

| | |
|---------------------------------|----------|
| Vorwort des Herausgebers | 7 |
|---------------------------------|----------|

| | |
|------------------------------------|----------|
| Wem bietet dieses Buch was? | 8 |
|------------------------------------|----------|

Fallbeispiel

| | |
|-------------------------------------------------------------|----|
| Aus dem Kampfgetümmel auf den Feldherrnhügel | |
| Führungsfeedback als Teamentwicklungs-Maßnahme | 9 |
| Ein Auftrag zur Teamentwicklung | 9 |
| Einstieg in den Teamtag | 12 |
| Anliegen sammeln | 14 |
| Klärungsgespräch | 16 |
| Wieder zum Kernthema kommen | 20 |
| Punkt für Punkt: Sichtweisen klären und Lösungen aushandeln | 22 |
| Die fünf Phasen der Konfliktmoderation | 28 |
| Fünf Schritte mußt du gehen, um den Konflikt zu überstehen | 29 |

Kapitel 1

| | |
|----------------------------------------------------------|----|
| Das Training in der Lerngruppe: Schritt für Schritt | 31 |
| Der Rahmen: Man nehme ... | 31 |
| Der Einstieg: Teilnehmer lernen sich kennen... | 33 |
| Kontakt herstellen | 34 |
| Die fünf Phasen der Konfliktmoderation vorstellen | 38 |
| Übersicht der Fälle | 40 |
| Fallverteilung | 41 |
| Auftrag mit dem Vorgesetzten vereinbaren | 42 |
| Ausgangslagen vorstellen – weitere Fälle | 48 |
| Abschlußrunde – Ein Stimmungsbild | 49 |
| Das Training – Zwei Tage | 50 |
| Der erste Tag – Themensammlung und Sichtweisenklärung I | 50 |
| Nach der Begrüßung ... | 50 |
| Struktur tut gut: Die Übersicht | 50 |
| Vorbereitung des Rollenspiels/Rollenspieler instruieren | 51 |
| Das Spiel kann beginnen - Kontakt stiften, Themen finden | 54 |
| Die Auswertung | 57 |
| Sichtweisen klären I | 68 |
| Der zweite Tag | 72 |
| Sichtweisen klären II – Mediationsgespräche | 72 |
| Die letzte Einheit – Lösungen aushandeln | 77 |

| | |
|--------------------------------|----|
| Individuelle Feedbackpakete | 83 |
| ... und es hat „Klick“ gemacht | 84 |

Kapitel 2

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| Die Praxisfälle | 85 |
| Zum Aufbau der Fälle | 85 |
| Fall 1: Integration der Neuen | 88 |
| Zeitdruck im Projektteam einer Unternehmensberatung | |
| Fall 2: Reform oder nicht Reform ...? | 106 |
| Lagerbildung in einem Schulkollegium | |
| Fall 3: Teamstimmung 10.000 Meilen unterm Meeresspiegel | 107 |
| Außenseiter-/Führungsproblem in EDV-Branche | |
| Fall 4: Eene, Meene, Maus, und du bist raus! | 130 |
| Abbau einer Stelle im Trainingsunternehmen | |
| Fall 5: Es rappelt in der (Beziehungs-)Kiste | 140 |
| Vertrockneter Informationsfluß zwischen zwei Abteilungen in einer Zeitarbeitsfirma | |
| Fall 6: Endspiel: Textbüro gegen Redakteure | 155 |
| Zwei Lager im Feuilleton | |
| Fall 7: Wieviel Raum bin ICH wert ? | 168 |
| Raumverteilung im Beratungsdienst einer Schule | |
| Fall 8: Rettet die Qualität des Qualitätszirkels | 183 |
| Umfang eines Organisationsentwicklungs-Projektes bei einem Energieversorger aushandeln | |
| Fall 9: Umzug in die Freiheit oder Zwangskollektivierung? | 196 |
| Neuverteilung von Räumen im Rahmen eines Umzuges der Verwaltung eines Handelsunternehmens | |
| Fall 10: Wie kommen wir zum Dreamteam? | 205 |
| Kriterien aushandeln (Automobilbranche) | |

Kapitel 3

| | |
|-----------------------------------------------------|-----|
| Ausblick: So kann es weitergehen | 215 |
| Wie Sie eigene Fälle konstruieren | 217 |
| Planungshilfe für den Berufsalltag (Arbeitsblätter) | 221 |

| | |
|--------------------------|------------|
| Literaturhinweise | 223 |
|--------------------------|------------|

| | |
|----------------|------------|
| Glossar | 224 |
|----------------|------------|

| | |
|-----------------------|------------|
| Zu den Autoren | 226 |
|-----------------------|------------|

| | |
|-----------------------------------------------|------------|
| Werkzeuge für moderierte Gruppenarbeit | 227 |
|-----------------------------------------------|------------|