

Wurzel

C.P.Seibt`s Kolumne für Kompetente

Wurzelbehandlung

Dass wir in der Zeit des schnellsten, schärfsten und totalen Wandels leben – geschenkt. Wir wissen das längst. Jeden Tag werden wir darauf gestossen. Nichts bleibt, wie es war.

Also strengen wir uns an. Mehr und mehr. Also stellen wir alle denkbaren Fragen. Privat und beruflich. Also suchen wir nach Verbesserungen. Breit und tief. Also achten wir auf alle Fehler, auf das, was nicht so geschieht, wie es geschehen sollte. Sowohl bei vergebens erwarteten Resultaten als auch bei Hoffnungen auf berechenbare Zukünfte.

Bei all dem und mit vielem mehr noch belasten wir uns zunehmend, versuchen auch dies noch und jenes danach, probieren, alles, was wir kennen, auch das noch, was wir selbst nicht kennen, aber andere empfehlen.

Warum diese zunehmende Mühe ohne lohnende Ergebnisse? Die Antwort ist einfach, aber so klar, dass Sie Ihren Mut brauchen, um sie ruhig zu prüfen: Sie arbeiten an der falschen Stelle, denn dort, wo Sie die Probleme lösen wollen, sind sie unlösbar.

Versuchen Sie folgenden Vergleich:

Baumprobleme

Stellen Sie sich vor, Ihre wichtigen, alle wesentlichen Aufgaben und erst recht Ihre Probleme seien wie ein Baum.

Jedes Problem hat einen Stamm, Zweige und Äste, Blätter und Blüten und Früchte. Wir können also die Früchte ernten, die Blätter im Herbst sammeln, die Blüten im Frühling geniessen, störende Zweige und Äste entfernen.

Genau so machen wir es mit Problemen. Angenommen, es geht um den Erfolg Ihres Unternehmens. Der Umsatz könnte besser sein. Der Gewinn ist dünn. Der Markt verdunstet. Die Kommunikation ist so wirksam wie das Flüstern eines Schmetterlings. Die Menschen ausserhalb des Unternehmens sind leicht gelangweilt, die Menschen innen mehr als leicht verängstigt.

Und nun?

Sie können da und dort einen Profit-Ast abschneiden, der verdorrte. Einige Zweige, die das Gesamtbild stören, anderen veräussern. Den müde dahin welkende Blättern einen Motivationsschub spendieren. Den Bilanz-Stamm schmücken und dabei kleine Schäden verdecken. Und immer so weiter.

Und nun?

Nun wurde es nicht wirklich besser. Der Baum ist nicht gesünder, weil Sie nichts an der wichtigsten Stelle taten – an den Wurzeln.

An den Wurzeln Ihrer Probleme entscheidet immer Wandel.

Die Wurzeln sind Wandel.

Die Wurzeln sind Wandel, der Wandel der Wirklichkeit um Sie herum und der Wandel durch dasjenige, was Sie selbst wünschen oder wollen.

Sehen Sie bei einer Ihrer Aufgaben, Projekte, Probleme tiefer, immer tiefer, so tief als möglich, dann finden Sie in 100% aller Fälle 100% Wandel.

Tiefer hinzusehen ist einfach, wenn Sie sich die passende Frage stellen: Was will oder soll bei dieser Aufgabe, diesem Problem anders sein – ist es aber trotz aller Anstrengungen an der Oberfläche nicht geworden? Das sieht dann beispielsweise so aus:

war / ist

Etwas war immer so und so, ist es aber nicht mehr. Der Gewinn war immer stabil.

Jetzt kränkelt er seit langem. Wir schichten schon dauernd um, sparen ein, streichen Investitionen und können ihn trotzdem nur knapp halten. Die Blätter werden poliert, am Wasser wird gespart, das Aufpfropfen gestrichen.

Der Wandel ganz unten will neue Wurzeln bilden, die Wurzeln weiter und weiter senden, bis sie den fetten neuen Boden des E-Business erreichen. Kurz darauf sehen Sie oben am Baum ein ganz neues Produkt, eine bisher als exotisch geltende Leistung. Und die bringen Geld.

ist / soll

Etwas ist so und so, soll aber anders sein. Unser Image ist verstaubt. Wir gelten als altmodisch, teuer und unzuverlässig. Also mieten wir für teures Geld eine Truppe, die schreibt an die verdorrten Zweige „gesund“, an den absackenden Stamm „authentisch“ und hängt neben jede verdorrte Frucht einen Bildschirm auf dem ein Video mit dem CEO als Hauptdarsteller läuft.

Ganz unten wollen sich längst neue, unbekannte Partner mit erfrischend anderen Angeboten einnisten und eine Symbiose eingehen. Es wimmelt, summt und brummt bis in den letzten Zweig. Guckmal, sagen die Leute, das ist mal ein Baum. Klasse. Hype. Kult. Brauchen wir. Machen wir mit.

von da / nach da

Etwas ist hier, soll aber woanders sein. Beispielsweise Sie. Wie oft haben Sie schon fast daran gedacht, woanders zu leben. Anders an einem anderen Ort zu sein? Der besser zu Ihnen passt, angenehmer ist, herausfordernder, faszinierender? Und dann ein anders Bild auf den Schreibtisch gestellt? An die Wand gehängt? Eine verwegene Krawatte gekauft? Viel zu hohe Schuhe mit roten Sohlen? Extremes Laptop?

Unten sind die Wurzeln längst zu einem grossen Sprung bereit. Beispielsweise auf einen neuen Kontinent, den es erst gibt, seitdem die bisherigen zerreißen, auseinander driften, versinken. Beispielsweise in eine Aufgabe völlig fern von den Rastern und Zwängen dessen, was Sie bisher erprobten.

Was ebenso für Unternehmen gilt. Viele müssten längst schon und sehr dringend von da nach da. An der Oberfläche heisst das dann Niederlassungen, Joint Ventures, Networks, was auch immer. Die Wurzeln namens Wandel bieten nicht solch antiquierten Formen hartnäckig störrischer Mobilität. Der Wandel ist immer Bewegung pur.

Leicht

Ob Sie sich an der Oberfläche abmühen oder vom Wandel getragen werden, merken Sie genau an diesem Gefühl – und den damit verbundenen Fakten, nicht zuletzt den Zahlen. Wenn es mühsam ist, dann reparieren Sie an der Oberfläche einen Baum, als sei er eine Maschine. Wenn es leicht geht, schnell, manchmal sogar wie von selbst – dann, ganz gewiss, treiben Sie den Wandel und der Wandel trägt Sie. Viel Glück!