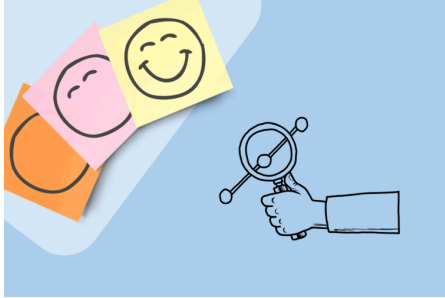


Stop starting, start finishing

- (De)Fokussierung plastisch veranschaulicht -



Eine 10-Minuten-Übung, um die fundamentale Annahme in Frage zu stellen, ob es gut ist, möglichst viel Arbeit gleichzeitig zu starten – mit garantiertem Aha-Effekt für dein Publikum.

Oder, warum der Versuch, es allen recht zu machen dazu führt, dass alle verlieren.

Eine kurze und prägnante Demonstration.

Informationen

- 1-99 Teilnehmende
- 10-15 Minuten
- Vor Ort, Remote oder Hybrid

Material

- Miro Vorlage *Alternativ: Sticky Notes*
- Vorbereitete Sticky Notes

Vorbereitung / Set up

- Die dazu passende Übung von Henrik Kniberg findet ihr ab 13:57 des Youtube Videos und sie dauert etwa 7 Minuten.

Schaut sie euch gerne einmal im Original an.

Ablauf

1 min Erläutere deinen Teilnehmern, dass du ihnen anhand eines kleinen Beispiels demonstrieren möchtest, welchen Effekt “Stop Starting, Start Finishing” auf ihre Arbeit haben kann.

4 min Schritt 1:

Setze den Kontext: Du bist nun ein Smiley Produzent und stellst nach Kundenanforderungen Smileys her.

Schritt 2:

Erkläre, dass nun der erste Kunde ein Smiley produziert haben möchte. Platziere dabei die ersten drei Post-It's auf einem Board



... und wiederhole dies nacheinander für zwei weitere Kunden.



Schritt 3:

Starte den Produktionsprozess von vorne, jedoch mit einer kleinen Anpassung – du erzählst deinen Teilnehmern, dass sich gleich zu Beginn alle drei Kunden auf einmal melden, da sie von deinen Smileys begeistert sind.

Erkläre, dass du sofort mit der Produktion aller drei Smileys für die drei Kunden beginnst und platziere die 6 neuen Post-It's – Arbeitsschritt für Arbeitsschritt – genau unter den ersten 6.



Schritt 4:

Frage deine Teilnehmer, welchen Unterschied sie zwischen den beiden Varianten erkennen: Wie sieht das Resultat aus der Perspektive der drei Kunden aus?

4 min Schritt 5:

Führe deine Teilnehmer an das Konzept von Kontextwechseln heran. Erkläre, dass bei jedem Arbeitsschritt, bei dem der Kundenauftrag wechselt, das erneute Einarbeiten etwas Zeit kostet. Demonstriere den Unterschied anhand der Post-It's.



Schritt 6:

Lasse deine Teilnehmer überlegen, was das für deine Smiley Kunden bedeutet.

Spice it up

Um eurer Geschichte des Smiley-Produzenten noch etwas anschaulicher zu machen, könnt ihr diese mit etwas Fantasie natürlich noch weiter ausschmücken. Zum Beispiel so:

“Stell euch vor, ihr startet mit einem Auftrag, arbeitet daran und stellt ihn fertig. Der Kunde freut sich! Dann nehmt ich euch den nächsten vor. Un dann den nächsten.

Sieht gut aus, oder? Und fühlt sich mit Sicherheit auch gut an. Abgeschlossene Arbeit in überschaubarer Zeit und das gute Gefühl, voran gekommen zu sein. Etwas geschafft zu haben.

In der Realität ist es jedoch oft so: Jemand möchte unbedingt, dass ihr sofort mit dem nächsten Auftrag loslegt. ‘Klar!’ sagt ihr. ‘Fangen wir mit dem nächste schonmal an. Und wenn wir schon dabei sind, auch gleich noch mit dem übernächsten.’ Vielleicht fragen die Stakeholder zwischendurch, wie ihr so voran kommt. ‘Kein Problem.’ sagt ihr. Alle Aufträge sind in Bearbeitung.

Und was kommt dabei raus? Zwei von drei Auftraggeber haben viel länger auf ihr Produkt warten müssen. Und das vom Team ‘Perfect Context Switcher’. * Und das von einem Team ohne Kontextwechselkosten.

Aber seien wir ehrlich, wer kann sich schon ohne Zeitverluste direkt von einem Auftrag in den nächsten stürzen? Auch bei einer flüssigen, fokussierten Arbeitsweise werdet ihr etwas Zeit brauchen, um euch in die nächste Aufgabe hinein zu denken. Miteinander zu sprechen. Dinge zu klären. Jeder Kontextwechsel braucht seine Zeit. Was das ganze aus der Sicht eurer Kunden nicht besser macht.”

Moderationshinweise

- Mach dir Gedanken über den Kontext, in dem du diese Übung einbaust. Nachdem der Aha-Effekt eingetreten ist, hilfst du den Teilnehmern dabei, die Erkenntnis auf ihre Arbeitswelt zu übertragen: "Kommt euch das bekannt vor?" oder "Was könntet ihr tun, um diesen Effekt in eurer Praxis zu vermeiden?" und "Wo genau verpasst ihr regelmäßig die Chance fürs 'Stop Starting, Start Finishing?'"
- Der Vorteil der Übung liegt in ihrer Kürze. Sie lässt sich zum Beispiel ganz spontan nach einer Pause zum Auflockern einbauen und kann so deinem Workshop den entscheidenden Twist mitgeben.
- Lasse deinen Teilnehmern ausreichend Raum, sich einmal selbst Gedanken über die Reflektions-Fragen zu machen. Schweigen kann hier Gold wert sein.

Mit dieser Übung

- Haben deine Teilnehmer erkannt, dass es einen Wert an sich haben kann, angefangene Arbeit abzuschließen, bevor neue Arbeit begonnen wird
- Hast du den Anstoß gegeben, sich einmal kritisch mit der eigenen Praxis in Bezug auf das Thema "Fokussierung" auseinanderzusetzen
- Habt ihr eine tolle Basis um als Team die Kanban Simulation zu probieren und den Zusammenhang zu reflektieren