

Vom eigenen Problem zum zwingenden Nutzen

Wie finde ich das wirkliche Problem der Zielgruppe und wie gehe ich als EKSl'er damit um?

Wer hat heutzutage keine Probleme? Finanzielle Probleme, Zielgruppenprobleme, Stärkenanalyseprobleme, gesundheitliche Probleme, Umsatzprobleme, familiäre Probleme usw. Die Liste lässt sich beliebig erweitern. Sind aber nicht all diese Probleme die Grundlage für neue Chancen? Wie er die eigene Problematik in einen hohen Nutzen für seine Zielgruppe umwandelte, beschreibt Bert Heuper.

Ich dachte immer: Wenn ich die Probleme meiner Zielgruppe besonders gut löse, dann löse ich damit auch meine Probleme. Dass dieser Zusammenhang nicht zwangsläufig gegeben ist, musste ich im Frühjahr 1992 feststellen. Ich hatte mich schon einige Jahre mit der EKS beschäftigt und mir einige sehr hohe Ziele gesteckt. Diese waren im materiellen Bereich angesiedelt wie z.B. ein hohes Einkommen, ein schönes Auto und ein großes Haus. Um dies zu erreichen hatte ich mich im Vertrieb für Druckereiprodukte gerade weiter spezialisiert: von normalen Druckprodukten auf saugfähige Bedruckstoffe wie z.B. Papier und Karton hin zu Druckprodukten auf nichtsaugende Bedruckstoffe wie z.B. Kunststofffolien und Plastikkarten. Die ersten, positiven Ergebnisse lagen bereits vor, denn es gab nur wenige Druckereien in Deutschland die diese Produkte herstellen konnten. Da ich in diesem Bereich eine gute, wenn nicht einmalige Problemlösung bot, honorierte dies meine Kundschaft mit steigenden Umsätzen. Damals war mein Vertriebskonzept so erfolgreich, dass es auf das gesamte Unternehmen übertragen wurde.

Die EKS funktionierte und ich träumte schon von meinem eigenen, gelösten Problemen. Doch ein Satz meines Arztes ließ meine Träume abrupt plätzen: „Die Chancen stehen 80:20; allerdings gegen Sie!“. Damit wurde mir die Diagnose „Krebs“ eröffnet. Damit waren schlagartig alle Pläne zunichte gemacht und meine anspruchsvollen Ziele uninteressant. Auf einmal wurde meine Gesundheit zu meinem größten Engpass. Neben der psychischen

Belastungen die die Krebserkrankung mit sich brachte, blieben auch noch eine Menge Fragen offen, wie z.B.: „Spreche ich mit meinem Chef darüber?“, „Was werden meine Kunden sagen?“, „Kann ich noch langfristige Projekte planen?“ usw. Ich hatte mehr existenzielle Fragen als Antworten. Die Schulmedizin versuchte meine Krankheit zu heilen, und mit meinen anderen Problemen stand ich alleine da. Es gab zwar einige Selbsthilfegruppen zum Thema Krebs, dort waren aber keine Führungskräfte vertreten, mit denen ich mich über meine beruflichen Probleme hätte unterhalten können. Die EKS bot für ein so gravierendes Problem auch keine Lösung an. Ich kam mir ein ganze Zeit lang wie ein Spielball zwischen den Problemen vor. Statt agieren nur reagieren.

Nach einigen interessanten Erlebnissen mit der Schulmedizin brach ich alle konventionellen Behandlungen ab und suchte die Heilung in alternativen Methoden. Ich beschäftigte mich intensiv mit Themen wie z.B. den Zusammenhängen zwischen Körper, Geist und Seele, den geistigen Gesetzen, Grundlagen von Erfolg, Mentaltraining, Heilmethoden u.ä.. Meine Erkenntnisse daraus und deren Umsetzung in die alltägliche Praxis führten dann nicht „nur“ zu meiner Heilung, sondern auch noch zu mehr beruflichem Erfolg als vor meiner Krankheit (siehe Strategiebrieft 06/99).

Aufgrund der positiven Erfahrungen mit dem von mir entwickelten Vertriebskonzept für die Druckindustrie entschloss ich mich, den Schritt in die



Bert Heuper

Auf einmal wurde meine Gesundheit zu meinem größten Engpass. Ich kam mir ein ganze Zeit lang wie ein Spielball zwischen den Problemen vor.

Selbstständigkeit zu wagen. Dies geschah bereits während meinen einschlägigen Erfahrungen mit der Krankheit. Um in meiner Arbeit als Unternehmensberater (Strategieberatung für die Druckindustrie) erfolgreich zu sein, konnte ich nicht einfach das entwickelte Konzept übertragen, sondern musste mich unbedingt an den tatsächlichen Problemen der Zielgruppe (mittelständische Druckereien mit Vertriebsproblemen) orientieren.

Ich führte verschiedene Aktionen mit Fragebögen, offenen Fragen und Call Centern durch, um etwas über ihre Probleme und Bedürfnisse zu erfahren. Nach kurzer Zeit konnte ich feststellen, dass Fragebögen, auch wenn sie mit offenen Fragen versehen sind, nur bedingt geeignet sind, um die wirklichen Probleme herauszufinden. Als wirksamstes Instrument hat sich das persönliche und vertrauensvolle Gespräch „unter vier Augen“ herausgestellt. Hier konnte ich feststellen, dass so manches Strategieprojekt - mit viel Aufwand in gemeinsamen Sitzungen mit allen Beteiligten erarbeitet - nicht vollständig umgesetzt wurde, weil es persönliche „Differenzen“ zwischen einzelnen Personen gab. Involviert waren oftmals Machtspielchen, Kompetenzgerangel, Stellenneid u.ä. Ich erfuhr davon jedoch oft erst in persönlichen Gesprächen, in den Pausen oder nach Feierabend.

Erst dann - sozusagen im inoffiziellen Teil - waren die Beteiligten erst richtig ehrlich und gaben auch schon mal zu, ein Projekt nicht mit voller Energie umzusetzen, weil sie z.B. dem Chef den Erfolg nicht gönnten oder weil sie dann noch mehr unterwegs sein würden, anstatt bei ihrer Familie u.ä.. Hier „menschelte“ es kräftig. Da hier wesentliche und vor allem ungelöste Probleme lauerten, die den gesamten Erfolg eines Unternehmens blockieren konnten, war dies für mich der Anlass, meine Aktivitäten mehr in den Bereich des persönlichen Coachings zu verlegen. Hier konnte ich im Gespräch unter vier Augen mehr bewegen und mit den Klienten an sehr persönlichen Themen arbeiten. Auch hier standen für mich die wahren Probleme der Zielgruppe (Führungskräfte der Druckindustrie) im Vordergrund. Und ganz offensichtlich sind dies

Fragebögen - auch mit offenen Fragen - sind nur bedingt geeignet, um die wirklichen Probleme herauszufinden

nicht immer die auf den ersten Blick wahrnehmbaren Probleme, sondern sie liegen oftmals tiefer.

Erstaunlich waren in den Einzelgesprächen Äußerungen wie z.B. „Ja ich weiß, manchmal reagiere ich komisch. Ich weiß auch nicht warum, und eigentlich will ich es auch nicht.“ „Ach wissen Sie, meine Frau ist schwer krank. Ich habe zur Zeit den Kopf einfach nicht frei.“ „Ich würde ja gerne mehr Einsatz bringen, nehme aber zur Zeit starke Medikamente wegen meiner Bandscheibe. Manchmal fühle ich mich wie betäubt.“ Eine ganze Reihe von Problemursachen waren entweder nicht bewusst oder im Rahmen von Krankheiten zu suchen. Diese blockierten natürlich jegliche andere Strategiearbeit im Unternehmen und mussten vorrangig gelöst werden. Dabei war auffällig, dass der Anteil der Probleme, die direkt oder indirekt mit so genannten psychosomatischen Krankheiten zu tun hatten, sehr hoch war.

Jetzt konnte ich meine Erfahrung mit der eigenen Problemlösung hinsichtlich meiner Krankheit einbringen. Da ich selbst einen etwas außergewöhnlichen Heilungsweg gegangen bin, wusste ich, dass es sehr effektive Methoden gibt um unbewusste Konflikte ins Bewusstsein zu bringen und bearbeiten zu können. Oft lösten sich dann auch Krankheiten auf. Ich suchte also wieder nach einem Weg, um meiner Zielgruppe besser helfen - sprich einen hohen Nutzen bieten - zu können, denn gerade bei gravierenden Krankheiten stehen die Führungskräfte in einem besonderen Konfliktfeld:

- Sie haben wenig Zeit um sich um ihre Gesundheit zu kümmern.
- Sie gehen zum Arzt der nur das schulmedizinische Repertoire anbieten kann.
- Es fehlt die Zeit, sich um Alternativen zu kümmern.
- Alternative Methoden sind oft zu esoterisch und abgehoben.

Fazit: Es fehlte eine Methode, die es Führungskräften und Selbstständigen ermöglicht, effizient an ihren inneren Einstellungen zu arbeiten und Bes-

serung bei psychosomatischen Beschwerden zu bringen. Zu diesem Fazit kam ich wiederum durch viele Gespräche mit meiner Zielgruppe.

Aus meiner eigene Erfahrung während meines Heilungsprozesses wusste ich, dass in ungelösten, inneren Konflikten aufgrund von so genannten Glaubenssätzen, ein großes Potential für die Ursache von Krankheiten liegen kann. Was mir noch fehlte, war eine Methode, diese Konflikte in einer reproduzierbaren Struktur zu bearbeiten. Ich wollte unbedingt eine Problemlösung für diesen Aspekt entwickeln. Da kam mir vor 3 Jahren der Zufall zu Hilfe. Ich lernte einen Internisten und Onkologen kennen, der seinen Patienten neben der schulmedizinischen Behandlung auch eine Gesprächstherapie anbot. Das war genau die Grundlage, die ich gesucht hatte.

Ich ließ mich entsprechend ausbilden und erarbeitete mir die Zulassung als Therapeut durch das Gesundheitsamt. In dieser Zeit erweiterte ich die Grundlagen, die ich durch den Onkologen kennen gelernt hatte, um weitere Aspekte, die mir wichtig und wirkungsvoll erschienen. Es entstand die psychosomatische Resonanztherapie PSRT®. Die PSRT ist eine Form der Gesprächstherapie und geht auf die energetischen Ursachen einer Krankheit ein, die auf verschiedenen Ebenen liegen können (siehe Abb).

Problemebenen

Energetische Probleme

Wie wirkt sich das auf meinen Energiehaushalt aus, förderlich oder hemmend?

Mentale Probleme

Bewusste und unbewusste Glaubenssätze

Strategische Probleme

Wie und wo setze ich Mittel ein?

Operative Probleme

Welche Mittel und Ressourcen habe ich?

Wie das alles mit der beruflichen Praxis und der Lebensqualität meiner Klienten zu tun haben kann, zeigt ein Beispiel aus der Praxis:

Ein 34-jähriger Geschäftsführer (Medienbranche, 5 Angestellte) hat Umsatzprobleme. Um sein Unternehmen wieder rentabel zu machen müsste er, neben grundsätzlicher Strategiearbeit, auch kurzfristig neue Kunden gewinnen. Die wäre nur über zusätzliches Engagement zu erreichen. Privat ist er seit ein paar Monaten Vater eines kleinen Jungen und möchte mehr Zeit mit der Familie verbringen. Diese Situation macht ihm Spannung, denn er müsste sich für eins entscheiden: Mehr Zeit für das Unternehmen oder für die Familie. Die körperlichen Symptome sind Migräne, Schlafstörungen und Verdauungsprobleme. Er ist aber, aus nicht nachvollziehbaren Gründen, zu keiner Entscheidung fähig. Der Firma geht es immer schlechter und in der Ehe kommt es zu immer größeren Auseinandersetzungen. In den Therapiegesprächen kommen wir auf die Ursache seines Problems.

Als 3-jähriger war er selbst ein Scheidungskind, seine Eltern hatten sich getrennt. Er durfte jedes Wochenende zu einem Elternteil. Allerdings nicht in einer Regelmäßigkeit wie z.B. ein Wochenende Vater, ein Wochenende Mutter. Er selbst, (als 3-jähriger!!) musste sich Freitags entscheiden zu wem er wollte. Sein Gefühl dabei war: „Wenn ich mich für einen entscheide, verliere ich den anderen“. Sein Programm war also:

Entscheidung = Verlust.

Dieses, bis zur Therapie unbewusste Programm, beeinflusste ihn auch in seiner aktuellen Situation, bei der er sich wieder entscheiden musste.

Kontakt:

Bert Heuper

Julius-von-Niethammer-Straße 2c

83052 Bruckmühl / Heufeld

Tel (08061) 93 80 94, Fax (08061) 93 80 95

Weitere Informationen und Beispiele unter:

www.praxis-psrt.de

Die tatsächlichen Probleme sind ganz offensichtlich nicht immer auf den ersten Blick wahrnehmbar, sondern sie liegen oftmals tiefer.