

GÜNTER LUEGER: „Kleine Schritte in die Zukunft gehen. Umfassende negative Erklärungen helfen dabei nicht.“

REDAKTION:
schmid.michael@trend.at



FÜHRUNG

Die Potenziale in den Fokus!

WU-Führungsexperte Günter Lueger will Unternehmen mittels Potenzialfokus vom endlosen Diskutieren über Mankos zu produktiven Veränderungen bringen.

➔ „Der größte Teil der Sachen in Unternehmen gelingt ja“, ruft Günter Lueger eine Tatsache in Erinnerung, die vor lauter Führungs- und Veränderungseifer sowie aufgrund einer einseitigen Fehler- und Defizit-orientierung oft genug übersehen wird. Lueger kennt solche Neigungen gut. Er war Professor für Personalführung und Coaching an der WU Wien, ehe er sich als Gründer des Potenzialfokus Centers und des Instituts für potenzialfokussierte Pädagogik bewusst für einen anderen Blickwinkel und Weg engagierte: „Ich hatte genug vom ständigen Jammern auf Masterlevel und von ausgeklügelten Erklärungsmodellen für Lücken und Defizite. Was mir gefehlt hat, waren Fragen danach, was hochmotivierte Menschen schaffen und was gut gelingt.“

Unternehmen rät Lueger dazu, den Fokus weg von Fehlern und negativen Aspekten zu lenken, damit Positives und Negatives überhaupt erst einmal als gleichwertig wahrgenommen werden kann. Aber was soll man etwa als Führungskraft in einem Unternehmen tun, wo die von der Konzernmutter postulierten neuen agilen Ansätze in der – ob diverser Change-Erfahrung leicht genervten – Belegschaft auf die Grundstimmung stoßen: „Jetzt drücken die uns den agilen Schas auch noch hinein.“ Als Führungskraft würde Lueger da erklären, dass Agilität und Flexibilität keines-

wegs grundlegend neue Anforderungen oder Fähigkeiten seien, und die Diskussion auf die Frage lenken: „Wo sind wir jetzt schon besonders agil und flexibel?“ Bewusst machen, was da ist, nennt Lueger das, und daraus wachse die Erkenntnis, dass nicht alles neu erfunden werden muss. Dann die Konzernvorgaben differenzieren: Was passt schon gut? Was läuft bei uns anders, was ist uns fremd? Was ist notwendig, damit es besser zu uns passt, zum Beispiel zu einem ganz konkreten Kunden? Und wie können wir auf unserem eigenen Weg erreichen, was der Konzern will, obwohl sein generelles „Kochrezept“ nicht funktioniert?

Kurzum: Es geht darum, in kleinen Schritten dort aktiv zu werden, wo es möglich ist, statt langatmig zu begründen und zu bejammern, warum etwas wieder einmal nicht funktionieren kann. Lueger rät Managern, die diesen Zugang stärken wollen, auch auf ihre Sprachmuster zu achten. Wenn es etwa ein Problem gab: „War es immer schlecht? Wann war es besser? War da etwas anderes, als es besser ging?“ Auf diese Weise, so Lueger, komme man an die Potenziale der Mitarbeiter und der Organisation jedenfalls viel eher heran als durch Mankolisten und Fehleranalysen. Grundsätzlich will er aber ohnehin „von der Redenskultur wieder zum Tun kommen und einfach schneller was Ausprobieren.“

Info: potenzialfokus.at

SEMINARTERMINE

10./11.9. Wirksam verhandeln mit der Harvard-Methode

Interessenbasierte Verhandlungsführung nach dem Prinzip fairen Ausgleichs zur Schaffung von Win-win-Lösungen.

Wien, 1.895 Euro

Info: imh.at/verhandeln-harvard

12.9. Einfach digital. Wie die digitale Transformation gelingt

Einführung in Methoden und Werkzeuge sowie die Bedeutung der „weichen“ Faktoren für die Transformation.

Wien, 300 Euro (Mitglieder 150 Euro)

Info: handelsverband.at

13.9. Workshop: Zielfokus oder leere Kilometer

Ziele fokussieren und realisieren mithilfe des Unterbewussten durch Visualisierung

Wien, 300 Euro

Info: hernstein.at

19.9.–6.11. Lehrgang Projektmanagement

Umfassender Überblick über Anforderungen im Projektmanagement im Rahmen von auch einzeln buchbaren zweitägigen Modulen.

Wien, 2.980 Euro

Info: ars.at

24.9.–18.12 Lehrgang Personalcontrolling

Human Resources transparent steuern und erfolgreich einsetzen durch Kombination von Controlling- und HR-Expertise. Module zu zwei und drei Tagen und Abschlussoption mit Diplomprüfung.

Wien, 4.890 Euro

Info: controller-institut.at

17.10. Verkaufstagung For Sale

Ein vielfältiger Tag mit umfangreichem Programm von und für Verkaufsprofs im Casineum Velden.

Velden, 199 Euro (Earlybird bis 12. 9.)

Info: forsale-tagung.at

22.10. Executive Sound of Leadership

Leadership-Development für Führungskräfte nach der Pratobello-Methode: Wirksamkeit von Führung wird erlebt durch das Dirigieren von Profimusikern. Inklusive Opernbesuch „La Clemenza di Tito“ (zwei Tickets, Theater an der Wien).

Wien, 950 Euro

Info: schoenwiese.net

FOTOS: SHUTTERSTOCK, DELOITTE/FEEL IMAGE, JOACHIM HOLZER