

ERST DENKEN, DANN HANDELN



FOTO: OLAF BALLINUS

„**Wer als Werkzeug nur einen Hammer hat**, sieht in jedem Problem einen Nagel.“ Ich bin mir sicher, Sie kennen das Zitat von Kommunikationswissenschaftler Paul Watzlawick. Ich bin mir aber genauso sicher, dass Sie nicht immer daran denken, wenn eine wichtige Entscheidung in Ihrem Unternehmen ansteht. Der Gewinn sinkt? Dann müssen die Kosten runter. So simpel gestrickt sind Sie nun auch nicht? Klar, Sie sind innovativ. Wie der Marmeladenhersteller, der immer weniger Gläser pro Jahr verkauft und deshalb nun nach vielen Workshops ein neues Produkt entwickelt hat: eine neue Sorte Marmelade.

Thomas Wedell-Wedellsborg hat herausgefunden, dass 85 Prozent der Topmanager denken, ihr Unternehmen sei nicht gut darin, Probleme zu diagnostizieren. Das Prinzip ist klar: Getrieben vom Drang, Handlungsfähigkeit zu beweisen, schalten Manager häufig schon in den Lösungsmodus, ohne zuvor geprüft zu haben, ob sie das Problem wirklich verstehen. Wedell-Wedellsborg empfiehlt die Methode des Reframings, also der Umdeutung eines Sachverhalts. Denn meist hilft erst die alternative Beschreibung eines Problems, eine kreative Lösung zu finden. Mehr zu diesem Thema lesen Sie in unserem Schwerpunkt Innovation, der mit Wedell-Wedellsborgs Beitrag „Stellen Sie die richtigen Fragen?“ auf Seite 22 beginnt.

Ein mieser Vorgesetzter ist der häufigste Grund dafür, dass Mitarbeiter kündigen. Nun hat fast jeder, auch jede Managerin und jeder Manager, noch einen Chef, und es gilt mit dieser Person professionell klarzukommen. Wenn Sie also gerade mal wieder im „Morgen bringe ich ihn um“-Modus sind, lesen Sie bitte die Tipps von Insead-Professor Manfred Kets de Vries, atmen Sie tief durch und überlegen Sie sich ein vernünftiges Vorgehen. Kets de Vries' Beitrag „Hassen Sie Ihren Chef?“ finden Sie auf Seite 90.

A handwritten signature in black ink that reads "Christoph Seeger". The signature is fluid and cursive, written in a professional style.

CHRISTOPH SEEGER, CHEFREDAKTEUR