

DIPL. OEC. HEIKO KIESER



Intuitive Analyse- und Entscheidungsmethoden

Rational die richtige Entscheidung zu treffen erweist sich oft als besonders schwierig, insbesondere wenn einige der Einflussfaktoren im Unklaren liegen. Alle Vor- und Nachteile wurden bereits mehrfach gegeneinander abgewogen, jedoch scheint keine zufriedenstellende Lösung zu existieren. In solchen Fällen bieten die intuitiven Analyse- und Entscheidungsmethoden hervorragende Lösungsmöglichkeiten. Zudem können in scheinbar offenkundigen Situationen die intuitiven Methoden den Blickwinkel für die rationale Lösung erweitern und so zur Optimierung der gewählten Strategie beihelfen. Häufig werden hierbei auch Lösungswege gefunden, die dem Betrachter bislang verborgen blieben und nebenbei meist eine einfachere Umsetzung der gegebenen Ziele ermöglichen. Die Methoden eignen sich für jeglichen Bereich eines Unternehmens, sei es bei der Personalauswahl, Managementfragen, Analyse von Produktionsproblemen, Vertrieb oder allgemein taktischen Erwägungen und strategischen Entscheidungen.

Die Verknüpfung meines wirtschaftswissenschaftlichen Hintergrunds (Diplom Ökonom univ.) mit der jahrelangen Erfahrungen beim Einsatz intuitiver Lösungsstrategien in der praktischen Projektarbeit bietet auch Ihnen die Möglichkeit, wesentlich leichter und effizienter einzelne Geschäftsstrategien durchzuspielen und diese zielsicher zu beurteilen.

Seminare für mehrere Teilnehmer

Das Erlernen dieser Methoden ist für jeden einfach nachvollziehbar. Dieses Seminar bietet allen Teilnehmern praxisorientierte Methoden für die intuitive Problemanalyse und Entscheidungsfindung. Das Treffen der richtigen Entscheidung wird somit für jeden Teilnehmer erheblich erleichtert. Gerne wird auf Wunsch auch konkret auf aktuelle Problemsituationen der Teilnehmer eingegangen.

Durch den Einsatz verschiedener Lehrmethoden und Medien wird ganzheitliches Lernen verwirklicht. Der Schwerpunkt des Seminars liegt nach Vermittlung der Techniken v.a. in der aktiven Umsetzung des neu erworbenen Wissens. Die Teilnehmern erhalten ein Kompendium als Skript und selbstverständlich wird individuell auf die Belange der Gruppen eingegangen.

Coaching & Beratung

Im Einzelgespräch analysieren wir gemeinsam Ihre aktuelle Situation und finden zusammen geeignete Wege zur Lösung des Problems. Auf Wunsch gebe ich selbstverständlich die Techniken zum Selbstcoaching leicht nachvollziehbar an Sie weiter.

Projektarbeit und Lösungsimplementierung

Bei der Implementierung der gefundenen Lösungswege unterstütze ich Sie gerne im organisatorischen Ablauf mit praktischem Wissen und intuitiven Techniken.

Sprachen

Alle Leistungen sind in Deutsch und Englisch verfügbar.

DIPL. OEC HEIKO KIESER

Studium der Sozio-Ökonomie an der Universität Augsburg



Weitreichende Erfahrung als Projektleiter seit 1991

Systemischer Berater einschließlich der Gebiete Geomantie und Kinesiologie, Aikido-Lehrer

Sprachen: deutsch, englisch

LERNEN SIE

- + Schnell und sicher weitblickende Entscheidungen auch bei unklarer Sachlage zu treffen.
- + Alternative Lösungsstrategien mit erweitertem Betrachtungswinkel zu entdecken.
- + In scheinbar unlösbaren Situationen eine gute Lösung zu entwickeln.
- + Win-Win-Lösungen für die Zufriedenheit aller Parteien zu finden.
- + Konfliktpotential frühzeitig zu erkennen und auf das Bauchgefühl zu vertrauen.
- + Die Verhandlungsposition der anderen Parteien zu ermitteln.

KONTAKT

Heiko Kieser
Peter-Dörfler-Str. 1
D-86672 Thierhaupten

Tel. +49 8271 / 802 456
Fax +49 8271 / 802 457

E-Mail: info@HeikoKieser.de



Praxisbeispiele für intuitive Methoden

Um ein Gefühl für die Wirkung der intuitiven Methoden zu entwickeln, finden Sie nachfolgend Anwendungsbeispiele, direkt aus der Praxis.

Problemanalyse

In einer Niederlassung eines großen mittelständischen Betriebs gab es permanent Probleme mit der Fertigung. Die Muttergesellschaft entschied sich daher, den Mitarbeitern der Niederlassung weitreichende Weiterbildungen für die Maschinenbedienung, Wartung und Qualitätssicherung zukommen zu lassen. Leider zeigte die Maßnahme trotz hoher Aufwendungen nur marginale Wirkung. Die eigentlichen Probleme waren immer noch vorhanden. Die Situation wurde nun durch eine Organisationsaufstellung betrachtet. Da seitens der Maschinen und ihrer Bediener prinzipiell alles in Ordnung schien, wurde die Ursachenforschung auf das leitende Personal ausgedehnt. Diese Personengruppe wurde aus Loyalität der Mitarbeiter und der unteren Führungskräfte stets geschützt und stand nie zur Debatte. Die eintretende Schweisamkeit der beiwohnenden Führungskräfte zeigte jedoch schon, was die Aufstellung im Detail hervorbringen sollte: eine unausgesprochene Rivalität zweier Bereichsverantwortlicher ließ die Zusammenarbeit in der Niederlassung nur schwer voranschreiten.

Die Lösung lag also daran, den Konflikt im Management zu lösen; die teuren Mitarbeiterschulung zur Maschinenbedienung hatten leider an der falschen Seite angepackt. Als nächsten Schritt wurden sodann Techniken vorgeschlagen, die die Situation auf sanfte Weise beheben, und die Integrität der Betroffenen bewahren, sodass für alle Seiten eine Win-Win-Situation entstand.

Strategische Entscheidung

In einem Unternehmen sollte eine Kooperation mit einer staatlichen Stelle eingegangen werden. Die Aufgabe bestand darin, eine interessierte Person auf staatlicher Seite zu finden, die mit echtem Interesse die Kooperation und somit das Projekt vorantreiben würde. Die passenden Behörden wurde rational auf wenige eingegrenzt, intuitiv das Ergebnis geprüft sowie die »richtige« Behörde ausgelotet. Interessanterweise fühlte sich das Ergebnis dennoch nicht zu 100% stimmig an; es schien noch etwas zu fehlen. Der zweite Durchgang enthüllte daraufhin, dass zwar die Behörde die richtige war, nicht jedoch die Person, die sich als Ansprechpartner hinter der behördlichen Stelle verbarg. Vielmehr zeigte sich, man solle den Stellvertreter des Hauptverantwortlichen kontaktieren.

Bei der Behörde war die Dame am Empfang sichtlich verwundert, dass man nicht den Hauptverantwortlichen sondern seinen Stellvertreter sprechen wollte. Sie war überzeugt, es gäbe keine weitere Person an ihrer Dienststelle, die diesen Bereich abdeckt. Erst auf ein weiteres Bitten, ob sie nicht spontan eine Alternative nennen könne, fiel ihr eine weitere Person ein, die eventuell am Rande solche Themen streife. Beim ersten Treffen zeigte sich dann, dass genau jener Mitarbeiter ein persönliches Interesse an der Kooperation hatte, da das Thema eines seiner eigenen Themen hervorragend ergänzte. Das Fundament zur Zusammenarbeit war gelegt.

WAS KÖNNEN DIE INTUITIVEN METHODEN FÜR SIE TUN?

- + **Personalwesen:** Finden Sie wesentlich treffgenauer den richtigen Mitarbeiter, der die Position auch mit langfristiger Motivation ausfüllt, und wählen Sie für Ihren Mitarbeiterstamm willkommene Maßnahmen zur Personalentwicklung.
- + **Projektleitung:** Lösen Sie Konflikte und Probleme schnell zur Zufriedenheit aller Beteiligten und lernen Sie, Win-Win-Situation leichter herbeizuführen.
- + **Fertigung:** Analysieren Sie wiederkehrende Probleme und finden Sie dauerhafte Lösungen auch bei scheinbar rein rationalen Ursachen.
- + **Vertrieb:** Erspüren Sie die wahren Bedürfnisse Ihrer Kunden, um Ihren Umsatz mit individuelleren Gesamtpaketen zu steigern.
- + **Marketing:** Testen Sie zuverlässig die Wirkung Ihrer Werbung vor der Veröffentlichung und ermitteln Sie bereits zu Beginn die notwendige Grundstimmung und gestalterischen Elemente für das treffsichere Erreichen der Zielgruppe.
- + **Management:** Optimieren Sie Ihre strategischen Planungen und finden Sie bislang verborgene Ansätze für eine bessere Marktausrichtung.
- + **Planung:** Spielen Sie unterschiedliche Entscheidungsmöglichkeiten zielsicher durch, um Fehlentscheidungen zu vermeiden.



Lampenfieber

Ein Personaltrainer wandte sich mit der Bitte an mich, man möge an seinem Lampenfieber arbeiten. Obwohl er durch seine langjährige Erfahrung bei seinen Themen inhaltlich absolut sicher war, generell ein angenehmes Auftreten hatte und auch seine Kunden stets begeistert waren, neigte er trotzdem bei Vorträgen vor größerer Teilnehmerzahl bereits Tage zuvor zu enorm hohen inneren Anspannungen. Nach Möglichkeit umging er daher solche Aufträge schon im Vorfeld.

Im Gespräch zeigte sich, dass die Ursache an der inneren Überzeugung lag, man dürfe keinen einzigen Fehler machen, alles müsse zu 200% perfekt werden. Mit dieser Erkenntnis war die Situation nun wie gewandelt. In wenigen Sitzungen wurde diese Überzeugung mit verschiedenen intuitiven Methoden gelöst und ihm zudem Techniken zur Gelassenheit und schnellen Selbststärkung vermittelt, sodass er Vorträgen vor grossem Publikum nun mit positiver Erwartung entgegen ging.

Angestauter Ärger

Ein langjähriger Mitarbeiter eines großen Finanzdienstleisters bat mich um Hilfe. Er war erfolgreich, beliebt bei den Kunden und sein Arbeitsplatz bereitete ihm trotz harter Arbeit Freude. In seinem direkten Umfeld jedoch gab es einen Mitarbeiter, der anscheinend ungestraft gegen alle Gepflogenheiten des Unternehmens verstoßen durfte. Trotz unpassendem Äußeren, schlechten Umsatzzahlen und mangelnder Arbeitsmotivation blieb er vom Management unberührt, bezog sogar aufgrund seiner Betriebszugehörigkeit ein höheres Gehalt. An manchen Tagen erschien die Situation besonders grotesk, wurde er gar von der Standortleitung öffentlich für Dinge gelobt, die für die übrige Belegschaft als selbstverständlich galten. An dem Tag, an dem mich der Klient besuchte, stand er vor einem größeren Betriebsmeeting zur Betrachtung der aktuellen Standortsituation und Planung zukünftiger Strategien. Den angestauten Ärger über seinen Kollegen konnte er kaum verbergen. Die Situation war bei ihm bereits derart eskaliert, dass er am Morgen vor der Fahrt zur Arbeitsstätte unter Magenschmerzen litt, die mit zunehmender Nähe zur Niederlassung heftiger wurden. Eine weitere Duldung der Situation schien unmöglich. Da ihm eine attraktive Stelle angeboten wurde, überlegte er gar, das Unternehmen zu wechseln, obgleich es für ihn einen deutlichen Mehraufwand bei der Reisezeit bedeutet hätte. Er fragte also, wie er sich am besten Verhalten solle. Die rationalen Lösungen schienen offenkundig: Das Unternehmen verlassen, das Fehlverhalten des Mitarbeiters aufdecken oder die Situation weiter dulden. Insbesondere letzteres schien ihm unmöglich.

Aus der Sichtweise der intuitiven Methoden ist zunächst die Frage, wieso der Klient in diesem hohen Maße von der Situation berührt wird, dass sogar körperliche Beschwerden auftreten. Prinzipiell wäre für das Finden einer guten Lösung eine entspannte, gelassene Haltung gegenüber der Situation von Vorteil. So arbeiteten wir gemeinsam daran, den Grund für sein explosives Verhalten zu erfahren. Die Analysetechniken führten uns zu mehreren ähnlichen Situationen, in denen der Klient in seinem Leben das Gefühl der ungerechten Behandlung hatte. Nach dem Auflösen der Blockaden, die aus den damaligen Situationen resultierten und die zur Überreaktion in der aktuellen Situation führten, war der Weg frei, die ursprüngliche Frage zu beantworten. Die zu Beginn gefundenen, rationalen Lösungsansätze wurden nun mit Hilfe eines intuitiven Planspiels durchgespielt, um sich die Konsequenzen der einzelnen Ansätze und vor allem die jeweilige innere Zufriedenheit klar zu machen. Ich teilte ihm auch mit, dass sich ihm vermutlich bis zum Meeting noch eine weitere Lösung präsentieren wird, die nun aufgrund der gewonnenen inneren Gelassenheit hervortreten kann.

Als er am nächsten Morgen erwachte, waren zu seiner Überraschung die Magenschmerzen nicht mehr vorhanden. Auf dem Weg zur Arbeit hatte er wieder Freude entwickelt und sein Meeting lief zu seiner vollsten Zufriedenheit. Selbst der Anblick seines Kollegen konnte ihn kaum aus seiner Gelassenheit bringen. Die letztendliche Lösung, am eigentlich geliebten Arbeitsplatz unabhängig von den Kollegen wieder Freude zu spüren, schien rational zunächst nicht erreichbar zu sein. Mit den intuitiven Methoden war der Klient jedoch in der Lage, seine innere Haltung und Wahrnehmung zu verändern, um so die Freiheit zu erlangen, aus wirklich allen Optionen – auch den scheinbar unmöglichen – wählen zu können.

FORTSETZUNG

- + **Finanzen:** Ermitteln Sie exakt die Risiken anstehender Investitionen und entscheiden Sie sich intuitiv für das richtige Maß.
- + **Verhandlungstaktik:** Ermitteln Sie bereits im Vorfeld die optimale Strategie, und finden Sie verdeckte Informationen zur Stärkung der eigenen Verhandlungsposition.
- + **Entwicklung:** Finden Sie durch heuristische Verfahren neuartige, kreative Lösungen in schnellerer Zeit.
- + **Events:** Verbessern Sie die eigene Präsenz, Wirkung und Sicherheit bei öffentlichen Auftritten.
- + **Persönlichkeit:** Setzen Sie zielstrebige Gelassenheit aus der eigenen Mitte auch in schwierigen Situationen um.