

## Definition

Jobcrafting wird als „ein Weg, eine **größere Passung zwischen dem Einzelnen, der Arbeit und der Organisation** herzustellen“ beschrieben.

Die Kernidee ist, dass „es immer möglich ist, kleine Anpassungen am eigenen Job vorzunehmen – so dass **Arbeit sich optimal an eigene Motivation und Stärken anschließt.**“

## Anwendung und Einteilung

Häufig passiert Job Crafting im Alltag. Menschen verändern ihre Arbeit so, dass sie wirksamer sind, dass es ihnen mehr Spaß macht oder dass sie einfacher wird. Jobcrafting dient als Konzept der individuellen Weiterentwicklung.

Job Crafting kann dabei helfen die Arbeit nach individuellen Bedürfnissen und Fähigkeiten anzupassen und Unzufriedenheit, Hemmungen, Fehlern und mangelnder Motivation vorzubeugen.

## Kernbereiche

Es gibt drei Kernbereiche des Job Crafting: die Veränderung des **Aufgabenbereichs**, die Veränderung der **Arbeitsbeziehungen**, also die Zusammenarbeit von Personen und die Veränderung der **Wahrnehmung** der Arbeit



## Ansatzpunkte

- **Wer:** Menschen verändern ihre Arbeit derart, dass der Kontakt mit bestimmten (Gruppen von) Menschen intensiviert oder vermindert wird.
- **Was:** Menschen fügen Aufgaben zu ihrem Portfolio hinzu oder entfernen Aufgaben aus selbigem (bzw. intensivieren einige und fahren andere herunter).
- **Wann:** Menschen entscheiden aktiv, zu welcher Zeit sie Aufgaben erledigen (oder auch nicht).
- **Warum:** Menschen konstruieren neue Bedeutungszusammenhänge für das, was sie tun, schärfen „ihr Wozu“.
- **Wo:** Menschen entscheiden, an welchem Ort sie Aufgaben erledigen (oder auch nicht).
- **Wohl:** Menschen beeinflussen Randbedingungen ihrer Rolle, die sich positiv auf ihr arbeitsbezogenes Wohlbefinden auswirken

# Praxis

## Job Crafting

Methode:  
**Energiegeber und Energiefresser**  
(von Rob Baker)



Zeit  
45 min



People  
1-10



Facilitation experience  
little required

1

### Erfassen & Einordnen [15 min]

1. Schreibe auf, welche Tätigkeiten hast du in den letzten 2 Wochen ausgeübt. (1 Post-IT pro Tätigkeit)
2. Vororte die Post-its der aufgelisteten Tätigkeiten in den nebenstehenden 4 Quadranten

2

### Große Energiefresser auswerten [15 min]

1. Was davon kannst du ändern?
2. Was kannst du abgeben?
3. Was kannst du neu oder anders machen? Mittels neuer Methode oder neuem Tool?
4. Was kannst du anders betrachten? Aus einer anderen Perspektive?

3

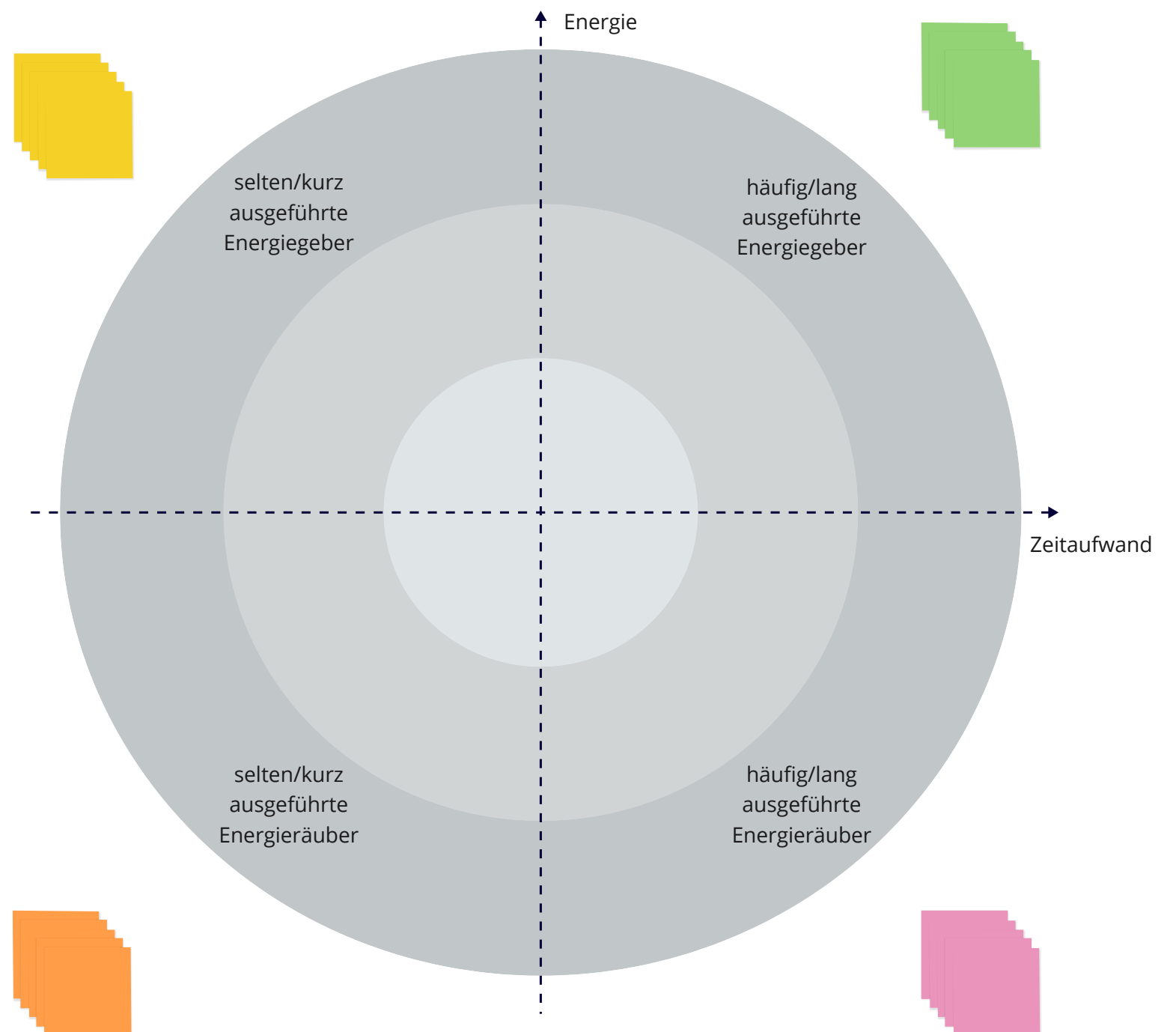
### Heimliche Tankstellen auswerten [10min]

1. Wovon kannst du mehr machen?
2. Wie kannst du dir diese präsenter vor Augen führen (erleben)?

4

### Nächste Schritte ableiten [5 min]

1. Überlege, was könnten die nächsten Schritte sein, die in deinem persönlichen Job Crafting Sinn ergeben.





## Beschreibung

### Motivation:

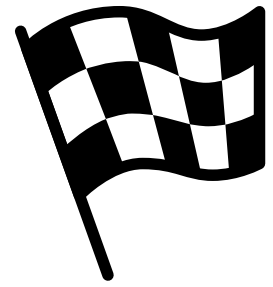
1. Ziele sollen effektiv erreicht werden.
2. Sicherstellen, dass das, was du tust, dazu beiträgt deine größeren Ziele zu erreichen.

### Zusammenfassung des Inhalts:

1. Alle Aufgaben und Anforderungen organisieren und in machbare To Dos umwandeln
2. Aufgaben und Projekte mit deinen größeren Zielen abgleichen

### Ziele:

1. Finde deine eigene Vision und stelle dir die großen Fragen, um herauszufinden, was du im Leben erreichen möchtest.
2. Wenn du aktuell mit deinen Handlungen nicht in Richtung deiner Ziele arbeitest, dann ändere deine Richtung.



1

### Aufgaben notieren

#### Auftrag:

- Notiere alles, was dich von den gerade eigentlich anliegenden Dingen abhält.
- Habe dein Notizbuch immer dabei

#### Ziel:

Sobald Aufgabe niedergeschrieben ist, ist Verstand wieder frei und kann sich auf das konzentrieren, was du gerade tun wolltest.

2

### Aufgaben sortieren

#### Auftrag:

- Sortiere und kategorisiere deine notierten Aufgaben
- Formuliere Aufgaben möglichst konkret
- Brich große Aufgaben auf kleine, realistische Schritte herunter
- Unterscheide nach Umsetzbarkeit von Aufgaben

#### Ziel:

- Wichtigkeit und Reihenfolge der Themen festlegen
- Aufgaben in kleine, realistische Pakete aufteilen, damit diese nacheinander abgearbeitet werden können.

3

### Aufgaben kategorisieren

#### Auftrag:

- Unterteilung der Aufgaben in verschiedene Listen
  - Aufgaben, die heute anstehen
  - Aufgaben für andere
  - Aufgaben für später
  - Ideen, die zu Aufgaben werden können
- Verwendung von verschiedenen Kategorien
  - Job
    - Aufgaben am Computer,
    - Lesen/Weiterbildung,
    - Rückfragen
    - Delegierte Aufgaben
  - Freizeit

#### Ziel:

- Kategorien helfen den Kontext zu behalten
- Liste "Aufgaben für später" dient als Langzeitgedächtnis

4

### Aufgaben regelmäßig aktualisieren

#### Auftrag:

- Einmal pro Woche die einzelnen Listen durchgehen
- Hake bereits erledigte Aufgaben ab
- Streiche Aufgaben, die mittlerweile nicht mehr wichtig sind
- Sichte mind. 1x am Tag deine Posteingänge
- Lege aktuelle Dokumente zentral ab und lösche unnötige, alte Dokumente

#### Ziel:

- Aufgaben und Prioritäten aktuell halten
- Übersicht behalten

5

### Ziele im Auge behalten

#### Auftrag:

- Verantwortungsbereiche im Auge behalten
- In kleinen Schritten konsequent deine Projekte verfolgen
- Ziele vor Augen führen
- Fortschritt zur Zielerreichung mind. 1x im Quartal überprüfen

#### Ziel:

- Fortschritt zur Erreichung der Ziele aufrecht erhalten

6

### Vision definieren

#### Auftrag:

- Vision (Wünsche & Ideale) unabhängig von Zielen definieren
- Prinzipien (Werte) zur Erfüllung der Vision definieren

#### Ziel:

- Inspiration und Energie erzeugen, um Zielen näher zu kommen

7

### Unternehmensvision definieren

#### Auftrag:

- Unternehmensziele konkretisieren und unmissverständlich formulieren
- Aus Einzelzielen Unternehmensvision zusammensetzen
- Werte/Prinzipien (ca. 33) durch Firmenleitung den Mitarbeitenden bewusst machen

#### Ziel:

- Richtungsweisung für Mitarbeitende

## Beschreibung

### Motivation:

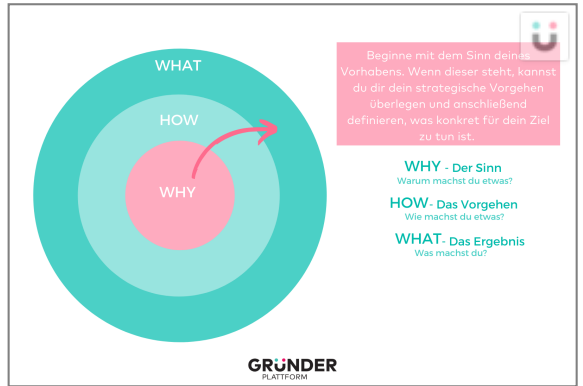
Der Golden Circle von Simon Sinek basiert auf der Frage, warum einige Unternehmer\*innen erfolgreicher sind als andere und wie sie es schaffen, andere zu inspirieren. Sinek fand heraus, dass alle großen Persönlichkeiten und innovativen Unternehmen nach einem bestimmten Prinzip handeln und dies auch kommunizieren. Sie gehen von ihrem Sinn (WHY) und nicht, wie die meisten anderen, von ihren konkreten Leistungen und Produkten (WHAT) aus. **Es geht ihnen also nicht in erster Linie darum, was sie sind und was sie anbieten, sondern darum, warum sie etwas machen.**

### Anwendung:

Sineks Modell kann somit in vielen Bereichen angewandt werden – beispielsweise als *Erläuterungsstrategie* oder *gute Arbeitsmethode*, im Marketing, bei der Produktentwicklung oder auch bei der Entwicklung eines Geschäftsmodells. Überall kann der Grundgedanke des Modells, mit dem WHY zu starten, angewendet werden.

### Vorgehen:

Wichtig bei der Anwendung des Golden Circles ist also die Reihenfolge, in der du dich mit den drei Ebenen beschäftigst. **Im Idealfall startest du mit dem WHY und gehst über das HOW zum WHAT.** Aus deinem höheren Sinn, aus dem WARUM ergibt sich, WIE du WAS machst. Dabei sind aber alle Ebenen gleich wichtig. Eine reine Vision, ein höherer Sinn allein ergibt noch kein erfolgreiches Unternehmen. Im Gegenteil, ohne besondere Fähigkeiten und ohne ein einmaliges Angebot bleibt das WHY nur eine leere Hülle. Das HOW und WHAT sorgen dafür, dass deine Vision überhaupt erst glaubhaft und authentisch wird.



# Praxis

## WHY: Warum und wofür eigentlich?

- Was ist Ihre Vision (von einer besseren Welt)?
- Welche Werte verfolgen Sie?
- Was ist Ihr Antrieb, Ihre Motivation?
- WARUM machst du etwas? Was ist dein Sinn?

**Kurz: Warum machen Sie, was Sie machen?** Indem wir uns klar machen, was unsere Triebfeder, der Grund dafür ist, warum wir morgens aufstehen, zur Arbeit gehen und dieses oder jenes Produkt herstellen und verkaufen, können wir auch andere Menschen davon und von unseren Ideen überzeugen.

## HOW: Wie genau?

- Wie gehst du vor, um dein Ziel zu erreichen?
- Was unterscheidet dich bei deinem Vorgehen von anderen?

Mit dem "Wie" beschreibst Du dein Vorgehen, um das Ziel zu erreichen. Auf dieser Ebene findest Du Strategien und Vorgehensmodelle, die den Weg zum Ziel bereiten und eine Marschroute für das "Warum" definieren.

Frage dich, welche **Methoden oder Strategien** du nutzt. Wie kommst du zu deinem Ziel? Metaphorisch stellt das HOW den Weg zu deinem WHY, also deinem Sinn, dar.

## WHAT: Was machen wir?

- Was unternimmst du ganz konkret, um dein Ziel zu erreichen?

Schließlich definierst Du im "What" konkrete Aktionen und Handlungen.

Das WHAT ist das Ergebnis der ersten zwei Ebenen und wahrscheinlich am einfachsten zu beschreiben. Hier geht es um **konkrete Handlungen, Produkte oder Leistungen**. Frage dich, was du anbietest (welche Produkte oder Dienstleistungen).

