
Inhaltsverzeichnis

Dank	XI
Vorüberlegungen	XIII
Teil I: Hintergründe, Kontext und Handlungsfelder von Fachexperten	1
1 Warum Fachexperten wichtiger geworden sind	3
1.1 Auf einen Blick	3
1.2 Globalisierung und Wissen	3
2 Führung und Rollen in der Organisation	7
2.1 Auf einen Blick	7
2.2 Führen ist nicht gleich Führen	9
2.3 Rollen in der Organisation	10
2.3.1 Der Linienmanager	12
2.3.2 Der Projektleiter	14
2.3.3 Der Fachexperte	15
3 Entscheidungsprozesse und Mikropolitik	19
3.1 Auf einen Blick	19
3.2 Entscheidungsprozesse	20
3.2.1 Rationale Entscheidungstheorien	20
3.2.2 Sachliche, politische und psychosoziale Aspekte der Entscheidungsfindung	21
4 Wissen	35
4.1 Auf einen Blick	35
4.2 Was ist eigentlich „Wissen“?	36
4.3 Lernen aus neurobiologischer Sicht	40
5 Leitfragen	45
5.1 Leitfragen zur Vorbereitung einer Entscheidungssitzung	45
5.2 Leitfragen zur Analyse der Machtbeziehungen	47

Teil II: Fachexperten als Selbst GmbH	49
1 Organisationale Rahmenbedingungen	53
1.1 Auf einen Blick	53
1.2 Struktur	54
1.3 Kultur	56
1.4 Strategie und Meinungsströme	57
1.5 Fragen zu organisationalen Rahmenbedingungen	58
2 Selbstmanagement als ein Konzept für Selbstentwicklung	59
2.1 Auf einen Blick	59
2.2 Was will ich?	62
2.2.1 Die vier zentralen Lebensbereiche	65
2.2.2 Meine persönliche Vision	67
2.2.3 Der Karriereanker	69
2.2.4 Gedankenexperiment zum 75. Geburtstag	72
2.3 Ressourcen: Was kann ich und was habe ich zu bieten?	72
2.4 Selbstmarketing: Wem kann ich nutzen?	75
2.5 Anspruchsgruppenanalyse: Wie sieht das soziale Umfeld aus?	77
2.6 Energie: Das Konzept auf die Straße bringen	80
2.6.1 Eine Faustformel für Veränderungsprozesse	80
2.6.2 Temperament, Motivation und Vertrauen	85
2.6.3 Mentale Selbstprogrammierung und die Kraft selbst erfüllender Prophezeiungen	89
2.6.4 Antreiber, Energiebremsen und Glaubenssätze: Anregungen zur Selbstreflexion	93
2.7 Grundsätze und Maximen für das Selbstmanagement	96
2.8 Abschließende Fragen zu Zielen, Motiven und Einstellungen	99

Teil III: Wirksam handeln als Wissensunternehmer	101
1 Wissenskommunikation	107
1.1 Auf einen Blick	107
1.2 Kommunikation und Kommunikationsebenen	108
1.3 Wissen vermitteln	112
1.3.1 Vom impliziten zum expliziten Wissen	113
1.3.2 Zehn Grundsätze der Wissensvermittlung	117
1.3.3 Wissen präsentieren	121
1.3.4 Empfehlungen aussprechen	129
2 Überzeugen	135
2.1 Auf einen Blick	135
2.2 Überzeugen – Überreden – Manipulieren	136
2.3 Der Prozess des Überzeugens	138
2.4 Überzeugendes Verhalten	139
2.5 Überzeugend argumentieren	141
2.6 Niemand tut etwas, ohne davon zu profitieren	144
3 Beraten	145
3.1 Auf einen Blick	145
3.2 Fachberatung und Prozessberatung	146
4 Fragen	151
4.1 Auf einen Blick	151
4.2 Fragetechniken und Haltungen	152
4.3 Fragetypen	153
5 Konflikte handhaben	159
5.1 Auf einen Blick	159
5.2 Konflikte und die Rolle des Fachexperten	160
5.3 Konfliktlösungsstile	165
5.4 Win-win-Situationen und die Kunst, produktive Beziehungen zu gestalten	172
5.5 Konstruktiv auf persönliche Angriffe reagieren	174
5.6 Übungen und Reflexionen zum Thema Konflikte	178
5.6.1 Selbstanalyse konflikthafter Beziehungen	178
5.6.2 Der rote Faden persönlicher Erfahrungen mit Autoritäten und mit Konflikten	179
5.6.3 Bevorzugte versus vernachlässigte Konfliktstile	179

6	In Teams arbeiten	181
6.1	Auf einen Blick	181
6.2	Was sind Teams und was können sie leisten?	182
6.3	Erfolgsfaktoren der Teamarbeit	183
6.3.1	Prozessgewinne und Prozessverluste	184
6.3.2	Rahmen- und Strukturbedingungen	185
6.3.3	Zielorientierung und Arbeitsmethoden	186
6.3.4	Teamkultur	187
6.4	Teamphasen managen	191
6.5	Virtuelle Teams	193
6.6	Balancen austarieren	195
6.7	Dialoge als die Kunst, miteinander zu denken	199
	Abschließende Überlegungen: Zur Führung von Fachexperten	205
	Literatur	209
	Der Autor	211

Vom Fachexperten zum Wissensunternehmer
Wissenspotenziale stärker nutzen, die persönliche
Wirksamkeit erhöhen

Reiber, W.

2013, XVII, 211 S. 22 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-8349-2414-8