

Inhaltsverzeichnis

1	Wie bekommen Sie den Durchblick?	1
	<i>Z. Küng</i>	
1.1	Strategische Organisationsanalyse	2
1.2	Macht	3
1.2.1	Fachkenntnisse und Sachwissen.	4
1.2.2	Beherrschen von Informations- und Kommunikationskanälen	5
1.2.3	Kontrolle über Beziehungen der Organisation zu ihrer Umwelt.	6
1.2.4	Technische Fertigkeiten	6
1.2.5	Nutzen der organisationellen Regeln	7
1.3	Strategie	7
1.3.1	Organisationszwecke und persönliche Ziele	7
1.3.2	Die offensive Strategie.	8
1.3.3	Die defensive Strategie	9
1.3.4	Unsicherheitszonen	10
1.3.5	Exkurs zum Thema »List«.	11
1.4	Spiel	13
1.4.1	Organisation und Betriebskultur	13
1.4.2	Funktionen der Spiele	14
1.5	Verhältnis der Organisation zur Umwelt	16
1.6	Macht und Spiel	16
1.6.1	Soziale Systeme	16
1.6.2	Konstrukte	18
1.6.3	Machtquellen	18
1.7	Strategie und Spiel	19
1.7.1	Ziele und Instrumente	19
1.7.2	Spieltheorie.	20
1.8	Kräfteverhältnisse	21
1.8.1	Analyse	21
1.8.2	Regeln	22
2	Das Spiel als wesentliches Orientierungselement	25
	<i>Z. Küng</i>	
2.1	Orientierung und Regulierung durch Spiel	27
2.2	Wie können wir feststellen, dass gespielt wird?	28
2.2.1	Ein Spiel in Gang setzen	28
2.2.2	Spielsetting	29
2.2.3	Teilnehmerinnen und Teilnehmer	30
2.2.4	Spieldauer	31
2.2.5	Positionen im Spiel	32
2.2.6	Spielziel	32
2.2.7	Spielergebnis	33
2.2.8	Spielzüge	34
2.3	Spielen hat Laborcharakter	34
2.4	Im Spiel werden nicht ausschließlich hohe menschliche Werte gefordert	35

2.4.1	Werte	35
2.4.2	Tugenden	36
2.5	Neues Spiel – neues Glück	36
2.6	Zwei Spezialfälle	37
2.6.1	Sport	37
2.6.2	Computerspiele	38
2.7	Was das Spielen attraktiv macht	41
2.7.1	Gewinnaussichten	41
2.7.2	Spannung – Entspannung	41
2.7.3	Herausforderung – Unterhaltung	41
2.7.4	Gefühle zeigen	42
2.7.5	Gemeinschaft erleben	42
2.7.6	Fähigkeiten	43
2.7.7	Regeln und Orientierung	43
2.7.8	Sich Ausprobieren und Lernen	43
2.7.9	Eigene Ziele verfolgen	44
2.7.10	Verlieren können	44
2.8	Was das Spiel verdirbt	44
2.8.1	Ständiges Verlieren	44
2.8.2	Regeln und Verstöße	44
2.8.3	Spannung fehlt	45
2.8.4	Konzentration – Ehrgeiz	45
2.8.5	»Miesepeter«	46
2.8.6	Ausstieg	46
2.8.7	Hadern mit dem Spielergebnis	46
2.8.8	Buchstabengetreu spielen	47
2.8.9	Aus der Spiellogik treten	47
2.8.10	Dominanz einer Person	47
2.8.11	Erwartungen – Realitäten	48
2.8.12	Eingriffe von außen	48
2.9	Wie stehen Spiele und Spielchen zueinander?	48
2.9.1	Spiele – Spielchen	48
2.9.2	Gefälle zwischen den Beteiligten	49
2.9.3	Verdeckte Haltung	50
2.9.4	Exkurs zum Thema »Intrige«	50
2.10	Das Verhältnis von Spiel und Ernst	51
2.11	Wann verhindert ein Konflikt das Spiel?	53
2.11.1	Konfliktstufe 1: Verhärtung	53
2.11.2	Konfliktstufe 2: Debatte	53
2.11.3	Konfliktstufe 3: Taten	54
2.11.4	Konfliktstufe 4: Images, Koalitionen	54
2.11.5	Konfliktstufe 5: Gesichtsverlust	55
2.11.6	Konfliktstufe 6: Drohstrategien	55
2.11.7	Konfliktstufe 7: Begrenzte Vernichtungsschläge	56
2.11.8	Konfliktstufe 8: Zersplitterung	56
2.11.9	Konfliktstufe 9: Gemeinsam in den Abgrund	56

3	Was wird hier eigentlich gespielt?	59
	<i>Z. Küng</i>	
3.1	Einstieg in konkrete Situationen	60
3.2	Wie können Sie Ihr Spiel identifizieren?	60
3.2.1	Wo wird das Spiel gespielt?	61
3.2.2	Wie ist die Spielatmosphäre?	61
3.2.3	Wer ist dabei?	61
3.2.4	Was ist verabredet?	62
3.2.5	Situationen aus der Praxis.	62
4	Jetzt sind Sie dran	131
	<i>Z. Küng</i>	
4.1	Einleitung	132
4.2	Finden Sie das laufende Spiel	133
4.2.1	Beschreiben Sie eine konkrete Situation	133
4.2.2	Was ist/war Ihr Ziel in dieser Situation?	133
4.2.3	Bezeichnen Sie die Beteiligten	133
4.2.4	Beschreiben Sie die Spielatmosphäre.	134
4.2.5	Was ist auffallend? Was ist der Störfaktor? Was ist die Irritation?	134
4.2.6	Wie heißt das Spiel?	135
4.3	Wie läuft das Spiel?	137
4.3.1	Ist gerade ein Spiel im Gang oder ist Pause?	137
4.3.2	Welche Regeln gelten?	138
4.3.3	Wer hält die Regeln (nicht) ein?	138
4.4	So kommen Sie zu Ihrer Strategie	139
4.4.1	Ihre Ziele in der aktuellen Situation.	139
4.4.2	Sie formulieren Ihre strategischen Überlegungen	139
4.4.3	Sie entwickeln konkrete Schritte	140
4.4.4	Was setzen Sie ein?	144
5	Wie bringen Sie sich ins Spiel?	147
	<i>Z. Küng</i>	
5.1	Welches Spiel wird ausgewählt?	148
5.1.1	Gelernt ist gelernt	148
5.1.2	Die Lektionen der Jungen.	149
5.1.3	Die Lektionen der Mädchen.	151
5.1.4	Sie wählen, was Sie gut können	152
5.1.5	Welches Spiel schlagen Sie vor?	153
5.2	Was für eine Spielnatur sind Sie?	153
5.2.1	Was ist Ihr Impuls zum Mitspielen?	153
5.2.2	»Ich spiele nicht gern«	155
5.3	Wie erkennen Sie Ihre Trümpfe im Spiel?	156
5.4	Wie verhalten Sie sich im Spiel?	157
5.4.1	Spielen ist Kommunizieren.	157

5.4.2	Die Metamitteilung.....	158
5.4.3	Gesprächsmittel.....	160
5.5	Nutzen Sie Ihre Ressourcen.....	162
6	Auf in die nächste Runde.....	165
	<i>Z. Küng</i>	
6.1	Lassen Sie sich inspirieren.....	166
6.2	Spielbeschreibungen in alphabetischer Reihenfolge	166
	Serviceteil	
	Über die Autorin	184
	Literatur	185
	Stichwortverzeichnis	186

Praktische Organisationsanalyse

Strategien verstehen und gestalten – erkennen, was
gespielt wird

Küng, Z.

2015, XII, 187 S. 12 Abb. Mit Online-Extras., Softcover

ISBN: 978-3-642-41049-9