



## Inhaltsübersicht des 2017 erscheinenden Buches

### **Das Nahkampf-Trainingsbuch für Führungskräfte Authentisch, mutig, menschlich**

<b>Eine Warnung!</b> .....	<b>3</b>
<b>Führung im Nahkampf</b> .....	<b>12</b>
<b>Teil 1: Authentische, wertebasierte Führung</b> .....	<b>32</b>
<b>1.1 Werte, Prinzipien, Kultur</b> .....	<b>34</b>
1.1.1 Vom Kampf zur Kooperation.....	38
1.1.2 Die Mitarbeiterwunschlise.....	51
<b>1.2 Ein Angebot, das Sie nicht ablehnen können</b> .....	<b>54</b>
<b>1.3 Auf in den Ring</b> .....	<b>58</b>
<b>1.4 Ohne Vertrauen kein Zutrauen</b> .....	<b>67</b>
1.4.1 Selbstsichere und unsichere Mitarbeiter.....	69
1.4.2 Von Jägern, Sammlern, Siedlern und den Big Men.....	72
<b>1.5 Aus Fehlern wird man klug</b> .....	<b>73</b>
1.5.1 Kommunikation statt Rügen.....	75
1.5.2 Perfekter Perfektionismus.....	78
<b>1.6 Nahkampf in lustig</b> .....	<b>79</b>
1.6.1 Wertevermittlung mit Metaphern.....	80
1.6.2 Storytelling und Heldenreise.....	86
1.6.3 Humor als Handicap.....	91
<b>1.7 Führung auf dem Weg zu mehr Menschlichkeit und Mut</b> .....	<b>109</b>
<b>Teil 2: Mit Mikroprozessen das Selbstmanagement der Mitarbeiter fördern</b>	<b>111</b>
<b>2.1 Roadmaps als Ziel-Rahmen</b> .....	<b>120</b>
2.1.1 Der Motivations-Zug in die Zukunft.....	123
2.1.2 Vertrauen in Prozesse.....	123
2.1.3 Mit drei Schritten in die Zukunft.....	136
2.1.4 Roadmap zu Gesprächsprozessen.....	139
<b>2.2 Ein Prozessorientiertes Gesprächsführungsmodell</b> .....	<b>142</b>
2.2.1 Die Gesprächsführungsmethode Focusing.....	142
2.2.2 Intuition ist wie eine kurze Gerade.....	148
2.2.3 Achtsamkeit macht aus Soldaten Feldherren.....	154
2.2.4 Synchronisieren Sie die Gehirne Ihrer Mitarbeiter.....	158
2.2.5 Die Integration individueller Erfahrungen.....	176
2.2.6 Kontrollverlust macht blind.....	186
2.2.7 Selbstdisziplin, die Wiederentdeckung einer Tugend.....	192
2.2.8 Prozesse minimieren Widerstände.....	200
2.2.9 Gestalten statt Kämpfen.....	205
2.2.10 Von Machern, Tüftlern und Entscheidern.....	211
2.2.11 Vom Nahkampf zum Gesprächsprozess.....	217
<b>2.3 Feedback in Gesprächsprozessen</b> .....	<b>219</b>
2.3.1 Der Wirkungs-Test.....	227



2.3.2 Feedback normalisiert Erfolgs- und Misserfolgserleben.....	231
2.3.3 Feedback als kontextbezogene Rückmeldung.....	237
<b>2.4 Spielerisch kämpfen.....</b>	<b>239</b>
2.4.1 Mehr gestalten, weniger planen.....	240
2.4.2 Training oder Ernstfall?.....	244
2.4.3 Spielerische Feedbacksysteme.....	250
2.4.4 Vom Training zur Umsetzung.....	253
2.4.5 Der epische Rahmen als Bindungskitt.....	255
<b>3 Das Subjekt und das Neue.....</b>	<b>257</b>