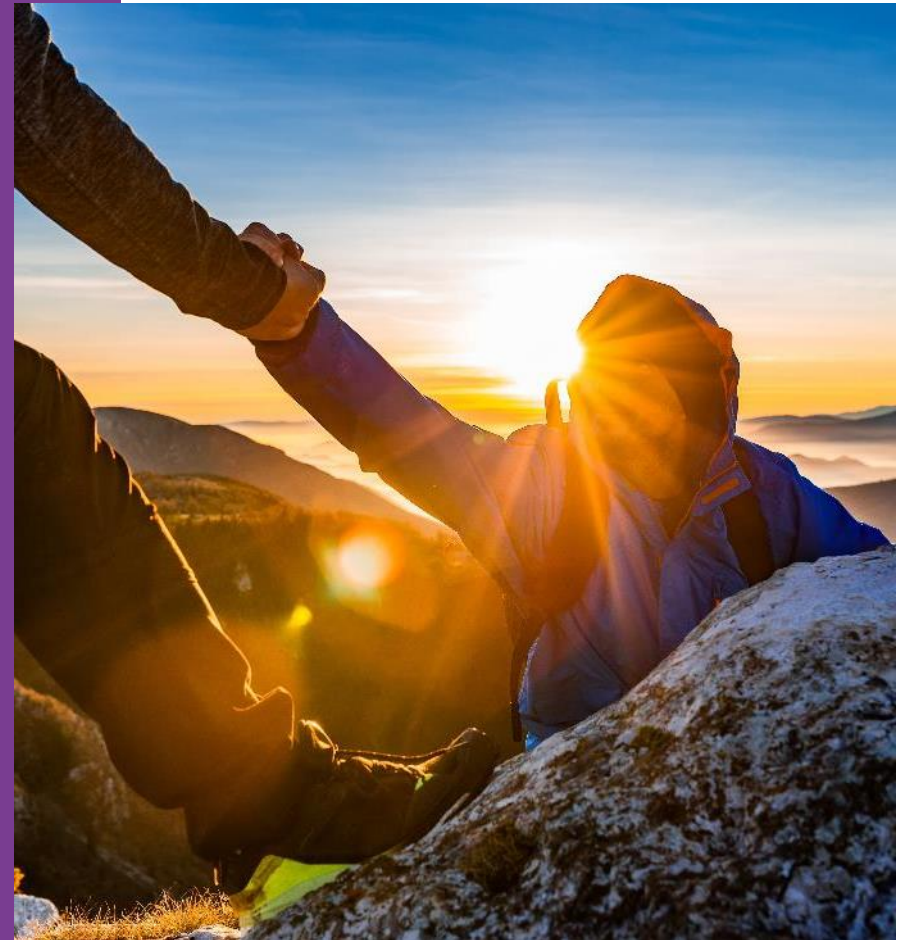
REFLEKTION

Zum Abschluss unseres Moduls zur kreativen Problemlösung sollten wir uns einen Moment Zeit nehmen, um über die Reise, die wir angetreten haben, und die Fähigkeiten, die wir erworben haben, zu reflektieren.

Wir haben verschiedene Problemszenarien erforscht, uns mit verschiedenen kreativen Problemlösungsmethoden beschäftigt und gelernt, wie wichtig es ist, unsere Lösungen zu überprüfen und zu überarbeiten.

Diskutieren Sie untereinander oder notieren Sie in Ihrem Lerntagebuch: Welche Techniken haben bei Ihnen den größten Anklang gefunden? Haben Sie bei diesen Übungen neue Fähigkeiten oder Bereiche entdeckt, in denen Sie wachsen können?

Denken Sie darüber nach, wie sich diese Fähigkeiten nicht nur auf unternehmerische Projekte, sondern auch auf persönliche Herausforderungen und akademische Ziele anwenden lassen.



Aktivität zur Reflektion

Aktivität 1: Erstellen Sie in Gruppen oder einzeln eine "Reflexionskarte", in der Sie die angewandten Problemlösungsmethoden festhalten und neben jeder Methode spezifische Fähigkeiten oder Kenntnisse notiert, die Sie erworben haben. Tauschen Sie sich mit der Gruppe über Ihre Reflexionskarte aus und diskutieren Sie über gemeinsame Erkenntnisse oder unterschiedliche Erfahrungen.

Aktivität 2: Als letzte Übung schreiben Sie einen kurzen Aktionsplan, in dem Sie darlegen, wie Sie die erlernten Problemlösungstechniken in Ihre kommenden Projekte oder unternehmerischen Unternehmungen integrieren wollen. Formulieren Sie mindestens ein persönliches Ziel im Zusammenhang mit kreativer Problemlösung, das Sie innerhalb des nächsten Monats erreichen wollen, und teilen Sie es mit einem Partner. Rechenschaftspflicht kann die Wahrscheinlichkeit, dass Sie Ihre Ziele erreichen, deutlich erhöhen.

Fazit



Kreative Problemlösung ist mehr als nur ein Instrumentarium; es ist eine Denkweise, die Ihnen in Ihrem gesamten unternehmerischen und persönlichen Leben von Nutzen sein wird.

Nehmen Sie die Neugierde und das analytische Denken, die Sie hier entwickelt haben, mit auf Ihren weiteren Weg. Denken Sie daran, dass jedes Problem eine Chance für Innovation und Wachstum darstellt.

Wir ermutigen Sie, diese Methoden weiterhin zu praktizieren, sei es bei der Entwicklung neuer Projekte, bei der Bearbeitung von Gruppenprojekten oder bei der Bewältigung alltäglicher Entscheidungen.



FOLGEN SIE UNSERER REISE



www.entrepreneurshiplabs.eu



Co-funded by
the European Union

Finanziert von der Europäischen Union. Die geäußerten Ansichten und Meinungen sind jedoch ausschließlich die des Autors/der Autoren und spiegeln nicht unbedingt die der Europäischen Union oder der Europäischen Exekutivagentur für Bildung und Kultur (EACEA) wider. Weder die Europäische Union noch die EACEA können für diese verantwortlich gemacht werden.