

Probleme und Problemtransformation

Problem

Am Begriff Problem klebt die Schwäche, weshalb die Starken von Herausforderung sprechen. Unpräzise Begriffe sind schädlich und verhindern oft die Lösung.

Deshalb will ich den Begriff zunächst sachlich definieren:

„Ein Problem ist ein Zustand, der unbehandelt schadet.“

Die sicherste Methode ein Problem niemals zu lösen besteht darin, dieses zu ignorieren.

Menschen nennen mir, wenn ich sie frage, schnell ihre Probleme. Ebenso bald stelle ich aber fest, es handelt sich dabei selten um das wirkliche Problem.

Beispiele:

- a. Angestellte meinen: Wir haben zu wenig Personal.
Tatsächlich wollen die Angestellten aber erträglich arbeiten und ihre Urlaubsplanung gesichert sehen.
Dies könnte durch gute Organisation, persönliches Management und ändern der Einstellung zu der Sache gesichert werden. Aber dann müsste man selbst Verantwortung übernehmen und handeln.
- b. Der Chef meint dagegen: Wir haben eher zu viel Personal. (Stimmt das? Welcher Chef würde nicht tatsächlich lieber zehnmal so viele Angestellte leiten?)
Tatsächlich meint er, der Betrieb ist nicht wirtschaftlich genug oder das Personal vergeudet Arbeitskraft und viel Zeit mit unnützen Tätigkeiten.
Dies könnte er auch durch gute Organisation und Management ändern, aber er weiß nicht wie er es umsetzen soll, oder sein Bemühen gelingt nicht ausreichend.
- c. Menschen klagen über Stress. Der ist aber auch nur ein Symptom und hat die verschiedensten Ursachen. Zum Beispiel: Geldmangel, Konflikte, falsche Wertvorstellungen, mangelnde Orientierung und Übersicht oder fehlendes Wissen und Können im Umgang mit Komplexität.
Wenn die Ursache beseitigt würde, wäre der Stress sofort vorbei. Stattdessen bemüht man sich um Linderung der Beschwerden.

Fazit: Das genannte Problem ist oft bereits der erste Versuch einer Lösung, ohne dass aber die Ursache des Problems ausreichend erkannt oder anerkannt wurde. Machen Sie es so, wie alle Genies vorgehen würden; diese lassen sich für diese erste Phase der Ursachenforschung sehr viel Zeit, um im nächsten Schritt aber sehr schnell zur Umsetzung überzugehen und erfolgreiche Ergebnisse zu erzielen.

Problemtransformation

Wie wir eben erörtert haben ist die Problembeschreibung häufig fehlerhaft, wenn nicht gar falsch. Jemand lügt sich in die eigene Tasche. Das Problem wird nicht sachlich, sondern *emotional* begründet. „Wenn sie oder er nicht so stur wäre hätten wir kein Problem.“ Dabei widerspricht sie/er nur Ihrer Meinung weil sie/er eine Eigene hat. Sie beide haben also kein Wissen über die Sache, sondern nur eine Ansicht davon, weil: *Wissen ist unwidersprochene Meinung.*

Ein fehlerhaft oder falsch beschriebenes Problem ist unlösbar!

Das ist der häufigste Grund für Pannen und Havarien.

Des einen Lösung ist des anderen Problem

Gute Problemlösungen schaffen Zufriedenheit für alle Parteien. Lassen Sie sich überraschen.

Wozu ich?

Betroffene sind stets befangen, nehme Sie das bitte einfach hin. Es ist ganz schwer sich selbst zu raten. Sie brauchen zunächst einen Universalisten, der die Gesamtsituation überblickt.

Problemtransformation ist eine exklusive Aufgabe für Berater.

Der erste Schritt meiner Beratung besteht in einer sauberen Ergründung des tatsächlichen Problems. Danach kann ich erst sagen ob meine Angebotspalette für Sie in Frage kommt oder ob ich Ihnen einen Kollegen empfehle. Sie gehen doch auch erst zum Hausarzt, weil der viel besser als Sie selbst weiß, zu welchem Facharzt er Sie schicken wird. Trotzdem, die meisten Probleme kann er selbst behandeln. Das ist bei mir auch so.

Bei mir kaufen Sie nicht die Katze im Sack, sondern können nach dieser Phase selbst entscheiden, ob Sie mein Angebot annehmen wollen.

Bis dahin entstehen für Sie keine Honorarkosten.

Das Problem der ersten Stufe der Kompetenzentwicklung

Können Sie sich wirklich vorstellen was alles möglich wäre? Welche Chancen vergeben Sie? Was haben Sie zu befürchten?

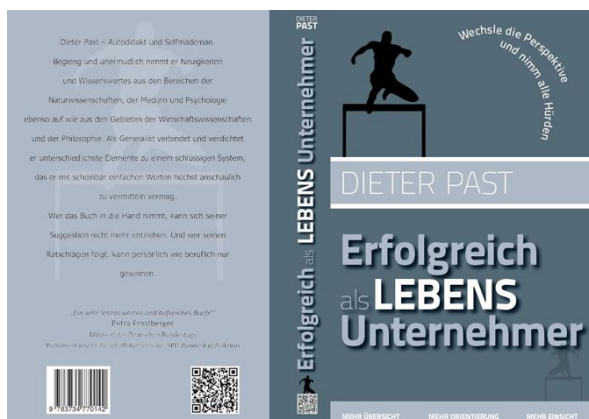
Mehr dazu hier: [Die vier Stufen der Kompetenzentwicklung](#)

Ihr Coach für Unternehmer - in Hof Saale, dem Landkreis Hof und dem Vogtland

Profis haben einen Coach!

Weil es sich lohnt - und Sie?

Sind Sie und Ihr Unternehmen es sich wert?



www.erfolgreich-als-lebensunternehmer.de