

CHECKLISTE: R.I.S.C. - METHODE

1. R = Risk: Was ist das Risiko?

- **Ermitteln Sie Ihre Risiko-Szenarien**, was passieren kann, auch die unwahrscheinlichen, die „*das-passiert-sowieso-nicht-Szenarien*“.
- **Kategorisieren Sie das für Sie geschäftliche oder persönliche Schadensausmaß** („*Severity*“) der ermittelten Risiko-Szenarien von „*katastrophal*“ bis „*zu vernachlässigen*“.

2. L = Likelihood: Wie hoch ist die Eintrittswahrscheinlichkeit?

- Der nächste Schritt ist die **Einschätzung der Eintrittswahrscheinlichkeit** der Risiko-Szenarien, von „*sehr wahrscheinlich*“ bis „*unwahrscheinlich*“.

3. S = Scenario Management: Was tun Sie?

- Was tun Sie, wenn die jeweiligen Szenarien eintreten?
- **Antizipieren Sie Ihre Aktionen** und entwickeln Sie konkrete und vor allem **umsetzbare Handlungsoptionen** für die wichtigsten Szenarien,
 - um **den Eintritt zu verhindern** („*Likelihood Reduction*“),
 - die **Auswirkungen zu mildern** („*Risk Mitigation*“)

4. C = Chair Flying: Simulieren Sie Ihre Handlungsoptionen!

- **Visualisieren Sie Ihre Handlungsoptionen**, allein auf einem Stuhl, beim Autofahren oder mit Ihrem Team, Geschäftspartner oder Freund, damit Sie wissen, was Sie tun werden, falls sich Risiken materialisieren.

| | Katastrophal | Kritisch | Marginal | Zu vernachlässigen |
|-------------|--------------|-----------|-----------|--------------------|
| Hoch | Hoch | Hoch | Ernsthaft | Medium |
| Mittel | Hoch | Ernsthaft | Medium | Gering |
| Gering | Ernsthaft | Medium | Medium | Gering |
| Sehr gering | Medium | Medium | Medium | Gering |



Keynotes von Holger Lietz:

- **FLY OR GOODBYE.** Richtig entscheiden mit der Kampfpiloten-Methode.
- **Sales is Combat.** Verkaufen mit maximaler Schubkraft!

Besuchen Sie die Webseite: www.holger-lietz.de