

Inhalt

Zur Entstehung dieses Buches	9
1. Der Fall Klinsmann: Trotz Erfolg gescheitert	11
2. Change Management, die schlecht gelöste Daueraufgabe	17
Vom Sonderfall zum Tagesgeschäft	20
Nicht jeder Change muss gemanagt werden	24
Nur die Hälfte der Projekte ist erfolgreich	28
3. Wie man alles richtig und trotzdem alles falsch macht	32
Change Management heute: Wandel durch Akzeptanz	32
Unilever – »Wachstumspfad ins nirgendwo«	44
Bundeswehr – Befehl und Ungehorsam	47
Der sozialpädagogische Ansatz – eine historische Last	53
Die Realität zeigt: Einsicht allein genügt nicht	58
4. Kein Change ohne Konflikt	68
Weniger Sicherheit, mehr Wettbewerb, neue Kontroversen	68
Vertikale Konflikte – vom Klassenkampf zur Kooperation	74
Horizontale Konflikte – neue Spielregeln für Führungskräfte ...	89
Konsequenzen für das Change Management	103

5. Wer Konflikte entscheiden will, braucht	
Durchsetzungsvermögen	108
Macht – allgegenwärtig und dennoch ein Tabubegriff	109
Die machtlose Wirtschaftstheorie	136
Entscheider brauchen Macht	145
6. Jenseits des Machiavellismus – ein funktionaler	
Zugang zur Konfliktbewältigung	152
Wie die Realität der Wirtschaft entsteht	158
Ein neues Bild von Führung	167
7. Wie man Change richtig macht	183
Konflikte entscheiden: Eine Managementaufgabe	183
Strategische Analyse – den Konfliktfall antizipieren	184
Strategieentwicklung – Konflikte adressieren und managen	199
Offensiv kommunizieren und steuern	202
8. Effizienter Change durch starke Führungskräfte	206
Literatur	210