

# Ein Problem besteht nur so lange, bis du die richtige Frage stellst ...

---

## Gemeinsamer Nenner meiner Schwierigkeiten

Vielleicht ist dir beim sorgfältigen Durchlesen bis hierher aufgefallen, dass meine Hauptschwierigkeiten immer daran lagen, dass ich die falschen und nicht die richtigen Fragen gestellt habe.

Solltest du ein sogenannter „Selektivleser“ sein, der also querliest und sich einzelne Abschnitte herauspickt, so kann ich dir nur dringend empfehlen, wirklich ganz am Beginn anzufangen. Denn ich habe in dieses Buch keinen einzigen Satz hineingeschrieben, der nicht notwendig ist. Außerdem ist auch die Reihenfolge der Thesen und Erlebnisse wichtig, sonst werden die einzelnen Abschnitte für dich keinen Sinn ergeben.

Also: Meine Hauptfehler in den letzten 20 Jahren hatten eigentlich alle einen gemeinsamen Nenner: **Ich hatte die falsche Frage gestellt und darauf natürlich dann auch falsche Antworten für mein Problem erhalten.** Aber um ehrlich zu sein, ist mir das noch nicht so lange bewusst. Darum würde ich auch gerade dich für dieses Thema gerne ein wenig sensibilisieren.

## Ein aktiver Troublemaker

Lass mich dir eine kurze Story aus meiner Geschäftserfahrung der letzten 20 Jahre erzählen: Ich hatte immer wieder das Problem, dass sich Vertriebsleute mit dem Innendienst zankten. Es gab auch immer wieder Ärger unter den Verkäufern. Dies führte dazu, dass mich wertvolle Vertriebsleute verließen und ich oft unglaublich unter Stress kam. Einfach dadurch, dass ich andauernd die Wogen glätten musste. Meine falsche Frage war: „Wer macht denn hier immer den Stress?“

Das Komische war: Es schienen alle Stress zu machen, und das konnte ja irgendwie nicht sein.

Erst als ich mir mal wirklich die Zeit nahm, mit jedem sehr intensiv und ausnahmsweise mal nicht unter Stress zu sprechen, und sehr detaillierte Fragen stellte, kristallisierte sich eine Sache heraus: Es war ein Buchhalter, der natürlich aufgrund von Lohnabrechnungen sowohl mit dem Innendienst als auch aufgrund von Provisionsabrechnungen mit den Vertriebsmitarbeitern zu tun hatte.

Dieser Buchhalter erzählte andauernd den streitenden Parteien Dinge wie: „Der da verdient viel mehr als du ...“, „Der hat seine Provision schneller erhalten als du. Bei dir hat die Geschäftsleitung gesagt, wir sollen noch warten ...“

Das ging so weit, dass ausgedruckte Lohnabrechnungen für Führungskräfte stundenlang im Drucker liegen gelassen wurden. Natürlich, damit sie auch jeder sehen konnte und möglichst viel Neid und Missgunst aufkam. Und nicht die normalen Lohnabrechnungen wurden liegen gelassen, sondern die, denen der Jahresbonus zu entnehmen war.

Dass das Sonderzahlungen waren, war allerdings auf den ersten Blick nicht ersichtlich. Und so dachte jeder Mitarbeiter: „Die Führungskräfte machen sich hier die Taschen voll.“ Diese Meinung wurde auch von jenem Buchhalter durch fallen gelassene Kommentare immer weiter befeuert.

## Was soll das bringen?

Es war so unglaublich, dass ich es erst nicht glauben wollte. Aber immer, wenn ich wirklich genau nachverfolgte, wer was von wem gehört hatte und wo der Ursprung dieser „Information“ lag, dann landete ich wieder bei diesem besagten Buchhalter. Aber warum sollte jemand so etwas tun? Was bringt ihm das?

Einer meiner Mentoren beantwortete mir die Frage mit: „Alex, ich glaube, du hast keine Ahnung, wie viele Psychopathen es gibt. Diese haben einfach Spaß daran, wenn Leute sich total in Streit verwickeln. So können diese Typen dann ihre eigenen Dinger drehen.“

## Am Ende der richtigen Frage gab es erstaunliche Antworten

Bei genauer Inspektion stellte sich auch heraus, dass besagter Buchhalter eine Buchungsleistung von höchstens einer Stunde pro Tag erbrachte. Und das, obwohl er eigentlich acht Stunden da war.

Belege waren teilweise in Kisten versteckt und verschwunden. Was war also mein Fehler? **Ich habe die falsche Frage gestellt.** Die richtige wäre gewesen: „Wer hetzt die Leute, die sich dauernd streiten, gegeneinander auf?“, anstatt der nicht lösungsorientierten Frage: „Wer macht Stress?“

Denn die, die Stress machten, taten dies deswegen, weil sie gegeneinander aufgehetzt wurden.

Interessant wird dieser Gedankengang übrigens auch, wenn man sich so die dauernden Streitpunkte auf diesem Planeten anschaut. Beispiele dafür wären Palästinenser gegen Israelis, Weiße gegen Farbige, Arm gegen Reich, Demokraten gegen Republikaner. Es wäre sicher ein sehr interessantes Thema, mit dem man sich länger beschäftigen könnte, jedoch ist das nicht Teil dieses Buches.

## **Wem nützt es?**

Einer meiner Lieblings-Geschichtslehrer hatte mir zu Gymnasialzeiten einmal gesagt: „Alex, immer wenn etwas keinen Sinn ergibt in der Politik, in der Wirtschaft oder wo auch immer, stell dir einfach die Frage: ‚Cui bono?‘ (lateinisch für „Wem nützt es?“), und du wirst früher oder später die Antwort finden.“ Hätte ich diese Frage dauerpräsent gehabt, wäre mir im Leben viel erspart geblieben.

## **Beispiele falscher Fragen, die keine Antworten liefern**

Weitere Beispiele für falsche Fragen: „Wie kann ich Geld machen?“ anstatt der Frage „Wie kann ich meinen Wert erhöhen und die Zielgruppe finden, die meine Werte am meisten schätzt?“

Mir persönlich hat auch die Frage „Warum ist der jetzt so gemein/fies zu mir?“ nie wirklich weitergeholfen. Was mir aber weitergeholfen hat, war die Frage: „Habe ich andere schon einmal so behandelt, wie ich jetzt gerade behandelt werde?“ Diese Frage kann das eine oder andere schlechte Karma lösen ...

Wie wir in dem Kapitelabschnitt „Glaubenssätze“ gelernt haben, ist „Wie kann ich meine Willenskraft steigern?“ ebenfalls die falsche Frage. Die richtige wäre: „Wo und warum habe ich alte Entscheidungen und Glaubenssätze, die mich jetzt in der Gegenwart beeinflussen?“

## **Probleme mit Zeitmanagement?**

Ein weiteres Beispiel, wie die richtige Frage dein Leben verändern kann, möchte ich dir an dieser Stelle nicht vorenthalten:

Kürzlich hat mich ein Geschäftspartner angerufen und mir folgende Frage gestellt: „Alex, du musst mir unbedingt verraten, wie dein Zeitmanagement geht, weil es ja unglaublich ist, wie viel du in kurzer Zeit geschafft bekommst.“

Ein Problem besteht nur so lange, bis du die richtige Frage stellst ...

Ich sagte zu ihm: „Mario, da stellst du mir die falsche Frage. Die Frage ist nicht, wie mein Zeitmanagement ist. Mein Zeitmanagement ist eher mittelmäßig. Ich genieße es auch ab und zu mal, die Seele baumeln zu lassen oder mit meinen Kindern zu spielen. Der Grund, warum ich scheinbar so viel getan bekomme, liegt darin, was ich tue.“

Zunächst verstand er nicht, was ich meine. Ich sagte ihm: „Schau, meine Erfahrung ist die (wie du ja weißt, bin ich Tagebuchführer), dass die Punkte, mit denen ich die meiste Zeit verschwendet habe, Projekte waren, die ich besser gelassen hätte. Projekte, die sich im Nachhinein als Rohrkrepierer (wenn ein Geschoss im Lauf explodiert = geht nach hinten los) herausgestellt haben oder als ineffizient und nutzlos.“

Und ich stellte ihm die Gegenfrage: „Mario, eine Frage: Wenn du alle Projekte, die du mal gestartet und dann aufgegeben hast oder die nicht funktioniert haben, zusammenrechnest – wie viel Zeit hättest du dann?“

Als Antwort kam schallendes Lachen. Und er bestätigte mir, dass das stimmt. Dann hätte er ungefähr 80 % mehr Zeit. Also, in Bezug auf Zeitmanagement ist nicht die Frage: „Wie mache ich Zeitmanagement?“, sondern es ist vor allem die Frage: „Worin investiere ich meine Zeit und wie stelle ich sicher, dass ich fünf Schritte nach vorne mache und nur einen zurück?“

Die meisten Menschen (die aber immer noch erfolgreich sind), machen meist fünf Schritte nach vorne und vier wieder zurück. Fünf Schritte nach vorne und keinen zurück ist zwar theoretisch möglich, praktisch jedoch unmöglich.

Das aber ist ein eigenes Fachgebiet, das wir hier nicht tiefer behandeln können. Jedoch habe ich (natürlich) auch dazu diverse Videos auf meiner Website und in meinem YouTube-Channel.

**Teste dein Verstehen:**

- + Warum findet man auf manche Fragen keine Antwort?
- + Welche Fragen solltest du stellen, wenn du um dich herum immer wieder Ärger hast?
- + Wie kannst du dein Zeitmanagement wirklich schnell verbessern?
- + In meiner „90-Tage-Challenge“ (Workbook Nr. II) zum diesem Buch findest du auf Seite 13 noch 7 weitere Übungen und Coachingfragen, mit denen du in Zukunft bessere Fragen stellst und dadurch rasante Fortschritte auf dem Weg zu deinen Zielen machst.

# Hol Dir das physische Buch

250.000+  
verkaufte Exemplare



**43 bewährte Erfolgsgesetze für Deinen privaten, beruflichen und finanziellen Erfolg.**

## Was sich hinter diesem reißerischen Titel verbirgt?

Die 43 Erfolgsgesetze und 668 Erkenntnisse aus diesem praxiserprobten Erfolgswegweiser helfen Dir dabei, erfolgreicher in allen Lebensbereichen zu sein:

- **Persönlicher Erfolg:** Wie Du Deine wahre Leidenschaft findest, Dir die richtigen Ziele setzt, mehr freie Zeit gewinnst und Deine volle Energie und Freude am Leben zurückgewinnst ...
- **Beruflicher Erfolg:** Wie Du mit übergeordneten Prinzipien und Werkzeugen einen laserscharfen Fokus entwickelst und in kürzester Zeit viel mehr schaffst und Deine Ziele einfacher, schneller und stressfreier erreichst ...
- **Finanzieller Erfolg:** Wie Du mit den effektivsten Strategien der Millionäre blitzschnell Eigenkapital aufbaust, Deinen Cashflow verdoppelst, Deine Bonität steigertest und in 14 Schritten Deine finanzielle Freiheit ohne Rückschläge erreichst ...

**Nutze dieses Insiderwissen für Deinen Erfolg, indem Du Dir jetzt Dein kostenloses Exemplar bestellst!**

(Auf den Button klicken oder QR-Code scannen!)

