



Susanne Kuntner

sk consulting
Unternehmensberatung
im Personalmanagement

www.sk-consultants.ch
www.baustellenprofi.ch
www.meinjob.ch



Fit und gesund auf der Baustelle

Folge 2: Aus Stärken und Schwächen Profit schlagen

Heute entlehne ich dem Marketing eines seiner stärksten Instrumente und wende es auf den Baustellenalltag an: Die sogenannte SWOT-Analyse untersucht Strengths (Stärken) und Weaknesses (Schwächen) des eigenen Unternehmens sowie Opportunities (Chancen) und Threats (Gefahren) des Marktes. Wenn man jeweils Stärken bzw. Schwächen mit Chancen bzw. Gefahren verbindet, erhält man vier Kombinationen, zu denen sich eigenständige und effiziente Strategien formulieren lassen. Und so könnte unsere eigene SWOT-Analyse für die Teamarbeit auf dem Bau aussehen:

1. Meine Stärken, kombiniert mit den Stärken des Mitarbeiters

Diese Kombination macht Sie und Ihren Angestellten zum produktiven und wirkungsvollen Power-Team. Überlegen Sie sich, in welchen Situationen Ihre zentralen Stärken mit den Vorteilen Ihres Angestellten zusammenreffen. So lassen sich die Vorzüge Ihres Mitarbeiters mit Ihren eigenen potenzieren. Nutzen Sie diese Chance!

Diese offensive Strategie führt zu Tatendrang, Spass und Dynamik.

2. Meine Schwächen, kombiniert mit den Stärken des Mitarbeiters

Hier lernen Sie Ihren Angestellten erst richtig schätzen – und zeigen ihm dies. Mit seinen zentralen Stärken kann er Ihre wenigen Unzulänglichkeiten kompensieren. Gehen Sie entspannt mit Ihren Schwächen um, denn schliesslich erwarten Sie einen Mehrwert von Ihrem Mitarbeiter. Zeigen Sie ihm auf, welche Stärken Sie besonders an ihm schätzen, weil diese auch Sie selber weiterbringen können.

Strategien zu Punkt zwei bauen Selbstbewusstsein, Motivation und Sicherheit Ihres Angestellten auf.

3. Meine Stärken, kombiniert mit den Schwächen des Mitarbeiters

Wie gehen Sie mit Schwächen Ihrer Mitarbeitenden um? Ich empfehle Ihnen, die wahren Gründe dahinter zu erforschen: Sind es schlechte Erfahrungen, ist es Unsicherheit oder vielleicht fehlende Motivation? Sobald Sie die Ursachen ausfindig gemacht haben, können Sie gezielt Ihre Stärken einbringen und Ihrem Mitarbeiter helfen, sich weiterzuentwickeln.

Mit diesen Strategien gelingt es Ihnen, zu fördern, zu unterstützen und zu ermutigen.

4. Meine Schwächen, kombiniert mit den Schwächen des Mitarbeiters

Im Gegensatz zur offensiven ersten Strategie ist diese eher defensiver Natur – aber genauso wertvoll. Machen Sie Situationen ausfindig, in denen sowohl Sie als auch Ihr Mitarbeiter noch Potenzial haben, und versuchen Sie dann zuerst, an sich selbst zu arbeiten.

Diese etwas defensive Strategie macht Sie zu einer vorbildlichen Führungskraft, die vorausgeht.

Die SWOT-Analyse hat sich im Marketing bewährt. Sie bringt viele wirksame Strategien hervor. Wenn es Ihnen zu viele Inputs auf einmal sind, können Sie sich selbstverständlich auch auf diejenige Strategie beschränken, die Ihnen momentan am erfolgversprechendsten scheint. ■

Ihre Susanne Kuntner