

Inhaltsverzeichnis

	Abbildungsverzeichnis	14
0	Einleitung	16
0.1	<i>Was dieses Buch leisten will</i>	16
0.2	<i>Begriffsklärung und Abgrenzung</i>	17
1	Management-Konzeptionen	19
	<i>Lernziele</i>	19
1.1	<i>Begriff und Umfang der Management-Konzeptionen</i>	19
1.1.1	Aussagen über eine Führungsphilosophie	20
1.1.2	Aussagen über den Führungsstil	20
1.1.3	Aussagen über Führungstechniken	20
1.2	<i>Management-Methoden, die alle Aspekte der Führung umfassen</i>	21
1.2.1	Management by Direction and Control	21
1.2.2	Management by Delegation	22
1.2.3	Management by Objectivs	25
1.2.4	Management by Systems	29
1.3	<i>Management-Methoden, die nur Grundhaltungen oder Teilaspekte der Unternehmensführung betreffen</i>	31
1.3.1	Management by Ideas	31
1.3.2	Management by Breakthrough	32
1.3.3	Management by Results	32
1.3.4	Management by Exception	32
1.3.5	Management by Motivation	33
1.4	<i>Führungsrichtlinien</i>	34
1.5	<i>Management-Methoden kritisch gesehen</i>	36
	<i>Kontrollfragen</i>	37
	Lösungen zu den Kontrollfragen	37
2	Kreativitätstechniken	39
	<i>Lernziele</i>	39
2.1	<i>Der Wettbewerb des Denkens</i>	39
2.2	<i>Die Bedeutung kreativen Denkens</i>	41
2.2.1	Problemlösungsfähigkeit und Problemstruktur	41
2.2.2	Die Grenzen intelligenten Denkens	45

2.3	<i>Das Phänomen Kreativität</i>	47
2.3.1	Definition des Kreativitäts-Begriffes	48
2.3.2	Kreativität als Befähigung	48
2.3.3	Eigenarten kreativer Menschen	49
2.3.4	Kreative Prozesse	50
2.3.5	Kreativität und Kommunikation	51
2.3.6	Kreativitäts-Blockaden	53
2.3.7	Zusammenfassung: Einflußbereiche auf kreative Leistungen	53
	<i>Kontrollfragen</i>	56
2.4	<i>Grundlagen der Kreativitätstechniken/Methoden zur Ideenfindung</i>	56
2.4.1	Definitive Beschreibung	56
2.4.2	Herkunft und Verbreitung	57
2.4.3	Wirkmechanismen der Methoden	59
2.4.4	Methoden-Übersicht	61
2.4.5	Anwendungsgebiete	63
2.4.5.1	Im Phasenablauf von Problemlösungsprozessen	63
2.4.5.2	Bevorzugte Anwendungsfälle und Einsatzbereiche	64
	<i>Kontrollfragen</i>	65
2.5	<i>Beschreibung ausgewählter Kreativitätstechniken</i>	66
2.5.1	Brainstorming	66
2.5.2	Imaginäres Brainstorming	69
2.5.3	Brainwriting-Methoden	73
2.5.3.1	Kärtchen-Technik	74
2.5.3.2	Methode 635	74
2.5.3.3	Ideen-Delphi	76
2.5.4	SIL-Methode	86
2.5.5	Synektische Methoden	90
2.5.5.1	Reizwortanalyse	92
2.5.5.2	Klassische Synektik	95
2.5.5.3	TILMAG-Methode	98
2.5.5.4	Semantische Intuition	101
2.5.6	Morphologischer Kasten	104
2.5.7	Morphologische Matrix	112
	<i>Kontrollfragen</i>	116
2.6	<i>Zur Anwendung von Kreativitätstechniken/Methoden zur Ideenfindung</i>	117
2.6.1	Überwindung von Akzeptanzblockaden	117
2.6.2	Das Kreativitäts-Team	120
2.6.2.1	Zusammensetzung	120

2.6.2.2	Moderation	121
2.6.3	Einführung in das Unternehmen	122
2.6.4	Organisation von Ideenfindungssitzungen	125
2.6.5	Zusammenfassende Thesen	126
	<i>Kontrollfragen</i>	127
	Lösungen zu den Kontrollfragen	127
3	Führungstechniken	130
	<i>Lernziele</i>	130
3.1	<i>Auf dem Weg zur Führungspersönlichkeit</i>	130
3.1.1	Personalführungsziele	131
3.1.1.1	Leistung	131
3.1.1.2	Bindung an die Aufgabe	131
3.1.1.3	Zusammenarbeit	132
3.1.2	Führungstechniken	132
	<i>Kontrollfragen</i>	133
3.2	<i>Das Unternehmen</i>	133
3.3	<i>Die Studienfälle</i>	134
	<i>Lernziele</i>	134
3.3.1	Einweisen und unterweisen	135
3.3.1.1	Der Fall	137
3.3.1.2	Lösungshinweise	138
3.3.2	Zielvereinbarung	140
3.3.2.1	Der Fall	142
3.3.2.2	Lösungshinweise	142
3.3.3	Anweisungen erteilen	144
3.3.3.1	Der Fall	146
3.3.3.2	Lösungshinweise	146
3.3.4	Kontrolle der Mitarbeiter	147
3.3.4.1	Der Fall	151
3.3.4.2	Lösungshinweise	152
3.3.5	Bestätigen und Anerkennen	153
3.3.5.1	Der Fall	155
3.3.5.2	Lösungshinweise	156
3.3.6	Korrektur und Kritik	158
3.3.6.1	Der Fall	161
3.3.6.2	Lösungshinweise	162
3.3.7	Mitarbeiterbeurteilung	163
3.3.7.1	Der Fall	168

3.3.7.2	Lösungshinweise	169
3.3.8	Zusammenarbeit fördern	171
3.3.8.1	Der Fall	177
3.3.8.2	Lösungshinweise	177
3.3.9	Kommunikation schaffen	179
3.3.9.1	Der Fall	183
3.3.9.2	Lösungshinweise	184
	Lösungen zu den Kontrollfragen	185
4	Verhandlungstechniken	186
	<i>Lernziele</i>	186
4.1	<i>Psychologische Grundlagen</i>	186
4.1.1	Die zwei Ebenen des Verhandels	186
4.1.2	Formen der Verstehensverfälschung	188
4.1.3	Die Motivation der Verhandlungspartner	189
4.1.4	Gruppendynamische Phänomene in Verhandlungssituationen	191
4.1.5	Kommunikation - Grundlage des Verhandels	192
4.1.6	Störungen im Kommunikationsprozeß	194
4.1.7	Empfängerorientierte Gesprächsführung	195
	<i>Kontrollfragen</i>	197
4.2	<i>Verhandeln in Konferenzen und Besprechungen</i>	197
	<i>Lernziele</i>	197
4.2.1	Die Bedeutung von Konferenzen	197
4.2.2	Das Wesen von Konferenzen und Besprechungen	198
4.2.3	Die Vorbereitung der Konferenz	199
4.2.3.1	Die inhaltliche Vorbereitung	199
4.2.3.2	Auswahl der Konferenzteilnehmer	202
4.2.3.2.1	Auswahl nach formaler Kompetenz	202
4.2.3.2.2	Auswahl nach gruppendynamischen Gesichtspunkten	203
4.2.3.2.3	Auswahl nach sozialen und psychologischen Gesichtspunkten	203
4.2.3.2.4	Die Teilnehmerzahl bei einer Konferenz	204
4.2.4	Die organisatorische Vorbereitung	204
4.2.4.1	Der Konferenztermin	204
4.2.4.2	Der Konferenzort	205
4.2.4.3	Die Sitzordnung	206
4.2.5	Die Einladung zur Konferenz	207
4.2.6	Die Konferenzarten	207
4.2.6.1	Die Informationskonferenz	208
4.2.6.2	Die Entscheidungskonferenz	208
4.2.6.3	Die Koordinationskonferenz	214

4.2.6.4	Die Ideenfindungskonferenz	214
4.2.7	Das pädagogische Konzept einer Konferenz	215
4.2.7.1	Die Teilnehmerbedingungen	216
4.2.7.2	Die Präsentation	216
4.2.7.3	Von der Präsentation zur Interaktion	218
4.2.8	Die Durchführung der Konferenz	220
4.2.8.1	Der Konferenzleiter	223
4.2.8.2	Die Konferenzteilnehmer	226
4.2.8.3	Die Aufgaben des Protokollanten	227
4.2.9	Die Bewältigung von konkreten Konferenzsituationen	228
4.2.10	Fragetechniken in Konferenzsituationen	229
4.2.11	Gruppendenken	232
4.2.12	Zusammenfassung	233
	<i>Kontrollfragen</i>	234
4.3	<i>Telefonverhandeln und Televerhandlungen</i>	234
	Lösungen zu den Kontrollfragen	237
	Glossar	239
	Literaturverzeichnis	248
	Stichwortverzeichnis	252