

Verhaltenslehren

Kluger Züge, Bauernopfer und Rochaden – Schachbegriffe haben in der Management-sprache ihren festen Platz. Wharton-School-Professor Ian C. MacMillan spinnt die Allegorie weiter. Der Wettbewerb zwischen multinationalen Unternehmen gleiche einer dreidimensionalen, weltweit ausgetragenen Schachpartie, so der Autor unserer Titelgeschichte. Maßnahmen eines Unternehmens auf einem bestimmten Markt dienen dazu, Ziele an ganz anderer Stelle zu erreichen. Die Wettbewerber wiederum kontern ihrerseits mit überraschenden Zügen und Täuschungsmanövern. Wer das Verhalten seiner Konkurrenten am besten einschätzen kann, steht beim Wettstreit um Marktanteile am Ende als Sieger da. In ihrem Beitrag stellen MacMillan und seine Koautoren sechs Strategien vor, die alle eines bezwecken: Schach der Konkurrenz (ab Seite 22).

Statt zu reagieren, ziehen sich viele Mitarbeiter bei Problemen im Unternehmen still zurück. Ob Meinungsverschiedenheiten mit Kollegen, Auseinandersetzungen mit Vorgesetzten oder Missverständnisse innerhalb einer Projektgruppe, zu häufig halten die Betroffenen den Mund und schlucken ihren Ärger hinunter. Leslie Perlow und Stephanie Williams von der Harvard Business School in Boston belegen, dass dieses Schweigen nicht nur den Menschen, sondern auch dem Unternehmen schadet, und zeigen, wie Sie die Schweigespirale durchbrechen können (ab Seite 56).

Wie stark unsere ererbten Verhaltensweisen uns auch heute noch prägen, darüber haben sich Redakteurin Cornelia Geissler und Redakteur Lothar Kuhn mit Irenäus Eibl-Eibesfeldt unterhalten. Der Forscher und Dokumentarfilmer, Schüler des Nobelpreisträgers Konrad Lorenz, hat die Lebensweisen von Völkern auf der ganzen Welt untersucht. Im Harvard Businessmanager beantwortet der gerade 75 Jahre alt gewordene Ethologe die Frage, wie weit Manager und Mitarbeiter Marionetten ihrer Instinkte sind (ab Seite 92).



Christoph Seeger,
Chefredakteur

Christoph Seeger