

Vorwort zur Neuausgabe 2014	7
Vorwort zur erweiterten Ausgabe	9
Vorwort	11
Einleitung	15

Erster Teil

Der Impuls aus der Praxis	21
Der Sprachnebel der »Motivation«	24
Die freizeitorientierte Schonhaltung	30
Der kurze Hebel der Motivierung	37
Verdacht als Unternehmenskultur	44
Grammatik der Ver-Führung	59

Zweiter Teil

Sisyphos: Belohnen und Bestechen	71
Loben als Herrschaftszynismus	82
Bonussysteme als Nullsummenspiele	98
Doping	120
Ideen bringen Geld. Bringt Geld auch Ideen?	129
Passivität als Führungskonzept	143

Inhalt **5**

Revue der Abwertung	150
Gegen-Reden	167

Dritter Teil

<i>A. Fordern statt verführen</i>	179
<i>Exkurs: Dialogisch führen</i>	191
<i>B. Demotivation vermeiden</i>	195
Beziehungskisten	200
Nicht-Zutrauen	207
Unterfordern der Leistungsfähigkeit	217
Zerteilung der Arbeit	225
Mangelnder Freiraum als fehlende Leistungsmöglichkeit . .	233
<i>C. Epilog: Versuch über Selbstachtung</i>	252
Von der Finanzkrise als Krise des Machbaren	263
Umriss eines verführungsfreien Entgeltmanagements . . .	270
Literatur	301
Register	307