

Vorwort zur 3. Auflage

Viele Unternehmen erhöhen den Druck, um in dieser spannenden und schnelllebigen Zeit zu bestehen – und erdrücken damit ihre Chancen. Andere lassen los, setzen die Lehren dieses Buches um und verwandeln Stress in Spiel, Furcht in Freude, Mangel in Möglichkeit, Elend in Erfolg, Gewitter in Gewinn.

Bei einem unserer letzten *Business Reframing* Projekte haben wir die Führungskräfte des Unternehmens gefragt: „Was ist es, was Sie in Ihrem Leben wirklich, wirklich, wirklich wollen?“ Viele waren sprachlos und es hat lange gedauert, bis sie sich darüber klar geworden sind. Als es aber heraus war, haben alle gemeinsam daran gearbeitet, das Unternehmen so umzubauen, dass die meisten das, was sie wirklich wollen, auch tun können. Nun, Sie machen sich keine Vorstellung davon, was seitdem in diesem Unternehmen möglich ist.

Die meisten haben ein Ziel und wissen, was zu tun ist. Die wenigsten wissen, warum sie ihr Ziel auf diesem Weg verfolgen. Wer aber kein „Warum“ hat, dem fehlt die Kraft zur Größe.

Unternehmen und Führungskräfte, die wissen, wer sie sind und wofür sie existieren, setzen die Arbeit an der Schöpfung der Welt fort – das sind die Meister. Unternehmen und Führungskräfte, die nicht wissen, wer sie sind und wofür sie existieren, werden zum Werkzeug für die Spiele der Meister – das sind die Diener.

„Wenn du zwischen tausend Bäumen verloren bist, suche nicht den Wald. Warte, bis der Wald dich findet.“ Dieser Satz von David Whyte war der ersten Auflage gewidmet. Das Echo, das dieses Buch auslöst, hallt zunehmend stärker aus dem Wald zurück. Im *Business Reframing* Institut setzen wir die Lehre des Buches praktisch um. Die Methoden der Umsetzung und Anwendung tragen die Handschriften von Dr. David Norris, Walter K. Saile, Dietmar Schrey, Ulrich Zimmermann und anderen, die nicht Mitautoren dieses Buches sind, aber die Entwickler von dem, worauf es ankommt: der „Technik“ zur Transformation unserer Unternehmen.

Die alten Managementmethoden analysieren und beseitigen Schwachstellen. Unsere äußeren Probleme spiegeln aber lediglich unseren inneren Zustand – sie sind unser Schatten. Der Fokus auf äußere Einflussgrößen im Management ist deshalb nicht effizient.

Erst die klare und einheitliche Ausrichtung von Gedanken, Sprache und Glaubenssätzen im Unternehmen ist das Fundament für Handlungen, die Durchbrüche bewirken. Mit Business Reframing gibt es jetzt eine Methode, die diese innere Neuausrichtung auslöst und die weniger auf Wissen beruht dessen Halbwertszeit immer kürzer wird, sondern auf Weisheit, die ewig gilt.

In den ersten beiden Auflagen habe ich in zehn Kapiteln die theoretischen Grundlagen von *Business Reframing* abgeleitet – durch Analogieschlüsse aus aktuellen Forschungsergebnissen der Biologie, der Neurologie, der Physik, der Philosophie und der Linguistik. In die dritte Auflage sind jetzt zusätzlich die praktischen Erfahrungen mit der Umsetzung eingegangen. Jedes Kapitel hat einen Anhang mit einem Praxisbeispiel aus der Arbeit des *Business Reframing* Instituts.

Wenn Sie die Grundlagen verstehen wollen, lesen Sie die Kapitel. Aber Sie können einen Lichtschalter auch bedienen, ohne zu verstehen, was Elektrizität ist. Und Sie können *Business Reframing* auch erfolgreich einsetzen, ohne die Grundlagen zu kennen. Vielleicht sind Sie schon zufrieden, wenn Sie nur das Fortsetzungs-Praxisbeispiel lesen.

Die Probleme unserer Unternehmen in der globalisierten Wirtschaft lösen wir nicht mit dem gleichen Denken, mit dem wir sie geschaffen haben. Ich wünsche Ihnen, dass dieses Buch Ihnen hilft, zuerst das Notwendige zu tun und dann das Mögliche, und dass sich daraus das scheinbar Unmögliche von selbst – aus Ihrem Selbst heraus – ergibt.

WOLFGANG BERGER

Business Reframing Institut Inc.
Niederlassung Europa
Ortsstraße 32a
D-76228 Karlsruhe
Telefon: (+49) 721 - 9 47 44 88
Fax: (+49) 721 - 9 47 44 89
E-Mail: info@business-reframing.de
Website: www.business-reframing.de