



## MethoLogik

Die vierte elementare Logik des Wirtschaftens ist die der eingesetzten Methoden und Arbeitstechniken. Ein einfaches Beispiel: Praktisch alle zukunfts wirksamen Entscheidungen werden heute in Unternehmen auf der Basis von Zahlen aus der Vergangenheit getroffen. Das Problem? Nun: Wie hätte wohl die Prognose für den Absatz von Dampfmaschinen zur Jahrtausendwende ausgesehen, wäre sie in dieser Form Anfang des 19. Jahrhunderts gemacht worden?

In den vergangenen Jahrzehnten hat die zahlenorientierte Betriebswirtschaftslehre immer noch präzisere Analysemethoden entwickelt, computergestützte Auswertungen ermöglichen Trendberechnungen auf die fünfte Stelle hinter dem Komma. Diese Präzision lässt leicht ein großes Manko dieser Form der Planung übersehen: die Fixiertheit auf die Vergangenheit! So gleicht das Planungsverhalten vieler Unternehmer des einen Autofahrers, der mit Vollgas auf einer Landstraße unterwegs ist – und den Blick dabei starr auf den Rückspiegel gerichtet hält.

Dazu kommt ein zweiter Schwachpunkt: Nach wie vor betrachten wir unser Wirtschaftssystem und unsere Unternehmen, als würde es sich dabei um steuerbare Maschinen handeln. In Wahrheit handelt es sich aber in beiden Fällen um komplexe Systeme, die ihren ganz eigenen Regeln folgen. Regeln, die wir nicht gewohnt sind zu beachten und betrachten.

Die MethoLogik fordert deshalb, mittels Simulationsmodellen und Szenarien den Blick zu schärfen für eine Zukunft, die zwar ungewiss, aber umso bestimmender für den Erfolg unserer Entscheidungen ist.

## Die ÖkoLogik des Gelingens!

Das Zusammenspiel der zuvor genannten Logiken führt zu einer ganz eigenen: Der ÖkoLogik! Sie ist die Logik des wirtschaftlichen Denkens, Entscheidens und Handelns!

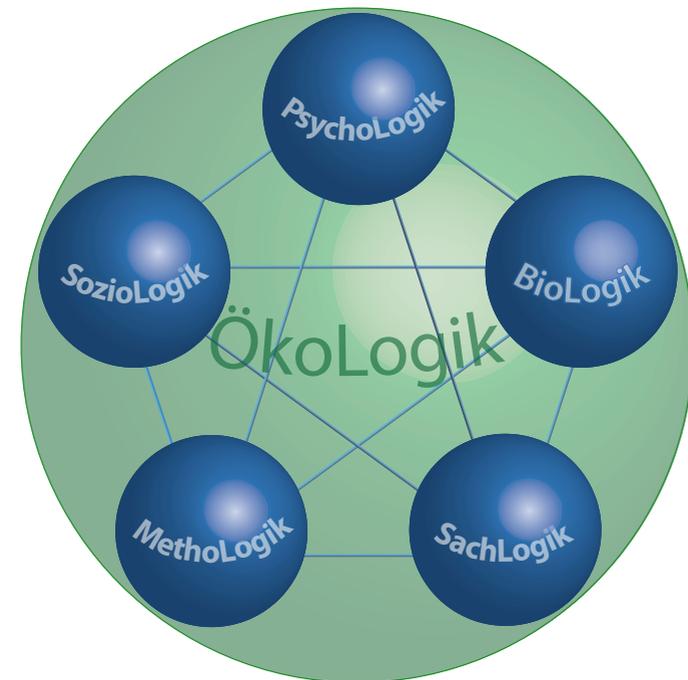
**Oder anders ausgedrückt: Wir ernten, was wir säen.**

Gunter Steidinger  
Unternehmensberater in Zentraleuropa CMC/BDU  
Postfach 2027  
D-78010 Villingen-Schwenningen

Telefon +49 (0)7721 - 7878  
Telefax +49 (0)7721 - 7868  
Email [gunter@steidinger.com](mailto:gunter@steidinger.com)  
Im Internet: [www.steidinger.com](http://www.steidinger.com)



## Die Logik des Gelingens



Wir werden häufig gefragt, was genau man sich unter dieser ‚Logik des Gelingens‘ vorzustellen hat, die wir in unserem Slogan tragen. Die Antwort ist genauso vielschichtig wie einfach: Wir alle folgen bei unserem wirtschaftlichen Handeln bestimmten Logiken – immer und zu jedem Zeitpunkt. Meist sind uns diese Logiken nicht wirklich bewusst, und so sind die Resultate unserer Handlungen möglicherweise zwar folgerichtig, aber sie fallen nicht so aus, wie wir uns das vorgestellt haben.

Wer die Logik des Gelingens für sich erschließen will, muss sich deshalb zuallererst mit den ihr zugrunde liegenden Teilbereichen und deren eigener Logik auseinandersetzen.



## BioLogik

Betrachtet man die Organisationsprinzipien der Natur genauer, so fällt schnell auf, dass sich die Natur in wesentlichen Punkten anders organisiert als wir Menschen unsere Unternehmen. Die drei wichtigsten:

- Leben und Überleben in der Natur gelingt durch Differenzierung. Ist eine Art bedroht, teilt sie sich und bildet Unterarten (Teilmengen), die sich auf Lücke orientieren und spezialisieren. Das bewirkt Artenvielfalt und Gesundheit. Das Dogma unseres Wirtschaftens lautet dagegen Vereinheitlichung, das bedeutet Reduzierung der Vielfalt.
- Natürliche Systeme sind fehlertolerant, wirken ausgleichend und sind weniger krisenanfällig. Die Dogmen unseres Wirtschaftens lauten dagegen Vereinheitlichung, strikte, variantenarme Prozesse und Kontrolle.
- Natürliche Systeme streben den Ausgleich an. Übermäßiges Wachstum beispielsweise einer einzelnen Gattung wird als Fehlentwicklung betrachtet, und ihm wird entgegengesteuert. Wir dagegen betrachten stetiges Wachstum gar als einzig denkbare Wirtschaftsmodell!

Diese drei Grundsätze – das Setzen auf Vielfalt und das Anstreben von Ausgleich – bilden in der Logik des Gelingens die gemeinsame Basis, an der sich alle anderen Logik-Teilbereiche orientieren.



## SachLogik

Die SachLogik bezieht sich auf die inhaltliche, rationale Logik der Sachthemen, und wird meist als die einzige Logik wirtschaftlichen Handelns wahrgenommen. Deshalb lehren und lernen wir sachlogische Themen in Studium und Fortbildungen, und sind auf diesem Gebiet fit. Know-how, also Fachwissen und Können sind gefragt.

Egal wie gut man die Regeln der SachLogik anwendet, für sich alleine werden sie bestenfalls zu einem zufälligen Erfolg führen. Denn zwei wichtige Teilbereiche finden sich in dieser Logik nicht: Die des menschlichen Handelns, und die der passenden Arbeitstechniken!



## PsychoLogik

Wirtschaftliches Handeln geschieht primär durch Menschen. Menschen, deren Verhalten ihrer ganz individuellen Logik folgt: Ihrer PsychoLogik. Denn auch wenn Begriffe wie ‚Human Resources‘ oder gar ‚Human Capital‘ versuchen, es zu überdecken: Menschen – Mitarbeiter, Führungskräfte, Unternehmer usw. – sind keine homogene Masse. Jeder Einzelne von uns ist ein Individuum, folgt seinen eigenen Leitideen, Hoffnungen und auch Ängsten, und wird durch diese gesteuert. Jeder hat Potenziale, die ihn befähigen außergewöhnliches zu leisten. Diese gilt es zu erkennen und bewusst einzusetzen.

Die moderne Hirnforschung erlaubt es uns erstmals, gezielt die Biostruktur jedes einzelnen Menschen zu ermitteln. So kann jeder seine Potenziale erkennen, und diese gezielt einsetzen, ganz ohne fremde (Experten-)Hilfe.

Wer sich dagegen (bewusst oder unbewusst) auf seine ‚Schwächen‘ konzentriert, wird auch bei maximalem Energieeinsatz ein ungleich schlechteres Endergebnis erzielen, und so seiner persönlichen Logik des Misslingens folgen.



## SozioLogik

Nicht nur als Individuen, auch als Gemeinschaft folgen wir ganz bestimmten Schemata, einer ganz bestimmten Logik. Schließlich stellt jede beliebige Gruppierung nichts weiter dar als einen Zusammenschluss mehrerer ebensolcher Individuen, jedes gesteuert von seiner persönlichen PsychoLogik. Was dem Einen sympathisch erscheint, wirkt auf den anderen möglicherweise genau gegenteilig.

Der Volksmund sagt: „Wenn Zwei das Gleiche tun, tun sie noch lange nicht dasselbe“. Oder auch „Mehrere Wege führen zum Ziel“. Wessen Weg ist aber der Richtige? Gibt es das überhaupt: den einzig richtigen Weg? Die SozioLogik ist die Logik des Miteinanders und der Beziehungsebene.

Ein wichtiges Kernelement der SozioLogik: Unsere Paradigmen! Setzen wir auf Kooperation oder Konfrontation? Steht bei unserem Handeln Nutzen- oder Profitmaximierung im Vordergrund? Solche und ähnliche Fragen stellen analog einer Wasserscheide elementare Entscheidungen in der Unternehmensführung dar, die sich nur schwer oder gar nicht rückgängig machen lassen. Und die sich nicht zuletzt auf unsere Umgebung, und damit in unserer soziologischen Wirkung bemerkbar machen.

