

BEWEGEND



# TUN!

ZTN -Tipp Januar 2014



ZEHETNER TRAININGS NETZWERK

ZTN Training & Consulting · Österreich - Deutschland - Schweiz - Liechtenstein · www.ztn.biz

## „monkey-business“

Die Sache mit den Affen ist in vielen Führungstraining, Team- oder Zeitmanagementtrainings immer wieder ein Thema, das heftig diskutiert wird.

Worum geht es dabei?

Stellen Sie sich vor, Ihr Mitarbeiter, Kollege, Bekannter oder Ihr Kind beschäftigen sich mit einer Aufgabe und stößt dabei auf ein unbequemes Problem oder eine unangenehme Herausforderung.

Jetzt gibt es für ihn 2 Möglichkeiten:

### a.) (kompliziert):

Nachdenken, eigene Problemlösungsstrategien entwickeln, Entscheidungen treffen, Verantwortung für die Lösung übernehmen.

### b.) (einfacher):

Wer kann helfen, wem kann ich das Thema „auf's Auge drücken“, wer kann mir Verantwortung abnehmen? Wohin kann ich gehen, um das Problem los zu werden?

Das können der Chef, der Kollege, eine andere Abteilung, die Eltern sein.

Betrachten wir uns jetzt einmal die **Alternative b** etwas genauer:

Bevor man sich lange eigene Gedanken macht oder selbst Lösungsansätze ausprobiert, geht der einfachere Weg zum Kollegen, dem Chef oder den Eltern mit der Bitte um Hilfe, Unterstützung und der Hoffnung, dort sein Problem loszuwerden.

Das oben beschriebene „Problem“ wird beim „**monkey – business**“ als kleines (Problem-)Äffchen dargestellt, das zunächst auf der Schulter des Lösungssuchenden sitzt.

Im klassischen „**monkey – business**“ sucht und findet der Hilfesuchende jetzt sein „Opfer“:

Chefs, Kollegen, Freunde, Eltern sind meist nette Wesen, die gerne helfen oder die Aufgabe der Einfachheit halber schnell selbst übernehmen.

Genau in diesem Moment springt das „(Problem-)Äffchen“ auf die Schulter des Helfers; der ursprüngliche Besitzer ist seinen Affen und somit sein Problem los.



Klingt zu theoretisch?

Ein paar Beispiele:

- Ihr Mitarbeiter muss ein schwieriges Gespräch mit einem unangenehmen Kunden, oder Kollegen führen.
- Schon kommt die Bitte (Affe):
- „Chef können Sie nicht einmal mit dem Kunden reden, Sie kennen den doch schon so lange und können sich so gut durchsetzen!“
- Der erfahrene Chef hilft natürlich gerne!

Oder:

- Sie sind Mitarbeiter in der IT – Abteilung. Wieder einmal funktionieren wichtige Programme überhaupt nicht. Sie haben es den Kollegen schon oft erklärt, wie diese Programme richtig zu bedienen sind, haben Unterlagen ausgeteilt, haben schon mehrfach die richtige Bedienung gezeigt.
- Zugehört hat Ihnen in den Schulungen keiner – der Weg zu Ihnen ist leichter, als in den Unterlagen nachzusehen, oder sich selbst mit dem Thema zu beschäftigen.
- Sie helfen natürlich! Und schon ist der Affe bei Ihnen.
- Ihr Nachwuchs hat Hausaufgaben zu machen: „Mama kannst Du mir mal schnell helfen, Du kennst Dich doch da so gut aus!“
- Eltern helfen gerne – und schon ist der Affe bei Ihnen!
- Vielleicht sind Sie auch der, der in Vereinen immer die lästigen Aufgaben übernehmen muss, weil Sie es ja immer schon gemacht haben und sich so gut auskennen, oder die anderen keine Zeit haben? Und schon springt der Affe auf Ihre Schultern!

Meist wird der Affe von einem netten Lächeln, einer freundlichen Bitte, einem hilflosen Blick begleitet und ist dadurch besonders „gefährlich“.

Gerne springen wir auf diesen Zug auf:

- Wir helfen ja gerne!
- Wir kennen oft eine gute Problemlösung aus unserer Erfahrung!
- Bevor wir's lange erklären, können wir es auch selbst machen!
- Wir wollen den anderen ja nicht verärgern – vielleicht brauchen wir ihn auch mal.
- Wir fühlen uns ja auch geschmeichelt, wenn wir gefragt und als Fachmann wertgeschätzt werden!

Und am Ende eines Tages haben wir die ganze Schulter voller fremder Äffchen und werden mit unserer Arbeit nicht fertig.

Was passiert jetzt aber bei diesem „**monkey – business**“?

1. Der Kollege ist sein Problem los
2. Wir beschäftigen uns mit „fremden“ Problemen
3. Unsere Zeit wird verbraucht
4. Unser Kollege, Mitarbeiter, Kind lernt den einfachen Lösungsweg (zu Ihnen) und wird diesen auch in der Zukunft beschreiten
5. Dadurch entwickelt er sich nicht weiter, bleibt unselbständig
6. Umgekehrt betrachtet lernt er auch, dass wir ihm eine eigene Lösung vielleicht gar nicht zutrauen. Wir fördern also Unselbständigkeit und züchten so neue „Äffchen“.

Grundsätzlich muss man an dieser Stelle sagen:

Echtes „monkey-business“ liegt immer nur dann vor, wenn der Kollege, Mitarbeiter, das Kind überhaupt fähig, oder in der Lage ist, sein Problem alleine zu lösen. Sonst ist es natürlich richtig und notwendig, zu helfen.

Auch gibt es Menschen, die aus Bequemlichkeit, oder fehlendem Selbstvertrauen notorisch gerne „Äffchen“ verteilen: **hier Vorsicht!**

Andere Kollegen kommen immer nur dann, wenn sie wirklich Hilfe brauchen: Dann sollte man auch hilfsbereit sein!

Was mache ich jetzt aber bei einer solchen „Affen - Attacke“?

Hier gibt es eine ganz einfache, leicht zu praktizierende Hilfsformel:

1. Eine Frage: Was hast Du bisher zur Lösung des Problems getan, welche Lösungsansätze siehst Du, welche Vorschläge hast Du? Es gilt: Ohne eigene Idee auch keine Hilfe!
2. Nicht reflexartig und sofort helfen: Ich komme in einer halben Stunde zu Dir, bereite bis dahin alles vor. (Meist ist nach der halben Stunde das Problem eh schon gelöst)
3. Hilfe zur Selbsthilfe: Ist „Alleinlassen“ nicht möglich, löse ich **gemeinsam** mit dem Kollegen, dem Mitarbeiter oder dem Kind das Problem. Dabei gilt: Immer erst durch Fragen den anderen dazu bringen, das Problem selbstständig zu lösen. Hilfestel-

lung geben wenn nötig, aber nicht alleine lösen!

Sie werden sehr schnell sehen, dass Ihr Umfeld mit immer weniger „Äffchen“ zu Ihnen kommt:

- > weil der bequeme Weg dann doch nicht mehr so bequem ist
- > weil Ihr Mitarbeiter, Ihr Kollege, Ihr Kind erkennt, dass es selbst in der Lage ist ein Problem zu lösen und dadurch selbständiger wird.

Bitte beachten Sie abschließend 2 Dinge:

- Wenn Ihr Umfeld dann eigene Lösungen entwickelt und ausprobiert, müssen Sie das auch mal akzeptieren, auch wenn dieser Lösungsweg nicht ganz dem Ihren entspricht.
- Wichtig ist dabei auch „gute“, positive Kommunikation:  
**Nicht: „Ich habe jetzt keine Zeit!“**  
**Sondern: „Ich traue Dir das zu und weiß, dass Du es kannst!“**

Vorsicht vor den lächelnden Äffchen!



Kai Heß  
ZTN Training & Consulting

**ZTN**  
Training & Consulting

**Österreich**  
In der Telle 3  
A - 6921 Kennelbach  
Tel: +43 5574 78021-0

info@ztn.biz

**Deutschland**  
Kapellenweg 1a  
D - 85625 Berganger  
Tel: +49 8093 905986-2

kai.hess@ztn.biz

**Schweiz**  
Lilienweg 9  
CH - 9435 Heerbrugg  
Tel: +41 71 244 1969  
Mobil: +43 664 8536182

info@ztn.biz

**Liechtenstein**  
Herrengasse 8  
FL - 9490 Vaduz  
Tel: +423 231 3204

info@liewi.li