

Was wäre, wenn Sie eine erfolgsorientierte **Verkaufskarriere** starten würden? Informationen unter: www.just-jobs.ch

STELLEN

GRÖSSTER STELLENMARKT DER ZENTRALSCHWEIZ

NEUE LUZERNER ZEITUNG NEUE URNER ZEITUNG NEUE SCHWYZER ZEITUNG NEUE OBWALDNER ZEITUNG NEUE NIDWALDNER ZEITUNG NEUE ZUGER ZEITUNG

IHR NETZWERK FÜR

Best Jobs!

WWW.JOBLUZERN.CH

BEST JOBS BAGGENSTOS AG
TEL. 041 220 10 00

KADERSTELLEN / KAUFMÄNNISCHE BERUFE	1 / 9
MARKETING / WERBUNG / PR / INFORMATIK	15 / 16
TECHNISCHE / GEWERBLICHE BERUFE	18

SOZIALE / MEDIZINISCHE BERUFE	26
DIVERSE BERUFE	28
TOURISMUS / HOTELLERIE / GASTGEWERBE	29

DOMMEN NADIG

Personal Luzern - für Bau und Technik
www.dommen-nadig.ch Tel. 041 220 15 50

Leidensdruck der Manager ist häufig zu gering

Führungskräfte müssen ihren Mitarbeitern mit gutem Beispiel vorangehen und zeigen, dass nur diejenigen mit dem Wunsch und Willen zum Erfolg auch den Wettbewerb bestehen.

Das Problem vieler Spitzenmanager ist die Gleichgültigkeit, mit der sie ein «fremdes» Unternehmen leiten. Ist der Gewinn rückläufig, werden Mitarbeiter abgebaut, damit sich die Zahlen wieder sehen lassen können. Der persönliche Leidensdruck dieser Manager ist zu gering. Kurzfristige Ausrichtung und wenig Interesse an langfristiger Planung und Umsetzung machen solche Manager heute vielfach zum Erhalter und Verwalter.

Leader mit Kraft

Sie müssten sich vernünftigerweise am Unternehmen beteiligen, um dieses Muster zu durchbrechen. Sie sollten sich mehr über das operative Geschäft informieren, damit sie ihre Mitarbeiter auf jeder Ebene besser verstehen. Die Wirtschaft braucht mehr Leader mit Kraft statt Teilzeitverwalter mit Macht, die nach ihrem Abgang finanziell gesichert sind.



Im Sport wie im Berufsleben gilt: Alle ziehen am gleichen Strick und haben gemeinsam Erfolg. ARCHIV BB

Vielmehr funktioniert die Umsetzung in die Praxis deshalb nicht, weil man sich an theoretischen Illusionen festhält, anstatt den Mut zu unternehmerischen Visionen und deren konsequenter Verwirklichung freizulegen. Erfolgreiche Unternehmen entwickeln ihre Teams laufend weiter, sodass mehr Freude und emotionale Bindung entstehen kann.

Welche Prinzipien sind zu befolgen, damit der Erfolg nachhaltig eintreten kann?

1. Vertrauen

Basis für erfolgreiche Teams ist Vertrauen. Es wächst aus einem psychologischen Faktor heraus und entsteht unter anderem, wenn ich weiss, dass nichts von dem, was ich im Team sage oder tue, gegen mich verwendet wird. Die Glaubwürdigkeit der Führung leistet hier einen wesentlichen Beitrag.

2. Kraftentfaltung

Erfolgreiche Teams gehen Konflikte an, statt sie zu umge-

hen. Sie streiten konstruktiv miteinander und machen Lösungen wichtiger als Widerstände. Teams, die das gelernt haben, erfreuen sich einer echten statt einer künstlichen Harmonie. Dies steigert die Produktivität und kann entscheidende Wettbewerbsvorteile schaffen.

3. Ausrichtung

Erfolgreiche Teams richten sich nach dem gemeinsamen Kernleistungsauftrag, einem gemeinsamen Ziel, das mit verein-

ten Kräften schneller und effizienter erreicht wird als im von Eigeninteressen gesteuerten Alleingang. Klarheit schafft Kraft.

4. Dynamik/Schwung

Erfolgreiche Teams arbeiten mit Engagement von innen statt mit Commitment von aussen. Die höhere Eigenverantwortung entfesselt mehr Schwung, mehr Freude an der Arbeit. Die Geschwindigkeit nimmt deutlich zu, und die Fehlerquote sinkt.

Erfolgreiche Unternehmer sind Leader und fördern ihre Mitarbeiter und Teams laufend. Schwache Manager halten sich an der kurzfristigen Macht fest, an monetären Anreizen, und führen Mitarbeiter so, dass ihre eigene Position möglichst unangefochten bleibt.

Der Leader der Zukunft ist Unternehmer und Psychologe zugleich. Er kennt den Wettbewerb und nutzt das Potenzial seiner kerngesunden Teams zur Erreichung der hochgesetzten Ziele.

HEINZ KAEGI

Heinz Kaegi nimmt am 4. Juni an den Wirtschaftstagen Luzern teil. Die Tagung widmet sich dem Thema «KMU und Personal: Mitarbeitende gewinnen und langfristig ans Unternehmen binden». Von 9 bis 17.15 Uhr, «Union» beim Löwenplatz, Luzern. Detailprogramm auf www.wirtschaftstage-luzern.ch

Zur Person



Heinz Kaegi ist Gründungsunternehmer der Firma Kaegi emPowerment Ltd. Seit über 20 Jahren coacht und begleitet er nationale und internationale Unternehmen als Leadership-Experte und Teamentwickler. Er hat im Jahre 2007 den Bestseller «Gesucht: Leader» veröffentlicht.

www.kaegi-empowerment.com

In dieser Rubrik informieren wir über Themen und Neuigkeiten aus dem Arbeitsmarkt.

Adresse:
Neue Luzerner Zeitung AG
Rubrik Stellen, Postfach, 6002 Luzern
Telefon 041 429 52 52
E-Mail: verlagsredaktion@lzmedien.ch
Redaktion: Andy Waldis