

Inhaltsverzeichnis

Vorweg – die Wegbeschreibung	7
Vorurteil statt Vorwort	11
1 Macht & Co., was ist das wirklich?	17
1.1 Macht	17
1.2 Manipulation	22
1.3 Manager	24
2 So soll es sein – im Miteinander!	29
3 Mitarbeiterbeschaffenheit: Poser vs. Performer	37
3.1 Performance-Triangle	40
4 Verweigerungsversuche – wie entkomm' ich deinen Forderungen	65
4.1 Grandiosität – der Trick mit dem Tick – eine Denkstörung	65
4.2 Discounting – Vogel Strauß lässt grüßen	67
4.3 Widerstand – nicht mit mir!	79
5 Ein Vertrag, um sich zu vertragen	91
5.1 Vertragsbeteiligte	95
5.2 Interventions- und Konfrontationsebenen	97
6 Eine Frage ist noch offen	103
6.1 Gute Fragen fragen	111
6.2 Das idealtypische Gespräch	118
6.3 Der Fragekompass	121
6.4 Geheimwaffe Drei-Punkt-Frage	124
7 Generation Y	127
7.1 Die Sache mit dem Sinn in der Sache	127
7.2 Wer, wie, was ... wieso, weshalb, WARUM	132

8	Commitment über Tribes, Tricks & Triggers	143
8.1	Seven Keys to Commitment	143
8.2	Steve's Communication Secrets	148
9	Steps to Success	157
9.1	Virales Motivationsmarketing	158
9.2	Motivation, die bleibt – Management mit Nachhaltigkeit	166
10	Kompass Führungskompetenz	171
10.1	Handlungskompass: Profilers 7 P	171
10.2	Persönlichkeitskompass: Die 7 Säulen der Macht	180
11	Zum Abschluss alles auf Anfang	213
11.1	Ich-Zustände	213
11.2	Führung aus dem Kind-Ich	216
11.3	Führung aus dem Eltern-Ich	218
11.4	Psychogramm – Diagramm der Psyche	220
11.5	Grundposition	238
11.6	Mitarbeiterreife	255
12	Das war's - und so geht's weiter	261
	Literaturverzeichnis	264
	Stichwortverzeichnis	269