Inhaltsverzeichnis

Vorw	ort		9
Kurz	e Übersic	:ht	13
Sich	selbst füh	nren	13
Mega	atrends: V	Vichtige Themen heute und in der Zukunft	13
Unte	rnehmen	sführung (mit dem Konzept »die Siegertreppe«)	14
Mitai	rbeiterfüh	nrung	14
Zum	Nachden	ıken: neue Geschäftsfelder	15
1	Sich se	elbst führen	17
1.1	Das eig	gene Lebensdesign	20
1.2	Umgar	ng mit Vergangenheit und Gegenwart	24
1.3	Die Flu	sslandschaft	26
	1.3.1	Starten wir mit der Vergangenheit	27
	1.3.2	Gegenwart – Kraftquelle des Lebens	30
	1.3.3	Klarheit für die Zukunft	32
1.4	Top 5 Lebensbereiche erfassen		34
	1.4.1	Lebensbereiche »scannen«	34
	1.4.2	Veränderungspotenziale klären	38
	1.4.3	Die Wunschliste	39
	1.4.4	Das Tool »Die Grabrede«	40
	1.4.5	Zukunftsthemen erarbeiten	42
	1.4.6	Ihre Vision: Die Flusslandschaft	43
1.5	Wünsche in inspirierende Ziele verwandeln		
	1.5.1	Die 3 M-Methode	48
	1.5.2	Klarheit: die motivierende Zielformulierung	50
	1.5.3	Die Ziele ins »Kopfkino« der Sinne	51
	1.5.4	Die Ziel-Erreichungs-Anker	52
	1.5.5	Visualisieren: Die Ziele-Wäscheleine	60
	1.5.6	Doppelte »Buchführung« fürs Ziele-Erreichen	62
	1.5.7	Die zwei Partner fürs Leben: Ihre Zeit & Ihr Ziel	64

1.6	Aufschriebe zum Thema Selbstführung				
	1.6.1	Die Vision wird wahr	85		
	1.6.2	Wie man sich Ziele setzt	86		
	1.6.3	Mentale Helfer bei der Zielerreichung	87		
	1.6.4	Die vier wesentlichen Bausteine zum Thema Ziele Erreichen	88		
	1.6.5	Praxis: Ihre Vorgehensweise zum Thema Ziele Erreichen	89		
	1.6.6	Die »Not-to-do-Liste« von Timothy Ferris	91		
	1.6.7	Eine Minute für mich – Spencer Johnson	92		
	1.6.8	Ich liebe das Leben	93		
	1.6.9	Gesundheit ist, wenn	95		
1.7	100 Fragen für die Qualität Ihres Lebens				
	1.7.1	Sinn des Lebens	96		
	1.7.2	Fragen zum Job und Materiellem	97		
	1.7.3	Fragen zu Ihrer Persönlichkeitsentwicklung	97		
	1.7.4	Fragen zur Gesundheit und Bewegung	98		
	1.7.5	Affirmationen	101		
2	Megati	rends – mit dem können wir in Zukunft rechnen	103		
2.1	Sind w	ir noch zu retten? Neue Geschäftsfelder für Sie	110		
2.2	Aktuel	les aus dem Zukunftsinstitut	124		
2.3	Der We	eg zu neuen Wachstumspfaden	125		
2.4	Was ist	r nun wichtig für Führungskräfte, Manager, Unternehmer?	127		
	2.4.1	Der beste Plan in 7 Punkten	129		
	2.4.2	Gute Sprüche für Manager, Geschäftsführer und Führungskräfte	131		
3	Unterr	nehmensführung	133		
3.1	Ich bin die MARKE				
	3.1.1	Ein kleiner Workshop für Sie	134		
	3.1.2	Mein Unternehmen – meine Zielgruppen	137		
3.2	Ihr Ver	Ihr Vertrieb			
3.3	Professionell ein Leitbild erstellen				
	3.3.1	Die Werte	155		
	3.3.2	Die Mission	157		
	3.3.3	Die Vision	158		

3.4	Die Siegertreppe – das 7-Schritte-Umsetzungsprogramm			
	3.4.1	Zielgespräch (IST-SOLL)	164	
	3.4.2	Fitness-Check – hier: die Mitarbeiter-Interviews (Analyse)	166	
	3.4.3	Trainingsplan (Ausrichtung)	167	
	3.4.4	Team zusammenstellen – die besten Begleiter: Das »Across-Team«	167	
	3.4.5	Ziel-Check mit Online-Befragung	169	
	3.4.6	Fitnesswerte ermitteln – auswerten	170	
	3.4.7	Tue Gutes und rede darüber: Maßnahmen ins Unternehmen bringen	171	
3.5	Wichtiges zu Vision/Zielbild			
3.6	Ziele, Pläne			
	3.6.1	Die Vision/das Zielbild	174	
	3.6.2	Die Landkarte	175	
3.7	Der erfo	lgreiche Unternehmer	178	
3.8	Das Salz	Das Salz in der Suppe: Die Reflexion		
3.9	Die fünf Universalprinzipien von Prof. Arnold Weissman			
4	Mitarbe	iterführung	191	
4.1	Lösungs	sfokussierte Fragestellungen für Führungskräfte	205	
4.2	Leitfaden Mitarbeitergespräch			
4.3	Ihr Top-Team führen			
	4.3.1	Team-Spielregeln	230	
	4.3.2	Situatives Führen nach Hersey und Blanchard	233	
Schlus	sswort		237	
Quellennachweis				
Moin Profil				