

A stylized, colorful illustration of a landscape. The foreground features rolling green hills with a brown path. On the left, there is a green tree, a purple flower, and an orange flower. A red bird is flying in the sky above the tree. The background consists of layered blue and white wavy bands representing the sky.

# Implementierung von Unterstützter Kommunikation mit der Methode 4DX

Alexander Bloder, Tobii Dynavox

# Heute erfahren wir ...

- Was die Methode 4DX bedeutet
- Wie 4DX in der UK eingesetzt werden kann
- ... und was die Weight Watchers mit Unterstützter Kommunikation zu tun haben 😊



# Was ist 4DX ?

4DX stammt aus der freien Wirtschaft und wird seit Jahrzehnten von vielen großen und kleinen Unternehmen sehr erfolgreich angewendet.

4DX ist keine Theorie, sondern ein praktisches Konzept, das eine neue Art des Denkens und des Arbeitens ermöglicht

„Strategien sicher umsetzen und Ziele erfolgreich erreichen!“

# Was ist 4DX ?

4DX bedeutet:

4 Disziplinen der effektiven Umsetzung

„ 4 disciplines of execution“

4 DX beschreibt also 4 Werkzeuge (Disziplinen), um ein gestecktes Ziel effektiv zu erreichen

# Was ist 4DX ?

Um welches Ziel es sich dabei handelt, spielt keine Rolle! JEDES Ziel kann mit dieser Methode erreicht werden!



## Was? Wie?

Oftmals weiss man ja, „was“ man machen möchte –  
Problematisch ist die Umsetzung, also das „wie“

Genau darum kümmert sich 4DX

In unserem Kontext heißt das: Natürlich wollen wir UK in  
unserer Einrichtung umsetzen ... (was)

Natürlich soll (Name) lernen mit seinem Talker zu  
kommunizieren... (was)

Und jetzt wissen wir auch, WIE !!!



*4DX genau betrachtet*

## Die 4 Werkzeuge

- WIG - Fokus
- Frühindikatoren
- Scoreboard
- Commitment



"EIN ZIEL OHNE EINEN PLAN IST  
LEDIGLICH EIN WUNSCH!"  
-ANTOINE DE SAINT-EXUPERY

"Dieses Foto" von Unbekannter Autor ist  
lizenziert gemäß [CC BY](#)

<http://selbst-management.biz>

# 1. Werkzeug: WIG – Fokus



- Man definiert 1 (max. 2) Ziel das man erreichen möchte.
- Dieses Ziel ist das Widely Important Goal (WIG) – das absolut vorrangige Ziel!
- Nur darauf fokussiert man sich
- Können oder müssen Teilziele definiert werden?
- Das Ziel ist wesentlich und MUSS folgende Eigenschaften besitzen

# 1. Werkzeug: WIG – Fokus



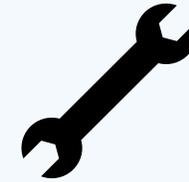
- Was soll erreicht werden?
  - Das Spektrum an möglichen Zielen ist immer sehr umfangreich
  - Ein Ziel muss formuliert werden – Was soll bis wann erreicht werden
  - Welches Ziel hat die nachhaltigste Wirkung?
  - Eine Strategie oder ein Ziel kann „von oben“ vorgegeben werden oder durch eine Verhaltensänderung umgesetzt werden.

## 2. Werkzeug: Frühindikatoren



- Womit kann ICH die Änderung herbeiführen?
  - Was kann ich beeinflussen?
  - Was hat die größte Hebelwirkung?
  - Was ist überprüfbar?
- „welches sind die ein oder zwei wichtigsten Dinge, die ich diese Woche tun kann, um die Frühindikatoren positiv zu beeinflussen?“

# Wirbelwind



Die 4 DX sind die Werkzeuge, die AUSSERHALB der Wirbelwindes stattfinden, also ausserhalb der Tagesgeschäfts/Tagesgeschehens.

Für 4DX ist der Fokus ausdrücklich weg vom Tagesgeschäft zu nehmen und auf die WIG zu lenken.

Man kann eine Verteilung von 80/20 annehmen, also 20% der Zeit für 4DX



### 3. Werkzeug: Scoreboard



- Das Scoreboard ist eigentlich eine Anzeigetafel, auf der einfachst und übersichtlich dargestellt wird, wie der Stand der Dinge ist.
- Dieses muss für alle Mitarbeiter einfach zugänglich bzw. zu sehen sein



## 4. Werkzeug: Commitments

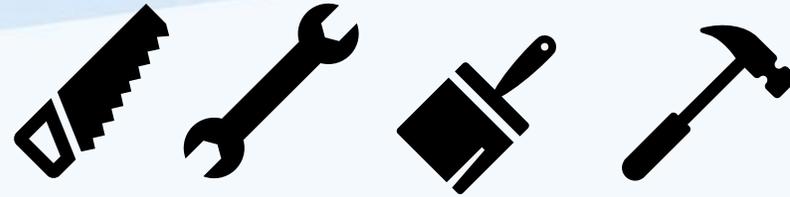


- Jedes Teammitglied verpflichtet sich gegenüber den anderen Teammitgliedern (Nicht ggü. Chef od. Vorgesetzten)
- Diese Versprechungen (was werde ich diese Woche tun, um die Frühindikatoren positiv zu beeinflussen) werden in der Gruppe gegeben und sind so überprüfbar – und können anerkannt werden!!!
- Damit erreicht man ein hohes Maß an Verantwortlichkeit

# 4. Werkzeug: Commitments Beispiele

Aktivitäten mit geringer Wirkung	Aktivitäten mit großer Wirkung
<i>Diese Woche werde ich mich auf Schulungen konzentrieren</i>	<i>Ich werde jeweils 20 Minuten mit Kim und Karen verbringen, um ihr Verkaufsskript für unser Barpaket zu verbessern und an ihrer Argumentation zu feilen</i>
<i>Ich werde an der Versammlung der Handelskammer teilnehmen</i>	<i>Ich werde an der Versammlung der Handelskammer teilnehmen und mindestens drei neue Kontakte zu Unternehmen knüpfen, die bisher keine Veranstaltungen in unserem Hotel gebucht haben</i>
<i>Ich werde diese Woche neue Kundenkontakte knüpfen</i>	<i>Ich werde persönliche Gespräche mit zwei Unternehmen führen, die vor kurzem neue Niederlassungen eröffnet haben</i>
<i>Ich werde frühere Kunden anrufen</i>	<i>Ich werde 10 meiner Kunden, die letztes Jahr Veranstaltungen bei uns durchgeführt haben, ein Erinnerungspaket schicken</i>

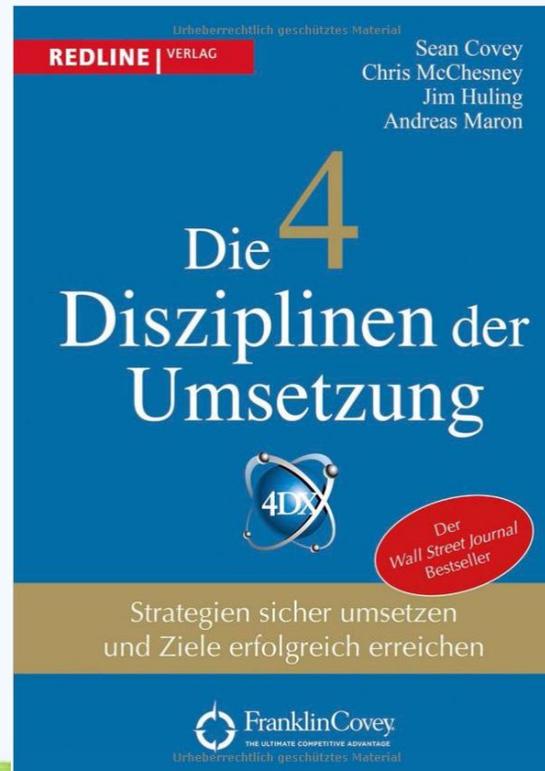
# Umsetzung in der UK



- *WIG definieren:*
  - *Thomas soll bis zu den Sommerferien 15 neue Aussagen auf seinem Talker abrufen können*
- *Frühindikatoren:*
  - *Jeden Tag für 30 Minuten eine Aussage lernen*
- *Scoreboard:*
- *Commitment:*
  - *„Ich lerne in dieser Woche jeden Tag mit Thomas die Aussage xxx“*

# Die 4DX – Bibel:

- <https://www.amazon.de/Die-Disziplinen-Umsetzung-Strategien-erfolgreich/dp/3868816224>





*Vielen Dank!*

*alex.bloder@tobiidynavox.com*