

Wie denkt der Unternehmer?

Gibt es Unterschiede in der Art und Weise, wie Unternehmer denken? Das ist eine spannende Frage – wenn wir die Antwort darauf wissen, hilft uns das bei einer ganzen Reihe von Aufgaben:

- ✓ Finden geeigneter Kandidaten für unternehmerische Aufgaben
- ✓ Wahl des eigenen beruflichen Weges
- ✓ Hinweise für die Aus- und Weiterbildung

Untersuchungen der letzten Jahre erlauben es, die Frage, wenigstens teilweise zu beantworten. Diesen Untersuchungen liegt das Herrmann Brain Dominance Modell (HBDI®) zugrunde, eine Methode zur Darstellung dominanter Denkweisen. Mit Hilfe eines Fragebogens wird ein Profil erstellt, das zeigt, welche Denk- und Verhaltensweisen ein Mensch bevorzugt, nutzt oder vermeidet. Das Verfahren wurde in der Ausgabe 5/98 der ASU/BJU-NEWS vorgestellt – daher soll hier nur kurz darauf eingegangen werden.

Das Herrmann Dominanz Modell

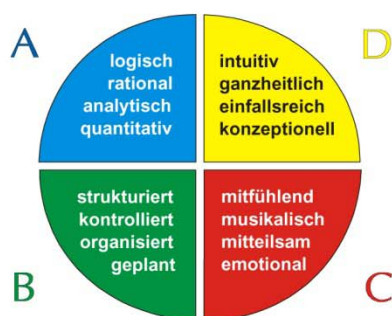


Abbildung 1

Das Modell basiert auf der Arbeitsweise unseres Gehirns. Die vier Quadranten charakterisieren unterschiedliche Denkweisen. Jeder von uns bevorzugt seine einmalige Mischung dieser Denkweisen – das ist per se weder „gut“ noch „schlecht“, sondern zunächst mal wertfrei. Aber es hat natürlich Konsequenzen. Wenn ich z.B. Denkweisen des D-Quadranten bevorzuge, also Einfallsreichtum, Vertrauen in die eigene Intuition, Zukunftsorientiertheit und Denken in Alternativen, dann werde ich mir, oft unbewusst, Aufgaben und Positionen suchen, bei denen ich diese Denkweisen gut einsetzen kann – das macht mich auf die Dauer erfolgreicher, zufriedener und glücklicher.

Ganz offenbar setzen bestimmte Berufe – will man sie erfolgreich ausüben – auch bestimmte Profile voraus: so erwartet man sicher von einer Krankenschwester ein sorgfältiges, gut organisiertes Arbeiten, mit Fürsorge und Mitgefühl für ihre Patienten – also Fähigkeiten, die den Quadranten B und C entsprechen.

Die Frage ist also: gibt es ein typisches Unternehmer-Profil? Nach unseren Erkenntnissen kann man dies eindeutig mit „Ja“ beantworten. „Unternehmerisch“ denkende Menschen gibt es natürlich sehr viele; Manager in großen Unternehmen etwa gehören meist dazu. Hier suchen wir aber nach dem Profil von Menschen, die ein Unternehmen nicht „nur“ führen – wie die Manager – sondern besitzen. Die Größe des Unternehmens spielt dabei zunächst keine Rolle. Gibt es also unverzichtbare Präferenzen für den „richtigen“ Unternehmer?

Durchschnitt Unternehmer

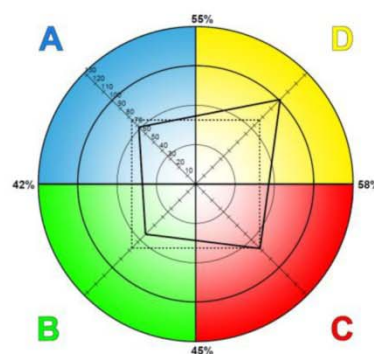


Abbildung 2

Das ist tatsächlich der Fall. Bei der Untersuchung von Denk- und Verhaltenspräferenzen von Unternehmern hat sich herausgestellt, dass ein hoher Wert im D-Quadranten unverzichtbar ist. Das wird bei der Betrachtung von Abbildung 2 deutlich. – sie zeigt das Durchschnittsprofil von Unternehmern (Bürgin-Studie). Auffallend ist der herausragende Wert im Bereich des einfallsreichen, intuitiven, konzeptionellen Denkens.

Noch etwas anderes fällt bei der Analyse unserer Daten auf: während die Werte in den drei Quadranten A, B, und C breit streuen, sind sie bei mehr als 90% der Unternehmer im D-Quadranten im Bereich der hohen Präferenz.

Für mich ist das eine Bestätigung einer Schlussfolgerung, die ich aus jahrzehntelanger Beobachtung von Unternehmern und Managern gewonnen habe: Qualifikationen des D-Quadranten sind nicht delegierbar. Dazu gehören Fähigkeiten wie z.B.:

- ✓ Visionen entwickeln
- ✓ Neues wagen, Risiken eingehen, ohne eine Versicherung für das Gelingen zu bekommen
- ✓ Der eigenen Intuition zu vertrauen, gegenüber Menschen und Projekten, auch wenn noch so detaillierte Informationen kein Entscheidungskriterium liefern
- ✓ Ganzheitlich denken
- ✓ Kreativität und Innovation selbst initiieren oder fördern
- ✓ Die hohe Bereitschaft zur Delegation

Anderes ist delegierbar – jedenfalls teilweise und zeitweise:

- ✓ Analysen, Berechnungen, Umgang mit Daten und Fakten (A-Quadrant)
- ✓ Organisation, Kontrolle, finanzielles Management (B-Quadrant)
- ✓ Auf andere Menschen zugehen, mit Gefühlen umgehen können – den eigenen und denen anderer Menschen (C-Quadrant)

Auch wenn diese Fähigkeiten nicht immer alle in der Person des Unternehmers vorhanden sein müssen – sind sie doch zu wichtig, um außer Acht gelassen zu werden. Die Konsequenz: er sollte sich mit einem Team umgeben, das seine „Schwächen“ ausgleicht. Wem z.B. das Jonglieren mit Zahlen und Statistiken wenig Spaß macht, ist gut beraten, dafür Menschen zu gewinnen, die dies mit Lust und Kompetenz tun, weil es eben ihrem Präferenzprofil entspricht.

Unternehmer haben ihre eigene „Denke“ – wenn wir uns das klar machen, können wir sie nicht nur besser beraten, sondern auch allen, die sich mit Unternehmensgründungen beschäftigen, wertvolle Hinweise geben, worauf sie zu achten haben.

Wenn Sie an Ihrem Präferenzprofil interessiert sind, dann wenden Sie sich bitte an uns.