



10 Prinzipien aus dem Schach – übertragen auf das strategische Management

1. Das Prinzip der Dreiteilung

Das Schachspiel besteht aus Eröffnung, Mittelspiel und Endspiel.

Diese Dreiteilung gilt stets auch im Management; sei es bei Projekten; Produkteinführungen oder auch etwa im Verkauf. Wie diese Phasen auf Ihr Unternehmen übertragen werden können, wäre bspw. ein mögliches Coachingthema.

2. Das Prinzip der wechselseitigen Züge

Schachzüge, Zielsetzung und Entscheidungen

Schach heißt immer auch Entscheidungen zu treffen; die Schachzüge entsprechen den Entscheidungen im Management. Die Schachzüge sollten zielgerichtet sein, also auf Angriff oder Verteidigung ausgerichtet, ein „Tempo“ gewinnen (z.B. ich entscheide mich für ein neues EDV Programm, d.h. schnellere, verlässlichere Zahlen, = schneller am Markt agieren) – wie treffen Sie Ihre Entscheidungen? Die Analyse Ihrer Entscheidungen anhand von Schachzügen als Coachingthema

3. Das Prinzip der Strategie (Einsatz meiner Mittel und Kräfte)

Viele Schachzüge sind strategischer Natur, d.h. manche Managemententscheidungen wirken ebenfalls sehr langfristig. In der Eröffnungsphase entwickle ich meine Leichtfiguren nicht, dieser Fehler rächt sich eventuell erst im Mittelspiel. Im Führungsbereich passiert es immer wieder, dass Personalentscheidungen nicht vollständig durchdacht werden. Im Nachhinein stellt sich heraus, dass Fehler bei der Einstellung gemacht wurden, die viel Zeit und noch mehr Geld gekostet haben. Wie gehen Sie bei wichtigen Entscheidungen vor? Durchdenken Sie die Situation mit allen Konsequenzen? Im Coaching besprechen wir, wie weit und tief manche Entscheidungen sind.

4. Das Prinzip des Zusammenwirkens

Den Gegner schachmatt zu setzen, gelingt meist nur mit mehreren Figuren, die optimal zusammenwirken. Die Schachfiguren sind im Management Personen, die eigenen Mitarbeiter mit individuellen Stärken und Schwächen. Man kann nur dann gewinnen, z.B. ein Projekt erfolgreich managen, wenn man die unterschiedlichen Figuren und Figurengruppen entsprechend ihrer Stärke einsetzt – d.h. also Teamwork im Management. Im Coaching werden die Vorzüge der einzelnen Figuren genau erläutert, anschließend setzen wir diese Erkenntnis auf Ihre Mitarbeiter um -- Mitarbeiteraufstellung.

5. Das Prinzip der Raum- und Feldbeherrschung

Die Beherrschung bestimmter Felder ist ein wichtiges Schachprinzip. Ein Feld muss nicht besetzt sein, um beherrscht zu werden – z.B. können die Läufer aus der langen Diagonalen das Mittelfeld kontrollieren. Im Management besteht die Kontrolle u.U. aus Franchisesystemen. Der Franchisegeber kontrolliert den Markt ohne ihn selbst zu besitzen. Im Coaching sprechen wir darüber, welche „Felder“, also Gebiete, Märkte (Einkauf, Verkauf) sie mit Hilfe welcher Instrumente beherrschen.

6. Das Prinzip der Taktik – am Beispiel der „Gabel“

Die „berühmt – berüchtigte“ Gabel im Schach: ich greife mit einer Figur/Bauer zwei gegnerische Figuren gleichzeitig an und gewinne dadurch eine Figur und damit womöglich das Spiel. Durch die Neuentwicklung eines Produkts wird nicht nur eine bisherige Nische besetzt, sondern es wird der auch der Bekanntheitsgrad und der Absatz bereits bestehender Produkte erhöht. Im Coaching sprechen wir darüber, mit Hilfe welcher Marketing- und Produktstrategien solche „Gabeln“ entstehen könnten.

7. Das Prinzip der Figurenentwicklung

Ganz wichtig in der Eröffnung: Figuren entwickeln und das Zentrum beherrschen. Gerade bei Anfängern führen oft Alleingänge mit nur einer Figur oder der Dame schnell ins Verderben. Auch viele Managementprojekte scheitern, weil der entsprechende Aufbau/Background an Material, Personal, Kapital usw. nicht oder unvollständig geleistet wurde. Im Coaching sprechen wir über Maßnahmen in Ihrer Situation, die der Figurenentwicklung und der Zentrumsbeherrschung entsprechen.

8. Das Prinzip der Ungewöhnlichkeit

Es gibt im Schach eine riesige Anzahl von „richtigen“ Zügen, die in endlosen Analysen ermittelt wurden – und genau gegen diese Regeln verstoßen oft herausragende Schachspieler und gewinnen trotzdem. In der Wirtschaft ist es manchmal genauso: bei diesem Produkt war das Werbebudget am kleinsten und der Bekanntheitsgrad am geringsten, trotzdem verkauft es sich am besten. Warum? Im Coaching gehen wir genau dieser Frage nach und versuchen, gemeinsam die Erfolgsfaktoren herauszufiltern.

9. Das Prinzip der Geduld

Schach ist ein Geduldsspiel – manchmal auch eine Geduldsprobe. Ich muss abwarten, bis mein Gegner gezogen hat. Genau so auch im Management: wenn ich gewisse Aktionen initiiert und angestoßen habe, muss ich abwarten, bis der Markt darauf reagiert. Hektische Zusatzaktionen sind hier fehl am Platz. Im Coaching sprechen wir über Ihre Managemententscheidungen/Aktionen und über mögliche Reaktionen/gegnerische Züge.

10. Das Prinzip der Nachbetrachtung und Analyse

Ein guter Schachspieler analysiert immer wieder eigene und fremde Partien, sucht die Ursachen für Siege und Niederlagen, sowie mögliche Alternativen. Ebenso sollte ein guter Manager seine getroffenen Entscheidungen immer wieder analysieren, um so Ursachen für Erfolge und Misserfolge herauszufinden. Ein mögliches Coachingthema kann eine solche detaillierte Analyse für Erfolg oder Misserfolg sein.