
Inhaltsverzeichnis

Teil I Personalmarkt in der Wissensgesellschaft

1 Der Personalmarkt heute und morgen	3
1.1 Demografische Entwicklung und Konsequenzen – quantitative Aspekte des Personalmarktes	3
1.2 Strukturelle Veränderungen – der Personalmarkt aus qualitativer Sicht	8
1.2.1 Wandel zur Wissensgesellschaft	9
1.2.2 Veränderungen der Wettbewerbsfaktoren	11
1.2.3 Hochqualifizierte werden knapp	12
1.2.4 Wandel zur Kreativgesellschaft	15
1.3 Das Dilemma	15
1.4 Recruiting – Ausgangspunkt des Dilemmas	17
1.4.1 Recruiting – nachgelagerte Management-Funktion	18
1.4.2 Methoden der Personalauswahl auf dem Prüfstein	19
2 Professional Search – was ist das?	25
2.1 Professional Search – Versuch einer Definition	27
2.2 Professional Search – Element des Personalmanagements	28
2.3 Professional Search – aus Prozess-Sicht	32
2.3.1 Prozess-Schritte	32
2.3.2 Prozess-Modell – sequentiell/traditionell	35
2.3.3 Prozess-Modell – dynamisch/lernend	36
2.3.4 Prozess-Modell – Professional Search	37
3 Professional Search – als Dienstleistung	41
3.1 Headhunter – ein Definitionsversuch	44
3.2 Bestandteile der Dienstleistung	45

3.2.1	Phase „Profil“	46
3.2.2	Phase „aktive Suche“	47
3.2.3	Phase „Auswahl“	48
3.2.4	Phase „Entscheidung“	49
3.3	Auswahlkriterien – der passende Headhunter	51
3.3.1	Harte Anforderungen	52
3.3.2	Weiche Anforderungen	53
3.3.3	Honorarmodell	56
3.4	Konsequenzen	57
 Teil II Wertewandel in der Wissensgesellschaft		
4	Management und Führung in der Wissenswirtschaft	61
4.1	Definition und Legitimation von Führung	62
4.2	Der Einfluss gesellschaftlicher Veränderungen auf die Unternehmensführung	63
4.2.1	Führung und Organisationsstrukturen	64
4.2.2	Der Bürokratie-Ansatz nach Weber	64
4.2.3	Das Scientific-Management nach Taylor	66
4.2.4	Der Human-Relations-Ansatz als Vertreter der Neoklassik	67
4.2.5	Der Human-Ressourcen-Ansatz als Vertreter moderner Ansätze	68
4.3	Führung und Wertewandel	70
4.3.1	Im Zeitalter der Beschleunigung	71
4.3.2	Geschwindigkeit als Eigenwert	73
4.3.3	Zeitknappheit	74
4.3.4	Das Bedürfnis nach Sicherheit	75
4.3.5	Die Bedeutung des neuen Individualismus	77
4.3.6	Die Bedeutung instabiler Bindungshaltungen	78
4.3.7	Die Bedeutung der neuen Lebensqualität	80
4.4	Der „Neo-Taylorismus“ in der Wissensgesellschaft	81
5	Fazit – Eine Antwort auf das Recruiting-Dilemma in der Wissensgesellschaft	83
Literatur		89

Professional Search als Personalmarketing
Eine Antwort auf das Recruiting-Dilemma in der
Wissensgesellschaft

Stülb von Klimesch, L.; von Klimesch, C.

2014, XV, 91 S. 13 Abb., Hardcover

ISBN: 978-3-642-40982-0