

Fallbeispiel Einsatz der Intentions-Matrix

Kapitel 2

© Hermann-Ruess und Partner –
nur für den persönlichen Gebrauch

Die Intentions-Matrix und der KI-Einsatz in der Führung (Beispiel)

Paul war eine erfahrene Führungskraft in einem großen Konzern. Sein Team arbeitete an einem wichtigen Projekt, das kurz vor der Deadline stand. Doch es gab Herausforderungen: Die Ideen waren nicht ausgereift, die Prioritäten der Teammitglieder divergierten, und die Kommunikation war – wie in vielen typischen intentionsunklaren Meetings – chaotisch.

Paul wusste, dass er eingreifen musste, um Struktur und Klarheit zu schaffen. Dabei erinnerte er sich an zwei Konzepte, die er kürzlich kennengelernt hatte: die Intentions-Matrix und verbindet sie gleich mit der KI3-Methode.

Im nächsten Meeting stellt Paul die Matrix vor und malt dabei auf ein Board: Die X-Achse zeigt den Weg von „keine Lösung“ (Ideen finden) bis „feste Lösung“ (klare Botschaften formulieren). Die Y-Achse unterscheidet zwischen „Sache“ (faktenorientiert) und „Mensch“ (beziehungsorientiert).

„Kommunikation ist wie ein Werkzeugkasten“, erklärt Paul seinem Team. „Wenn wir eine Schraube eindrehen wollen, brauchen wir keinen Hammer. Und genauso brauchen wir bei unseren Gesprächen den richtigen Ansatz für die jeweilige Intention. Und wenn wir KI einsetzen, sollten wir sie als Assistent betrachten – aber die Denkarbeit bleibt bei uns.“

Er skizziert die vier Felder der Matrix:

1. **Brainstorming-Feld:** „Lass uns neue Ideen entwickeln.“
2. **Empathie-Feld:** „Was brauchen unsere Kunden, um sich verstanden zu fühlen?“
3. **Botschafts-Feld:** „Wie können wir unsere Ergebnisse klar kommunizieren?“
4. **Feedback-Feld:** „Wie geben wir konstruktives Feedback, um uns zu verbessern?“

Paul beginnt das Meeting im **Brainstorming-Feld:** „Welche kreativen Ideen haben wir, um das Problem zu lösen? Denken wir zuerst frei und kreativ und setzen dann die KI ein!“ Das Team sammelte Ansätze und setzte KI-Tools ein, um weitere Inspiration zu erhalten, nachdem sie ihre Ideen reflektiert hatten. Eine KI half ihnen dabei, weitere Ideen zu finden, Muster und Trends in den Vorschlägen zu erkennen und diese zu strukturieren.

Als nächstes wechselt Paul ins **Empathie-Feld:** „Versetzen wir uns in die Perspektive unserer Kunden. Was sind ihre Werte und Bedürfnisse? Welchen Schmerz können wir lindern?“ Das Team diskutierte ausführlich, bevor sie die KI einsetzten, um aus Kundenfeedback wichtige Muster und Schwerpunkte herauszuarbeiten. Die KI unterstützte sie, indem sie Umfragedaten analysierte und Schlüsselfragen hervorhob.

Im **Botschafts-Feld** fragt Paul: „Wie können wir unsere besten Ideen klar und überzeugend kommunizieren?“ Hier halfen KI-Tools, Botschaften zu formulieren, sie

auf die Zielgruppe abzustimmen und eine Präsentation zu erstellen. Die Teammitglieder überprüften die Vorschläge der KI und optimierten sie, um sicherzustellen, dass sie authentisch und auf die Bedürfnisse der Zielgruppe abgestimmt waren.

Abschließend wechselt Paul ins **Feedback-Feld**: „Wie können wir uns gegenseitig helfen, besser zu werden?“ Paul nutzte eine KI-Anwendung, um Ergebnisse zu verfeinern und zu verbessern und gab Kollegen mit wenig Präsentationserfahrung Rückmeldung zu Körpersprache, Auftreten, Stimme...

Dank der Kombination aus menschlicher Intuition, der Intentions-Matrix und gezielt eingesetzter KI präsentierte das Team eine Lösung, die kreativ, präzise und überzeugend war – und das kurz vor der Deadline. Paul war überrascht, wie die Matrix nicht nur die Arbeit erleichterte, sondern auch die Zusammenarbeit im Team bereicherte

Die Intentions-Matrix: Schlüssel zu präzisen Prompts

Struktur und Fokus für effektive Kommunikation

Die Intentions-Matrix bringt Struktur, Klarheit und Fokus in Kommunikations- und Entscheidungsprozesse. Sie verbessert Arbeitsabläufe durch klare Zielsetzung, erhöhte Effizienz und agile Anpassungsfähigkeit. Indem sie Teams dabei unterstützt, die Intention hinter jeder Aufgabe oder Interaktion zu definieren – sei es, Ideen zu generieren, Ergebnisse zu kommunizieren, Stakeholder-Perspektiven einzubeziehen oder durch Feedback Verbesserungen umzusetzen – wird die Kommunikation zielgerichteter und wirkungsvoller.

Die Grundregel der Intentionmatrix im Zusammenspiel mit KI lautet:

KI fragen – oder KI füttern?

Wenn Sie sich im Brainstorming- oder Empathiefeld befinden, können Sie die KI mit offenen Fragen nutzen: für Recherche, Inspiration und Perspektivwechsel. Doch sobald Sie eine Lösung anstreben, beginnt ein anderer Modus. Jetzt heißt es: *füttern* – mit Ihren Inhalten, Erkenntnissen, Kontextdaten oder Argumentationslinien, idealerweise vorbereitet mit Hilfe der KI³-Methode.

Tun Sie das nicht, wird die Antwort der KI schnell zu allgemein, zu vage, zu glatt. Oder anders gesagt: gut formuliert – aber nicht auf den Punkt. Nützlich – aber nicht nützlich *für Sie*. Präzision, Relevanz und Authentizität entstehen nur dann, wenn Sie die Richtung vorgeben.

Besonders wertvoll ist die Matrix also bei der Integration von Werkzeugen wie KI. Sie ermöglicht einen gezielten und zweckmäßigen Einsatz, der die Ergebnisse optimiert und zugleich den Aufwand reduziert. Darüber hinaus fördert die Matrix die Reflexion: Teams werden ermutigt, darüber nachzudenken, wer von der Kommunikation betroffen ist und wie diese wahrgenommen wird. Dies führt zu durchdachteren, nutzerzentrierten Lösungen, die echte Mehrwerte schaffen.

Durch ihre klare Struktur minimiert die Intentions-Matrix unnötige Iterationen, spart Zeit und erhöht die Fokussierung. Teams arbeiten nicht nur effizienter, sondern auch mit mehr Freude und Zielstrebigkeit.

Die Intentions-Matrix ist ein kraftvolles Werkzeug – ob mit oder ohne KI, ob allein oder im Team. Sie zeigt, dass erfolgreiche Kommunikation kein Zufallsprodukt ist, sondern eine strategische Herangehensweise erfordert. Mit den richtigen Prompts in der richtigen Reihenfolge und einer klaren Struktur können Teams nicht nur ihre Arbeit optimieren, sondern auch den Spaß an der Zusammenarbeit steigern.

