

Gunther Fürstberger, Tanja Ineichen

# **Commitment gewinnen als laterale Führungskraft**

1. Auflage

2016  
Haufe Gruppe  
Freiburg · München · Stuttgart

---

# Inhaltsverzeichnis

Vorwort .....	7
<b>1 Einführung .....</b>	<b>11</b>
1.1 Warum brauchen wir ein neues Führungsverständnis? .....	11
1.2 Die veränderte Perspektive auf Organisationen .....	13
1.3 Die Bedeutung lateraler Führung .....	17
1.3.1 Laterale Führung versus klassische Führung .....	20
1.3.2 Die Aufgaben lateraler Führungskräfte .....	22
1.4 Was bedeutet Commitment? .....	25
<b>2 Der Strategie und seine Commitment-Spielplatte .....</b>	<b>29</b>
2.1 Die Commitment-Spielplatte und ihre Achsen .....	29
2.1.1 Ein Begleiter durch alle Phasen in Ihrem lateralen Vorhaben .....	30
2.1.2 Ein Tool speziell für laterale Führungskräfte .....	31
2.1.3 Wie wird die Spielplatte zum Tool und was macht sie aus? .....	31
2.1.4 Die vier Strategiefragen .....	34
2.2 Strategiefrage 1: Worum geht es und wer ist relevant? .....	37
2.2.1 Die Erwartungsspirale und der DJ der Organisation .....	37
2.2.2 Der Zielkreis .....	43
2.2.3 Der Spieler-Check .....	52
2.2.4 Praxisbeispiel: Nutzenorientiert am Punkt sein .....	59
2.3 Strategiefrage 2: Sind die Mitspieler bereit, mitzukommen? .....	65
2.3.1 Commitment gewinnen durch Resonanz .....	65
2.3.2 Der Vertrauensscan .....	73
2.3.3 Der Sinnscan .....	80
2.3.4 Die inneren Ampeln der Commitment-Bereitschaft .....	86
2.3.5 Praxisbeispiel: Den Mitspieler abholen, von wo er steht ...	92
2.4 Strategiefrage 3: Wie groß ist die Autorität meiner Mitspieler? .....	100
2.4.1 Positionsmacht und Entscheidungsmacht .....	100
2.4.2 Macht versus Autorität auf Augenhöhe .....	105
2.4.3 Die sechs Kraftquellen der Autorität .....	110
2.4.4 Praxisbeispiel: Kraftquellen von Mitspielern bewusst einsetzen .....	116

2.5	Strategiefrage 4: Welche strategischen Optionen habe ich? . . . . .	124
2.5.1	Erfolgsentscheidende Commitment-Strategien . . . . .	124
2.5.2	Einfluss-Strategien maßschneidern . . . . .	132
2.5.3	Praxisbeispiel: Brückenbauer um Hilfe bitten . . . . .	139
2.6	Das Kapitel auf einen Blick/Übersicht . . . . .	148
<b>3</b>	<b>Der Kommunikator und die drei Commitment-Schritte . . . . .</b>	<b>149</b>
3.1	Die Commitment-Kommunikation . . . . .	149
3.1.1	Yin-Gesprächstechniken . . . . .	153
3.1.2	Yang-Gesprächstechniken . . . . .	162
3.1.3	Yin-Yang-Taktik . . . . .	171
3.2	Schritt 1: Vertrauen auf- und ausbauen . . . . .	172
3.3	Schritt 2: Zweck und Interessen klären . . . . .	181
3.3.1	Wozu aufzeigen . . . . .	181
3.3.2	Wozu und Warum hinterfragen . . . . .	182
3.3.3	Mit Storytelling überzeugen . . . . .	186
3.4	Schritt 3: Optimaler Nutzen und minimale Eskalation . . . . .	193
3.5	Widerstände erkennen und auflösen . . . . .	199
3.6	Praxisbeispiel: Zeit und Energie sparen mittels Vorbereitung . . . . .	210
3.7	Das Kapitel auf einen Blick/Übersicht . . . . .	216
<b>4</b>	<b>Literaturverzeichnis . . . . .</b>	<b>219</b>
	Abbildungsverzeichnis . . . . .	223
	Stichwortverzeichnis . . . . .	225
	Die Autoren . . . . .	228