

Management – Perspektiven

Die Lücken zwischen Strategie und Umsetzung, zwischen Wissen und Handeln

Weitere Themen:

- Coaching – Werkzeug für Unternehmer und Manager
- Der gescheiterte Generationswechsel
- Das Familienunternehmen sucht seine neue Zukunft
- Krise oder neue Realität?
- Verkaufserfolge durch Empathie!
- Die Führungskraft in der persönlichen Krise
- Die Renaissance des Outsourcings
- Krisenentstehung und Krisenerkennung – im Unternehmen und im Management



Autorin: Carmen Schüle, ProControl

Möchten Sie über das Thema sprechen? Rufen Sie mich an:

07633 - 80 83 81

Ausbleibende oder unzureichende Erfolge führen immer zu Notlagen. Dabei sind die Übergänge zwischen Notlagen im Unternehmenskontext und persönlichen Hemmnissen fließend. Jede getroffene oder ausbleibende Entscheidung, jede aktive oder mangelhafte Umsetzungsaktivität führt zu einer Verstärkung oder Abschwächung der Notlage.

Der Erfolg von Management-Entscheidungen ist abhängig vom Zeitpunkt, von der Qualität der eigentlichen Entscheidung und von der Umsetzungskonsequenz.

Häufig klappt eine große Lücke zwischen Wissen und Tun, zwischen Strategie und Umsetzung. Allzu häufig dominieren vertraute, überlieferte Entscheidungs- und Verhaltensmuster – der Überlebensaktivismus. Damit sind klassische Handlungen des Leidprinzips vorgegeben.

Das Leidprinzip

Das Leidprinzip stellt die Anklage in den Vordergrund. Schuld wird anonym und pauschal zugewiesen. Aktivität wird nicht zugelassen. Diese oder ähnliche Aussagen sind häufig zu hören:

„... der Außendienst muss besser verkaufen“
 „... das ERP-System ist nicht vollständig eingeführt“
 „... die Entwicklung und Konstruktion sind zu langsam“
 „... die Kostenrechnung/Kalkulation ist nicht aktuell“
 „... wenn es der Chef nicht selbst in die Hand nimmt“

Das Lustprinzip

Eine unerschöpfliche Energiequelle ist die Emotion, die Freude an der Lösung und am Erfolg. Nachfolgende Aussagen sprühen vor Kraft, Sicherheit und Kompetenz:

„... ich habe den Kunden für unser Unternehmen begeistert“
 „... die Kalkulation ist aktuell mit allen erforderlichen Parametern verfügbar“
 „... unsere Baugruppen sind ertragsorientiert optimiert“
 „... unsere Modellpalette steht für kurze Lieferzeit, bei kalkulierter Kapitalbindung“

Ziel ist es, das Unternehmen, seine Projekte und seine Mitarbeiter in das Lustprinzip zu führen. Das Lustprinzip steht für Lösungen, Zielformulierungen und Zielerreichungen, für Freude am Umgang mit Menschen, für Anerkennung, Bindung, Glück und Lebensqualität, sowie den respektvollen Umgang mit Macht.

Der Schlüssel hierzu ist die Bewegungsenergie. Durch Bewegungsenergie verändern sich Standpunkte und schaffen neuen Perspektiven, neue Bewertungen, neue Wege. Ein deutliches Signal für einen solchen Veränderungsprozess setzt die Kombination aus einem abgestimmten Individual- und Business-Coaching. Im Zentrum dieses Coachings stehen die Lust an der Leistung und das Erreichen von persönlichen Zielen und Unternehmenszielen.

