

Inhaltsverzeichnis

1.	Einleitung	11
2.	Das System der 6 Erfolgsfaktoren	19
2.1	Der unternehmerische Erfolg	19
2.1.1	Geschäftsgrundsätze und Ziel-/Kontrollsysteme	22
2.1.2	Strategieorientierte Organisationsgestaltung	24
2.1.3	Marktnahes Informations- und Kommunikationssystem	26
2.1.4	Verstärkte Nutzung des Mitarbeiter-Potentials	28
2.1.5	Effizientes Führungssystem	30
2.1.6	Praktizierte Kundennähe	31
2.2	Der persönliche Erfolg	34
2.2.1	Persönliche Erfolgsstrategie	36
2.2.2	Effiziente Selbstorganisation	38
2.2.3	Optimale Nutzung von Information	40
2.2.4	Positive Selbstmotivation und Konzentration der Kräfte	41
2.2.5	Wirksames Kommunikationssystem	43
2.2.6	Nutzen für die Gemeinschaft und Umweltorientierung	44
2.3	Die dynamische Komponente im Modell der 6 Erfolgsfaktoren	46
2.4	Praktische Umsetzung des Systems – dargestellt am Beispiel des unternehmerischen Erfolgs	54
3.	Systeme zum unternehmerischen Erfolg	63
3.1	Geschäftsgrundsätze und Ziel-/Kontrollsysteme	63
	(1) 5 Wettbewerbskräfte nach Porter	63
	(2) Wettbewerbsstrategien nach Porter	69
	(3) Die Wertschöpfungskette nach Porter	74
	(4) Portfolio-Analyse	76
	(5) Neue Geschäftsfelder	85
	(6) Wettbewerbsanalyse	87
	(7) Konzeption der 7 K's nach Zürn	89

(8)	Corporate Identity nach Ebert.....	92
(9)	Strategische Erfolgsposition (SEP) nach Pümpin.....	96
(10)	Zielsysteme und Zielbeziehungen.....	99
(11)	Der kybernetische Ansatz der Unternehmensführung..	102
(12)	Einsatz von Melde- und Entscheidungssystemen.....	105
(13)	Das 7-S-Modell von McKinsey.....	108
(14)	Modell von Peters und Waterman.....	110
(15)	Erfolgs-Strategie nach John.....	112
(16)	3 Grundfragen des strategischen Management.....	115
(17)	4 Organisations-Ideologien.....	119
(18)	Stärken-Schwächen-Analyse nach Wiedmann.....	123
(19)	Wertanalyse	125
(20)	5 Thesen für zukünftiges Management.....	126
(21)	Unternehmenskonzept der Zukunft von Birkenbihl...	130
(22)	10 Leitsätze für die Reorganisation der Unternehmung von Naisbitt.....	131
(23)	Gemeinkosten – Wertanalyse (GWA).....	138
(24)	Das Zero Base Budgeting (ZBB).....	141
(25)	Das PIMS-System.....	143
3.2	Strategieorientierte Organisation.....	145
(1)	Maximen für die Aufbau- und Ablauforganisation...	145
(2)	Prozeß-Management	146
(3)	Kriterien professioneller Organisationsentwicklung...	149
(4)	Das Sensitivitätsmodell von Vester.....	152
(5)	Erfolgreiche Unternehmensberatung.....	155
(6)	Erhebungstechniken	160
(7)	Das Projektmanagement.....	164
(8)	Einsatz von Phasenkonzepten bei Organisationsumstellung.....	167
(9)	Netzplantechnik	171
(10)	Qualitätszirkel	174
(11)	Metaplantechnik (Kartenabfrage).....	178
(12)	Brainstorming.....	183
(13)	Gordon-Methode	187
(14)	Methode 635.....	187
(15)	Synektik	189
(16)	Bionik-Methode	191
(17)	Morphologische Methode.....	193
(18)	Dialektik-Methode.....	196
(19)	Szenario-Technik	198
(20)	Die Nutzwertanalyse – eine Methode zur systemati- schen Entscheidungsvorbereitung.....	202
(21)	Die Jeder-gewinnt-Methode.....	208
(22)	Die Abwärts-Aufwärts-Abwärts-Aufwärts-Methode...	211
(23)	Die Entscheidungstabellen-Technik.....	212
(24)	Optimale Losgröße.....	214
(25)	Checklisten-Methode.....	215

	(26) Lernstatt	216
	(27) Das System der 4 P.....	217
3.3	Marktnahes Informations- und Kommunikationssystem....	218
	(1) 10 Megatrends von Naisbitt.....	218
	(2) 7 neue Megatrends von Naisbitt.....	221
	(3) Chancen und Risiken beim Einstieg in Technologien..	224
	(4) Zielsetzungen des Einsatzes der Informationsverarbeitung.....	225
	(5) Strategischer Wert von Informationssystemen nach Wymann.....	230
	(6) Strategische Informationssysteme nach Wisemann....	231
	(7) Das Strategie-Gitter von McFarlan und McKenney...	232
	(8) Die Wertvergleichsmethode von Sassone und Schwartz	235
	(9) Kennzahlen	237
	(10) Muß-Investitionen in Informationssysteme.....	240
3.4	Verstärkte Nutzung des Mitarbeiter-Potentials.....	245
	(1) Bedürfnispyramide nach Maslow.....	245
	(2) Die ERG – Theorie von Alderfer.....	249
	(3) Das Zwei-Faktoren-Modell von Herzberg.....	251
	(4) Führungsstil nach der X- und Y-Theorie nach McGregor	253
	(5) Menschenbilder nach E.H. Schein.....	255
	(6) Soziogramm	257
	(7) Johari-Fenster	260
	(8) Feedback-Konzept.....	262
	(9) Vorgabe von Leistungszielen.....	265
	(10) 10 Vorschläge zur Zusammenarbeit mit Ihrem Vorgesetzten.....	267
	(11) Einsatz der Planspieltechnik in der Aus- und Weiterbildung	268
	(12) Beförderungen nach Drucker.....	271
	(13) Die 4 Mitarbeiter nach P.-A. Wenger.....	272
3.5	Effizientes Führungssystem.....	275
	(1) Führungskonzept 2275.....	275
	(2) 15 Tips für Führungskräfte.....	277
	(3) Das Verhaltensgitter (Führungsgrid) nach Blake und Mouton	280
	(4) Führungsstile und Führungsverhalten nach Tannen- baum und Schmidt.....	284
	(5) Die Management-by-Methoden.....	286
	(6) Das 3-Ebenen-Modell von Koreimann.....	299
	(7) Berufliches Rollenkonzept von Maccoby.....	300
	(8) Entwicklungskonzept einer Karriereplanung.....	303
	(9) Die 3 Geheimnisse des Minuten-Managers.....	305
	(10) Führungskonzept nach dem St. Gallener Management- Modell.....	309

	(11) Führungs-System nach dem Harzburger-Modell.....	312
	(12) Führungsgrundsätze	315
	(13) Führungsprofile nach Likert.....	316
	(14) 2 Management-Methoden nach Boyatzis.....	318
	(15) Das Kontrollsystem von Lee Iacocca.....	319
	(16) Führungseigenschaften-Modell von Wiedemann.....	321
	(17) Die Ermittlung des Führungsstils an 10 Entscheidungssituationen	324
	(18) Lebenszyklus und Managertyp.....	327
	(19) Thesen zur innovationsfördernden Gestaltung der Weiterbildung nach Stiefel.....	328
3.6	Praktizierte Kundennähe.....	331
	(1) 8 Vorschläge für eine effiziente Kundenorientierung..	331
	(2) Das Gewinner-Gewinner-Gewinner-Spiel.....	336
	(3) Der Lebenszyklus eines Produktes aus Kundensicht...	338
	(4) Das Verhaltensgitter (Kundengrid) nach Blake und Mouton	340
	(5) 3 Faktoren einer Kundenbeziehung.....	343
	(6) Kundenorientierte Verhandlungs-Strategie.....	345
	(7) 15 Regeln, um aus Kunden Klienten zu machen.....	346
	(8) 5 Problemlösungs-Schritte im Kundenbereich.....	349
	(9) Schlüsselkonzepte erfolgreichen Marketings.....	350
	(10) Marketing-Grundgedanken	352
	(11) Marketing-Mix	353
4.	Systeme zum persönlichen Erfolg.....	357
4.1	Persönliche Strategien.....	357
	(1) Energo-Kybernetische Strategie (EKS) von Mewes...	357
	(2) Großmann-Methode	359
	(3) Hirt-Methode.....	361
	(4) Psychologie des Erfolges nach Denis Waitley.....	363
	(5) Selbstmanagement-Regelkreis nach Seiwert.....	364
	(6) Strategie der Selbsterkenntnis.....	366
	(7) Konzept für eine positive Lebenshaltung nach Peale..	369
	(8) 5 Schritte zum Erfolg.....	371
	(9) Die Aufgaben des Erfolgsmanagers nach Garfield....	372
	(10) Innerbetriebliche Karriereentwicklung.....	374
	(11) 10 Phasen der beruflichen Strategieentwicklung.....	376
	(12) Das ERFOLG-System.....	378
4.2	Effiziente Selbstorganisation.....	385
	(1) 10 Empfehlungen für ein effektives Zeitmanagement..	385
	(2) 10 Tips für erfolgreiches »Management by Zeit- planbuch«	390
	(3) Das Konzept der physiologischen Leistungsbereitschaft	392
	(4) Mehr Leistungsfähigkeit durch Beachten des Biorhythmus.....	395

	(5) Streß-Konzept nach Hans Selye.....	397
	(6) 4-Phasen-Konzept sinnvoller Pausen-Planung.....	404
	(7) 7 Wege zum rationalen Telefonieren nach L. Seiwert.....	405
	(8) 5 Tips, die Ihnen auf die Sprünge helfen.....	408
	(9) Pareto's Gesetz.....	410
	(10) Eisenhower-Prinzip.....	412
	(11) Alpen-Methode.....	413
	(12) 5 Methoden, um Zeit zu gewinnen.....	413
	(13) Prioritäten-Analyse.....	416
	(14) 7 Zeitfallen und Ansätze für ihre erfolgreiche Bekämpfung.....	418
	(15) Der Weg zum Erfolg führt nicht über den Perfektionismus.....	420
	(16) Lakein's Zeitplansystem.....	422
4.3	Optimale Nutzung von Information.....	423
	(1) 10 Kreativitäts-Strategien von Linneweh.....	423
	(2) 10 Merkmale kreativer Menschen.....	425
	(3) Erfolgskonzept: Ein Weg zu mehr Innovation.....	427
	(4) Innovations-Modell nach Höhn.....	430
	(5) Erfolgreich durch Kreativität.....	432
	(6) Denkmuster für Kreativität.....	434
	(7) 8 Thesen zur Weiterbildung von Erwachsenen.....	437
	(8) 7 wesentliche Einflußgrößen auf den Lernerfolg.....	441
	(9) Die 5-Punkte-Methode zum besseren Aufnehmen und Behalten.....	446
	(10) 5 Strategien, die das Behalten fördern.....	448
	(11) Lernen – unter Berücksichtigung des Behaltens- Effektes.....	450
	(12) 3-Phasen-System für rationelles Lesen nach L. Seiwert.....	451
	(13) Superlearning-Methode.....	453
	(14) Gebrauchsanweisung für das Gehirn.....	455
4.4	Positive Selbstmotivation und Nutzung der Kräfte.....	458
	(1) Bestimmungsfaktoren des Arbeitsverhaltens.....	458
	(2) Hypothesen zur Interaktion nach Homans.....	462
	(3) Motivations-Theorie von Porter/Lawler.....	464
	(4) Erwartungs-Theorie von Vroom.....	466
	(5) Die Gleichheits-Theorie von Adams.....	469
4.5	Wirksames Kommunikationssystem.....	472
	(1) Körpersprachen-Konzept.....	472
	(2) Stroke-Bilanz.....	475
	(3) Rapport- und Pacing-Konzept/Grundlagen für ein harmonisches Miteinander.....	478
	(4) 3 Tips für erfolgreiche Gespräche.....	480
	(5) 10 Punkte für eine erfolgreiche Verhandlungsführung.....	482
	(6) 15 Punkte für erfolgreiche Reden/Vorträge.....	485
	(7) 6 Vorschläge zur Vorbereitung eines Vortrages.....	490

	(8) Beurteilungsmaßstäbe für eine Rede.....	493
	(9) 4 Vorschläge für effektive Konferenzen.....	497
	(10) Spielregeln bei Konferenzen und Besprechungen.....	499
4.6	Nutzen für die Gemeinschaft und Umfeld-Orientierung....	500
	(1) Der erste Eindruck als Beurteilungsprozeß unserer Mitmenschen	500
	(2) Konzept für kollegiale Zusammenarbeit.....	502
	(3) 6 Techniken, um überzeugend zu wirken.....	504
	(4) 10 Grundsätze, den Vorgesetzten zu überzeugen.....	506
	(5) Die Beurteilung der Verständlichkeit.....	509
	(6) Das Persönlichkeits-Modell von Sigmund Freud.....	512
	(7) Transaktions-Analyse (TA).....	516
	(8) 4 Lebens-Positionen nach Harris.....	535
	(9) Die 4 Lebens-Positionen in der Organisation.....	540
	(10) Psychologisches Modell der zwischenmenschlichen Kommunikation nach Schulz von Thun.....	548
5.	Lexikon	557
	Literaturverzeichnis	621