

Inhalt

Warm machen	9
Tabellenplatz	15
Wir verkaufen keine Leistung, wir verkaufen Erfolg	17
Motivation ist nur <i>eine</i> Voraussetzung für Erfolg	22
Spiele werden im Kopf gewonnen	25
Erfolgsrezepte gibt es nicht	30
Ziel erreicht – was nun?	36
Die Angst vor dem Fehler	40
Die Kunst des Verlierens	47
Schnell wird man mit Vertrauen	52
Man spielt für die Tribüne – der Kunde im Zentrum	57
Trainerwechsel ist meist die falsche Strategie	63
Trainer	67
Eine gute Führungskraft macht sich überflüssig	69
Führung braucht freiwillige Gefolgschaft	73
Führung braucht Reife	76
Gute Spieler sind selten gute Trainer	79
Selbstvertrauen macht innovativ	83
Unbequemes am Anfang durchsetzen	88

Vertrauen beginnt mit Verwundbarkeit	91
Kontakt ist wichtiger als Lob	95
Leidenschaftliche Führung	98
Ziele müssen erreichbar sein	102
Führung hat einen Störungsauftrag.	105
Bestimmen Sie das Ziel, nicht den Weg	110
Stärken stärken	113
Personaleinsatz – im richtigen Moment einwechseln	117
Gute Manager wissen, wann sie gehen müssen	122
Mannschaft	127
Hochleistungsteams – vom Miteinander zum Füreinander	129
Personalauswahl ist alles	134
Kann man Mitarbeiterbindung beeinflussen?	140
Stamplätze gibt es nicht mehr	144
Vom Spezialisten zum Alleskönner	148
Warum Individualität zählt	154
Geld schießt keine Tore – oder doch?	159
Keiner gewinnt allein – die Bedingungen für Zusammenarbeit	163
Spitzenverdiener drücken die Teamleistung	169
Teamgeist nicht nur fordern, sondern mit Regeln fördern	173
Fankurve	177
Regeln erhalten die Spannung	179
Angriff ist die beste Verteidigung	184
Kurzsichtigkeit – ein Turnier ist nicht die Liga	188
Zahlen sind nicht alles	191
Global Players oder Local Heroes?	197

Frauen in der Männerdomäne	202
Regelgerecht ist noch nicht fair	207
Wettbewerb und Kooperation	212
Literatur	218