BLOG

FORMULIERE JEDES PROBLEM IN EINE FRAGE UM

7. Januar 2026 · Olaf Rosenbaum · 2 Min. Lesezeit

> **Kurz gesagt:** Formulierst Du ein Problem als Frage nach dem Muster „Was kann ich tun, damit …“, schaltet Dein Gehirn automatisch vom Ärger in den Lösungsmodus.

Wenn ich in meiner Reflexion ein Problem identifiziert habe, mache ich damit immer dasselbe: Ich formuliere es in eine Frage um.

Ein Beispiel aus meiner eigenen Kanzlei: „Im letzten Jahr ist der Mandatsaufnahmeprozess permanent falsch gelaufen." Das ist ein Problem – und es fühlt sich genauso an. Dieselbe Sache als Frage: „Was kann ich in Zukunft tun, damit der Mandatsaufnahmeprozess besser läuft?"

Der Unterschied ist nicht kosmetisch, er ist psychologisch. Beim Problem bleibst Du im Ärger stecken. Bei der Frage gerätst Du sofort und automatisch in den **Lösungsmodus** – Dein Gehirn fängt an, sich mit der Lösung zu beschäftigen statt mit dem Problem. Gegen diesen Automatismus kannst Du Dich im Zweifel gar nicht wehren.

Und wenn Dir schon beim Formulieren der Frage eine Lösung in den Kopf schießt: sofort zum Stift greifen und aufschreiben, damit der Gedanke nicht verloren geht. Er ist meistens gar nicht schlecht. In der Unternehmensberatung arbeiten wir mit einem verwandten Prinzip: Wir

treffen zu einem Problem eine Annahme und versuchen dann, sie zu falsifizieren – herauszufinden, warum sie falsch ist. Häufig ist der erste Aspekt, der innerhalb von zehn Sekunden kommt, bereits die Lösung. So näherst Du Dich einem Thema, ohne erst tagelang zu recherchieren, was das Problem sein könnte.

Geh also Deine Liste durch – alles, was Dich nervt, was schiefläuft, was Du anders haben willst – und verwandle jeden Eintrag in eine Frage, die mit „Was kann ich tun, damit…" beginnt.

Ein Problem beschreibt, warum Du feststeckst. Eine Frage beschreibt, wie Du da rauskommst.

> Wie aus solchen Fragen ein komplettes Planungssystem mit Objectives und Key Results wird, hörst Du in **Folge 9** von Chefsache Krise: „Jahresplanung 2026: Warum gute Vorsätze scheitern (und OKRs funktionieren)" – Jetzt anhören.



Olaf Rosenbaum berät Inhaber und geschäftsführende Gesellschafter im Mittelstand, wenn Gewinn, Liquidität oder Steuerbarkeit kippen. Steuerberater seit 2002, über 600 Beratungen, Kiel. Mehr über mich · LinkedIn