**Zweck:** **Um die Ursache eines Problems zu identifizieren**

Obwohl täuschend einfach, bietet die Fünf-Wochen-Technik einen wirkungsvollen Rahmen für die Identifizierung der Grundursache eines Problems. Sie besteht einfach darin, fünfmal zu fragen, warum das Problem besteht, um zur eigentlichen Ursache des Problems zu gelangen.

****

Prioritätenkonflikte mit anderen Produktlinien

Marketing-Team unterversorgt

Beförderungspläne nicht aktualisiert

Marketingstrategie unwirksam

Kunden kaufen von Wettbewerbern

Warum

Warum

Warum

Warum

Warum

sinkender Marktanteil

Das oben gezeigte Fünf-Gründe-Diagramm veranschaulicht die Ebene der Analyse, die durch das Durcharbeiten von fünf Ebenen von "Warum" erzeugt werden kann.

**Anleitungen:**

**Schritt 1:** Stellen Sie die Frage 'warum'.

**Schritt 2:** Nehmen Sie die Antwort, die sich aus dem vorherigen Schritt ergibt, und stellen Sie die Frage "warum".

**Schritt 3:** Wiederholen Sie Schritt 2.

**Schritt 4**: Wiederholen Sie Schritt 2.

**Schritt 5:** Wiederholen Sie Schritt 2.

Jede Antwort erzeugt eine potenzielle Quelle für weitere Untersuchungen, die es Ihnen ermöglicht, tief in die Ursache eines Problems einzudringen. Dieses Werkzeug ist besonders effektiv, wenn Sie mit Teams arbeiten, da deren Wissen und Erfahrung in einem Prozess oft einen Erkenntnisstand ermöglicht, der sonst nicht zugänglich wäre.

**Zusätzliche Informationen:**

Wenn sich mehr als ein Grund ergibt, können beide untersucht werden, wie im folgenden Diagramm dargestellt, das den Grad der Einsicht zeigt, der mit diesem Instrument erreicht werden kann.