

Es menscht!

von Wolfgang Hinz

Ein norddeutscher Unternehmensberater hat es wie folgt ausgedrückt:

*„**Technisch-wissenschaftliches** Denken war für mich Garantie für den Fortschritt. **Betriebswirtschaftliches** Denken war Garantie für den Erfolg. Das Beweisbare, das Machbare war höchste Tugend. Die Zahl war die Königin, der Nutzen die Krone. So wurde ich erzogen und ausgebildet. Als ich vor mehr als 20 Jahren meine Karriere begann, glaubte ich, ich habe es nur mit solchen Problemen zu tun. **Ich habe mich geirrt**. Die menschlichen Konflikte überwiegen. **Darauf war ich nicht vorbereitet!!!**“*

Es menscht in unserem Berufsleben, aber auch in unseren Beziehungen. John Kotter zeigt auf, dass durch die enorm gestiegene soziale Komplexität in den Unternehmen das Konfliktpotenzial und in der Folge auch der für die Konfliktlösungen notwendige Aufwand bei einer Führungspersönlichkeit erheblich gesteigert ist. Er zeigt weiter, dass die Konsequenz von nicht befriedigend gelösten Konflikten bürokratischer Kleinkrieg, Engstirnigkeit und destruktive Machtkämpfe sind mit der Folge von Produktivitätsminderung, Erhöhung der Kosten, gebremster Innovation und Mitarbeiterfrustration.

Wir geben viel Geld aus und verwenden viel Zeit, um diese wundervoll ausgefeilten Methoden, Verfahren und Techniken zu lernen. **Der smarte Weg** wäre, das „menscht“ verstehen zu lernen. Dies bedeutet, den Umgang mit Menschen und ihren Interessenstrukturen nicht mehr verdrängen und ignorieren, sondern zu erlernen und einzubeziehen.

Der Pbl-Ansatz kann in fünf Tagen erlernt werden. Danach kann ein Teilnehmer die neun Pbl – Persönlichkeitsbestimmende Interessenstrukturen – erkennen, verstehen und auch anwenden; privat wie auch im Berufsleben. Dieser Zeit- und Kostenrahmen ist mit dem Erwerb des Führerscheins in Deutschland vergleichbar.

Es ist eine enorme **Bereicherung** unseres Lebens, wenn wir anfangen, die Elemente des „menscht“ zu erkennen, zu verstehen und sie in unser Denken und Handeln einzubeziehen.