



## Solution-Management

Im engeren mathematischen Sinn ist die Gleichung  $1+1>2$  natürlich Unsinn.

In der betrieblichen und wirtschaftlichen Praxis kann jedoch in einer solchen Mathematik ein vernünftiger Ansatz für die Lösung von Problemen, Konflikten und Krisen liegen. Gerade in schwierigen Phasen ist es meist sinnvoll, neben der eigenen Interessenlage Positionen der Gegenseite aufzunehmen, den Dialog nicht abbrechen zu lassen und konkrete Lösungsansätze mit gegenseitigem Nutzen zu suchen und umzusetzen.



Unsere Strategie zielt also sozusagen darauf, „den Kuchen zu vergrößern“, damit am Ende mehr verteilt werden kann, als ursprünglich da zu sein schien. Neue, bisher nicht wahrgenommene Ressourcen werden aktiviert.

Wir bezeichnen diese Methode der Krisenbewältigung als **Lösungs- und Erfolgsmanagement**. **Kernprinzipien eines lösungsorientierten Vorgehens** sind:

### **Konsens:**

- Die Lösung ist nicht davon abhängig, wer ‚recht hat‘, sondern orientiert sich an Interessen und Bedürfnissen der Beteiligten und vermeidet so, dass sich die Gegenseite als Verlierer empfindet. Ziel ist, dass jeder ein Sieger wird.

### **Zukunftsorientierung:**

- Die Gestaltung der Zukunft, nicht akribische Aufarbeitung der Vergangenheit und Konfliktmehrerung sind das Ziel
- Die Beziehung zwischen den Konfliktparteien soll wieder hergestellt werden, erhalten bleiben und im besten Falle deutlich verbessert werden.
- Die Methode hilft, künftige Konflikte und die Eskalation bestehender Konfliktes zu vermeiden.

Die Methode braucht und vermittelt:

### **Vertrauen:**

- Eigene und fremde Interessen hinter den jeweiligen, im Konflikt verhärteten Positionen, werden offenkundig
- Die Handlungsweise des anderen wird verständlicher und letztlich berechenbar.

### **Zuverlässigkeit:**

- Die Konfliktpartner stehen hinter ihren Lösungen
- Es werden rechtsverbindliche und erforderlichenfalls durchsetzbare neue Vereinbarungen geschlossen.

**Probleme erkennen**

**Lösungsansätze suchen**

**Ziele vereinbaren und umsetzen**

In einer **ersten Phase** unterstützen wir Sie bei der konkreten Definition und Erfassung Ihrer **Probleme**. Im Brennpunkt der **Analysephase möglicher Lösungsansätze** stehen dann die objektiven und subjektiven Rahmenbedingungen und Sichtweisen **aller** Beteiligten, ihrer Interessen und Bedürfnisse sowie die Beziehungen zwischen ihnen. Wir versuchen sodann in der dritten Phase eine Kooperation durch **gemeinsam vereinbarte Ziele** mit der anderen Seite, ein effizientes Prozessdesign und einen konstruktiven und offenen Kommunikationsprozess zu initialisieren. **Ziel ist eine Lösung** durch kooperative Konfliktbearbeitung, wobei ohne Preisgabe existenzieller eigener Positionen ein „**Lösungsmehrwert**“ für **alle** gesucht und umgesetzt wird.

*Lösungen für den Erfolg  
Ihres Unternehmens*

Mit hoher **Professionalität und ausgewiesener Erfahrung** begleiten und betreuen wir Sie auf diesem Weg. Unsere Tätigkeit wird dabei – ganz nach Ihrem Wunsch – beratend betreuend, oder aber – mit den entsprechenden Vollmachten – aktiv ihre Interessen vertretend, ausgestaltet.

Unser **Honorar** ist erfolgsorientiert und richtet sich an den gemeinsam formulierten Zielvorgaben aus.

Sie suchen die Lösung für ein Problem – machen Sie den ersten Schritt zu einer **erfolgreichen** Lösung und nehmen Sie bei einem unverbindlichen Informationsgespräch Kontakt zu uns auf. Gerne benennen wir Ihnen dabei entsprechende Referenzen.

**[www.solution4u.biz](http://www.solution4u.biz)**