
Quellen und Buchempfehlungen zum Weiterlesen

Asgodom, Sabine u. a. (2011): Die Frau, die ihr Gehalt mal eben verdoppelt hat ... 25 verblüffende Coachinggeschichten, Kösel Verlag, München 4. Auflage

Der bekannte weibliche Führungskoach Sabine Asgodom ist Herausgeberin dieses Buches. 25 Mut machende Praxisbeispiele, auch aus der Coachingpraxis bekannter Kolleginnen, zeigen, wie durch Coaching Ziele erreicht werden.

Becker, Irene (2005): Everybody's Darling, Everybody's Depp. Tappen Sie nicht in die Harmoniefalle, Campus Verlag

Gut zu lesen mit vielen Beispielen aus der Praxis – nicht nur für Frauen! Es spricht viele schmerzhaft Wahrheiten an.

Berndt, Jon Christoph (2009): Die stärkste Marke sind Sie selbst! Schärfen Sie Ihr Profil mit Human Branding, Kösel Verlag

Berndt empfiehlt, sein eigenes Profil so zu schärfen, dass man sich persönlich als Marke klar positionieren kann. Dafür nutzt er die Kenntnisse des Brand Marketing und macht sie für den Menschen anwendbar. Auch als Nicht-Marketing Experte gut zu lesen und in den wesentlichen Punkten als persönliche Strategie zu nutzen. Das Buch ist als Arbeitsbuch konzipiert.

Berne, Eric (2002): Spiele der Erwachsenen: Psychologie der menschlichen Beziehungen, Rowohlt Verlag

Berne, der Begründer der Transaktionsanalyse, macht gleichzeitig auf wissenschaftliche und amüsante Weise deutlich, welche Spiele wir als Erwachsene spielen. Er enttarnt von uns ungewollte Spiele und weist den Weg zum Spielabbruch und den Weg in ein selbstbestimmteres Leben.

Blanchard, Kenneth (2015 II vollständig überarbeitete Ausgabe): Der Minuten Manager: Führungsstile: Situativ Führen, Rowohlt Verlag

Obwohl das Situative Führen bereits in den 70iger Jahren formuliert wurde, gehört es noch heute zu den populärsten Modellen. Es liefert hilfreiche Ansätze für die Praxis mit

der Aussage, dass unterschiedliche Persönlichkeiten unterschiedliche Führung brauchen: Abhängig von der Motivation, dem Engagement und der Fachkompetenz des Mitarbeiters benötigt erfolgreiche Führung einen unterschiedlichen Grad an aufgabenbezogener- und personenbezogener Ausrichtung.

Bock, Petra (2011): Mindfuck. Warum wir uns selbst sabotieren und was wir dagegen tun können, Knaur Verlag München

Petra Bock, erfahrener Coach in eigener Praxis beschreibt sehr lösungsorientiert, wie wir Schwierigkeiten selbstbewusst angehen und nachhaltig aus dem Weg räumen können.

Brenner, Gabriele: „Im Krabbenkorb“ – veröffentlicht in Bet Debora – Frauenperspektiven im Judentum. Journal 3/2003

Brenner ist Germanistin, Historikerin und Sozialwissenschaftlerin, seit 1995 Vorsitzende der jüdischen Gemeinde in Weiden. In ihrem Artikel ruft sie die Frauen dazu auf, ihr Verhältnis zur „Macht“ zu überprüfen. Ihre These: „Frauen sind Frauen, die zu ihren Stärken stehen, unheimlich“.

Cetnarowksi, Isabella; Breuer, Kathrin; Sliwka, Dirk (2013): Karriere in Teilzeit: Ein schwieriges Unterfangen mit „Klebeffekt“. In: Personal quarterly, Jg. 65, H. 3, S. 26–30

Dilts, Robert (2006): Die Veränderung von Glaubenssystemen: NLP-Glaubensarbeit, Junfermann Verlag

Robert Dilts beschäftigt sich in seinem Buch mit dem Zusammenhang von bestehenden inneren Glaubenssätzen und die Auswirkung auf die Psychosomatik. Von ihm stammt das Modell der logischen Ebenen, das insbesondere für die Arbeit an hinderlichen Einstellungen und Verhaltensmustern wegweisend ist.

Duton, Kevin (2012): Gehirnflüsterer: Die Fähigkeit, andere zu beeinflussen, DTV

Es gibt Menschen, die unsere Wahrnehmung in Sekundenschnelle beeinflussen können. Mit welchen Mitteln das geschieht und was sich dabei in unserem Gehirn abspielt erläutert der britische Psychologe Kevin Dutton, dessen Spezialgebiet die soziale Beeinflussung ist.

EAF Berlin und KPMG (2015): Zielsicher, Mehr Frauen in Führung: Praxisleitfaden zum „Gesetz für die gleichberechtigte Teilhabe von Frauen und Männern an Führungspositionen in der Privatwirtschaft und im öffentlichen Dienst“

Die Publikation informiert über die Notwendigkeit eines strategischen Konzeptes zur Umsetzung des Gesetzes. Sie zeigt Handlungsfelder und notwendige Veränderungsprozesse aus der Unternehmensperspektive auf und setzt auf erfolgreiche Benchmarks aus der betrieblichen Praxis. Ein „Muss“ für alle Unternehmenslenker und Personalabteilungen!

Ehrhardt, Werner und Schneider, Thomas (2013): Erfolgreich Streiten: Wie man seine Ziele durchsetzt und trotzdem alle gewinnen, Südwest Verlag

Dieses Buch ist eine Anleitung für eine positive Streitkultur, in der jeder mit guten Gefühlen aus einem Streit herausgehen kann. Sie basiert auf der mit dem Nobelpreis ausgestatteten Tit-for-Tat-Strategie

Erler, Gisela A. (2012): Schluss mit der Umerziehung!: Vom artgerechten Umgang mit den Geschlechtern. Wie Frauen in Unternehmen endlich aufsteigen und Jungen in der Schule nicht weiter abstürzen, Heyne Verlag

Basierend auf Beobachtungen aus Schule und Kindergarten erläutert Erler, dass die Geschlechter unterschiedliche Anreize brauchen, um die Stärken erfolgreich einzusetzen. Ihre Quintessenz heißt Stärken stärken, Anreizsysteme und Rahmenbedingungen in Schule und Wirtschaft verändern, um langfristig Potenziale zur Entfaltung zu bringen.

Franck, Georg (11. Auflage, 1998): Ökonomie der Aufmerksamkeit, Hanser

Franck definiert die Aufmerksamkeit als das knappste Gut unserer Zeit und schreibt ihr die gleichen Gesetze wie die der Ökonomie des Geldes zu. Unsere Aufmerksamkeit ist das Wertvollste, was wir geben, aber auch gleichzeitig das Wichtigste, was wir von anderen Menschen erhalten können. Er betrachtet die Bedeutung der Aufmerksamkeit in Wissenschaft, Wirtschaft, Gesellschaft und zwischenmenschlichen Beziehungen.

Fischer-Epe, Maren (2011): Coaching: Miteinander Ziele erreichen, Rowohlt Taschenbuch Verlag

Eines der Standardwerke der Coachingliteratur. Meine eigene Coachinausbildung habe ich bei Maren Fischer-Epe absolviert. Fischer-Epe schreibt so praxisnah wie ihre Ausbildung ist. Sie bietet einen Rundumblick für die wichtigsten Fragen der Coachingpraxis.

Fischer-Epe, Maren und Claus (2004): Stark im Beruf – erfolgreich im Leben: Persönliche Entwicklung und Selbst-Coaching, Rowohlt Taschenbuch Verlag

Das mit vielen individuellen Übungen angereicherte Ergänzungsbuch zur oben genannten Standardliteratur. Das Beraterpaar zeigt, wie Sie Konflikte konstruktiv meistern können, mit Hierarchie, Macht und Verantwortung umgehen und ihre persönliche Motivation und Leistungsbereitschaft steigern können.

Fisher, Roger und Ury, William (2013): Das Harvard-Konzept: Der Klassiker der Verhandlungstechnik, Campus Verlag

Damit ist alles gesagt, es ist DER Klassiker!

Griesbach, Rosemarie (1999): Deutsche Märchen und Sagen, Max Huber Verlag, Ismaning

für Ausländer bearbeitet und mit Anmerkungen versehen.

Havener, Thorsten (2014): Ohne Worte: Was andere über dich denken, Rowohlt

Haveners These: Der Schlüssel zum Erfolg sind die eigenen Gedanken. Die Gedanken steuern meinen Auftritt und meine Körpersprache.

Illner, Maybrit (Hrsg.) (2005): Frauen an der Macht; 21 einflussreiche Frauen berichten aus der Wirklichkeit, Diederichs Verlag

Die Fernsehmoderatorin Maybrit Illner fühlt den einflussreichen Frauen auf den Zahn. Wie sieht die erste Bundeskanzlerin Angela Merkel ihr Verhältnis zur Macht? Was lässt Renate Kühnast so gelassen männlichen Platzhirschen Paroli bieten? Illner befragt Frauen aus Politik, Kultur und Wirtschaft zu den Themen Machtstrategien und Auswirkungen auf das Privatleben.

Janotta, Hans (2015): Im Schweiß deines Angesichtes: Glaubenssätze und ihre Wirkung auf dein Glück, Kindle-Edition

Janotta nimmt in seinem Buch einzelne Glaubenssätze sehr konkret unter die Lupe und deutet sie um. Er hat ein sehr praxisnahes und Mut machendes Buch geschrieben. Eine Einladung, wirklich einmal auf dem Dachboden der eigenen Glaubenssätze auszumisten.

Jarosch, Agnes Anna (2011): Business-Etikette für Fortgeschrittene, Frankfurter Allgemeine Buch

Die Ergänzung im Titel „für Fortgeschrittene“ ist berechtigt. Benimmregeln unterliegen der gesellschaftlichen Entwicklung und werden von den Autoren nicht rigide betrachtet. Neben den Klassikern und den klassischen „no gos“ nehmen die Autoren auch den Umgang mit den neuen Medien unter die Lupe.

Knaths, Marion: Spiele mit der Macht (2009): Wie Frauen sich durchsetzen, Piper Verlag

Mit Hilfe einer Metapher aus dem Schachspiel erläutert Knaths die Spielregeln der Macht in Unternehmen. Klare und nachhaltige Aufforderungen an Frauen, das Spielfeld bewusst zu betreten und die Spielregeln zu den eigenen zu machen.

Kolb, David A.: Experimental Learning, 2015, Pearson Education Inc., Upper Saddle River, New Jersey, 07458

Gut verständliche Erklärung, dass Menschen am ehesten durch experimentelles Entdecken lernen. Kolb nutzt zur Erläuterung den nach ihm benannten Lernzirkel, nur in englischer Sprache erhältlich.

Kumbier, Dagmar (2006): Sie sagt, er sagt: Kommunikationspsychologie für Partnerschaft, Familie und Beruf, Rowohlt Taschenbuch

Kumbier wendet das Modell des inneren Teams auf typische Kommunikationssituationen zwischen Mann und Frauen an. Sie erklärt unterschiedliche Muster, die häufig in Sackgassen führen.

Lehky, Maren (2007): Die 10 größten Führungsfehler und wie Sie sie vermeiden, Campus Verlag

Wer typische Führungsfehler, wie die Hierarchie zu strapazieren oder kein Vertrauen aufzubauen, macht, der bekommt die Mitarbeiter, die er verdient. Lehky gibt in ihrem Buch Denkanstöße und zeigt Ursache und Wirkung der typischen Fehler.

Lehky, Maren (2009): Was Ihre Mitarbeiter von Ihnen wirklich erwarten: Eine Übersetzungshilfe für Führungskräfte, Campus Verlag

Lehky erklärt in ihrem Buch, warum so viele Hoffnungen auf dem Chef ruhen und warum diese Wunschbilder häufig zu Enttäuschungen führen. Anhand von zahlreichen Beispielen erläutert sie, wie sie als Führungskraft punkten können und gemeinsam mit ihrem Team optimale Arbeitsergebnisse erzielen können.

Lencioni, Patrick (2014): Die 5 Dysfunktionen eines Teams, Wiley-VCH

Im englischsprachigen Raum bereits ein Klassiker, der anhand eines fiktiven Falles einer Firma im Silicon Valley zeigt, wie fehlendes Teamwork ein Unternehmen beinahe zerstört. Lencioni analysiert fehlendes Teamverhalten und zeigt gleichzeitig Lösungsmöglichkeiten und Vorgehensweisen für verbessertes Teamwork auf.

Lüdemann, Carolin (2009): Schlagfertigkeit für Frauen: Schnell, angemessen und intelligent kontern, Redline Verlag

Carolin Lüdemann hat mit diesem Buch ein spezielles Trainingsprogramm entwickelt, das sie in diesem Buch präsentiert. Sie stellt unterschiedliche Taktiken und Strategien vor, um Angriffe und Einwände gekonnt und selbstbewusst zu parieren.

Lüdemann, Carolin (2014): Der kleine Business-Knigge: Wie Sie Fettnäpfchen im Berufsalltag umschiffen, Wiley-VCH

Gute Umgangsformen, Dresscodes, typische Fettnäpfchen vermeiden und die Macht des ersten Eindrucks sind wichtige Karriereerfolgskriterien, die hier nachvollziehbar auf den Punkt gebracht werden.

Lüder, Peter (2014): Wie würde Johnny Depp präsentieren? Redline Verlag, Februar 2014

Rhetoriktrainer und Regisseur Peter Lüder erläutert mit Hilfe von Filmszenen sehr eingängig wirksame Präsentationstechniken. Unterhaltsam, ungewöhnlich und eingängig!

Micić, Pero (2014): Wie wir uns täglich die Zukunft versauen: Raus aus der Kurzfrist-Falle, Econ Verlag

Micić bezieht sich in seinem Buch auf die vielfachen Studien, die belegen, dass wir Menschen fast immer die kurzfristig angenehmere Alternative bei Entscheidungen wählen. Auch wenn wir wissen, dass langfristig gedacht, die unbequemere Alternative sinnvoller wäre. Mit Erkenntnissen aus Verhaltensökonomie, Psychologie und Gehirnforschung

entwickelt Micic Strategien, die uns dabei helfen sollen, den inneren Schweinehund und damit auch die Kurzfrist-Falle im Kopf zu überwinden.

Modler, Peter (2012): Das Arroganz-Prinzip: So haben Frauen mehr Erfolg im Beruf, Fischer Taschenbuch

Modler erklärt mit vielen eingängigen Beispielen die unterschiedlichen körpersprachlichen Machtbotschaften von Männern und Frauen.

Neumann, Reiner (2012): Die Macht der Macht, Hanser

Macht ist ein Reizthema, überall spüren wir ihre Wirkung. Das Buch bietet einen Überblick über klassische Machtsituationen im Geschäftsleben und zeigt Wege für erfolgreichen Umgang mit der Macht auf.

Peschel-Gutzeit, Lore Maria (2012): Selbstverständlich gleichberechtigt: Eine autobiographische Zeitgeschichte, Hoffmann und Campe

Frau Dr. Peschel-Gutzeit beschreibt in ihrer beeindruckenden Biographie, wie sie als eine Vorkämpferin des letzten Jahrhunderts viel für die heutigen Karrieremöglichkeiten von Frauen getan hat. Als Justizsenatorin hat sie maßgebliche Gesetzesinitiativen dazu verantwortet. Sie mahnt die Frauen von heute, „keine Rolle rückwärts zu machen.“

Pöhm, Matthias (2002); Vergessen Sie alles über Rhetorik: Mitreißend reden – ein sprachliches Feuerwerk in Bildern, mvg Verlag

Pöhm erklärt die rhetorischen Grundlagen anhand vieler Beispiele. Die manchmal plakative Ausdrucksweise hat den Vorteil, dass seine Empfehlungen haften bleiben.

Pöhm, Matthias (2014): Nicht auf den Mund gefallen!: So werden Sie Schlagfertiger und Erfolgreicher, mvg Verlag

Pöhm nimmt für sich selbst in Anspruch, früher nicht gern vor großen Gruppen geredet zu haben. Seine These: Schlagfertigkeit ist nicht angeboren, sondern erlernbar. Die dafür zugrunde liegenden Regeln lassen sich wie die deutsche Grammatik erlernen.

Reiter, Markus (2010): Klardeutsch – Neuro-Rhetorik für Manager, Hanser Verlag

Reiter erklärt mit Hilfe der neusten Erkenntnisse der Hirnforschung wie man die Phantasie seiner Zuhörer anregt. Er plädiert für bildhafte Sprache statt Managerkauderwelsch zu sprechen. Anspruchsvoller Wirtschaftsjournalismus wird mit praktischen Tipps zur Alltagskommunikation verbunden.

Roth, Gerhard (2003): Denken, Fühlen, Handeln, Suhrkamp Taschenbuch Wissenschaft

Der Bremer Professor für Verhaltenspsychologie erklärt, wie unser Denken unser Verhalten steuert. Er versteht es wissenschaftlich sehr komplexe Sachverhalte auch für Nicht-Wissenschaftler gut verständlich herzuleiten.

Rubin, Harriet (2002): Machiavelli für Frauen: Strategie und Taktik im Kampf der Geschlechter Frankfurt am Main, Frankfurt am Main

Rubin wendet die Erkenntnisse des Klassikers „der Fürst“ von Niccolò Machiavelli auf die heutigen Unternehmensbedarfe an. Ihr Aufruf: „Frauen, traut Euch mit intelligenten Strategien in den Kampf zu ziehen!“

Sandberg, Sheryl (2015): Lean In: Frauen und der Wille zum Erfolg, Ullstein Verlag

Sandberg, ehemals COO von Facebook und Google Managerin, beschreibt innere und äußere Barrieren, die Frauen bei den nächsten Karriereschritten behindern. Sie untermauert ihre Kernaussagen dabei mit Beispielen aus ihrer eigenen Biographie.

Seiwert, Lothar J.(2008): Wenn Du es eilig hast gehe langsam: Mehr Zeit in einer beschleunigten Welt, Campus Verlag

Eins der Standardwerke des Zeit- und Selbstmanagements. Seiwert lässt es nicht bei den klassischen Zeitmanagementtools bewenden, sondern verfolgt die These, das Zeitmanagement konsequentes Selbstmanagement ist. In seinem als Arbeitsbuch angelegtem Werk setzt er viele Impulse, damit der Leser sein persönliches Selbstmanagement optimiert.

Schick, Elisabeth (2010): Der Ich-Faktor: Erfolgreich durch Selbstmarketing, Hanser Verlag

Schicks sehr individuell, mit vielen Zeichnungen gestaltetes Arbeitsbuch lädt den Leser ein, sich mit Selbstcoaching Fragen das eigene Selbstmarketing zu verbessern. Es regt an, sich mit den eigenen Stärken und Entwicklungsbereichen auseinanderzusetzen und das persönliche Profil zu schärfen. Darüber hinaus wird auch das Thema „Selbstmarketing in Krisensituation“ nicht ausgespart.

Schlayer, Thomas (2012): Die Macht der Kleinigkeiten: Rhetorik ganz einfach: Besser denken. Besser reden, Edition Fortbildunginsel

Über 100 Impulse und Profi Tricks für mehr Spaß und Sicherheit beim Reden. Insbesondere zu den Themen Angstabbau und positivere Ausstrahlung.

Schley, Vera und Wilfried (2010): Handbuch Kollegiales Team-coaching. Systemische Beratung in Aktion, Innsbruck: Studien Verlag

Das Ehepaar Schley wendet in diesem Buch das Riemann Kreuz auf Team Situationen an. Sie entwickeln es systemisch weiter und setzen viele neue Impulse für die Betrachtung in Team- und Führungssituationen. Gut nutzbar für die eigene Selbstreflexion, insbesondere wenn man mit dem Riemann Thomann Modell bereits vertraut ist.

Schmitt, Tom, Esser, Michael (2010): Status Spiele: Wie ich in jeder Situation die Oberhand behalte, Fischer Taschenbuch

Wann immer Menschen miteinander kommunizieren, wird der Status verhandelt. Wie sie diese Verhandlungen für sich erfolgreich nutzen wird von den beiden Schauspielern mit vielen Praxisbeispielen erläutert.

Schneider, Barbara (2009): Fleißige Frauen arbeiten, schlaue steigen auf: Wie Frauen in Führung gehen, Gabal Verlag

Netzwerken und Selbstmarketing sind nach Aussage von Schneider DIE Erfolgsfaktoren!

Schulz von Thun, Friedemann (2010): Miteinander reden 1: Störungen und Klärungen. Allgemeine Psychologie der Kommunikation, Rowohlt Taschenbuch

DAS Standardwerk der Kommunikationspsychologie. Schulz von Thun erklärt eingängig und nachvollziehbar seine Basismodelle.

Schulz von Thun, Friedemann (2010): Miteinander reden 3: Das „Innere Team“ und situationsgerechte Kommunikation, Rowohlt Taschenbuch

Mit dem Modell des inneren Teams zeigt Schulz von Thun einen sehr hilfreichen Lösungsansatz auf, um der eigenen inneren Pluralität in schwierigen Situationen zu begegnen.

Schulz von Thun, Wibke Stegemann (Hrsg.): Das Innere Team in Aktion: Praktische Arbeit mit dem Modell

Die unterschiedlichen Beiträge in diesem Buch demonstrieren, in wie vielen unterschiedlichen Bereichen und wie vielfältig das Modell von Friedemann Schulz von Thun wirkungsvoll eingesetzt werden kann.

Sprenger, Reinhard (2014): Mythos Motivation: Wege aus einer Sackgasse, Campus Verlag

Sprenger stellt in seinem Bestseller zur Motivation die These auf, dass alles Motivieren demotivierend sei. Insofern sind seiner Ansicht nach die vielen Mitarbeitermotivations-tools und Anreizsysteme kontraproduktiv. Laut Sprenger kündigen Mitarbeiter nicht den Unternehmen, sondern ihren Chefs.

Storch, Maja (3. Auflage, 2012): Das Geheimnis kluger Entscheidungen: Von Bauchgefühl und Körpersignalen, Piper Verlag

Maja Storch ist Psychoanalytikerin und zeigt in ihrem Buch auf leicht verständliche Weise, wie uns Intuition und Gefühl helfen, die langfristig besseren Entscheidungen zu treffen. Je besser wir auf somatische Marker achten und unsere Körpersignale verstehen, desto erfolgreicher werden wir Entscheidungen in unserem eigenen Sinne treffen.

Subramanian, Guhan (2012): Negotiauctions: So gewinnen Sie mit neuen Verhandlungsstrategien. Auktion-Ausschreibung-Verhandlung-Hybrid-Strategie, Campus Verlag

Subramanian empfiehlt vor jeder Verhandlung zunächst den Spielraum der Parteien zu ermitteln, die beste Verhandlungsalternative und den möglichen Einigungsbereich. Er erläutert sehr konkret die Rahmenbedingungen für die unterschiedlichen Verhandlungsformen und -strategien.

Wilker, Jessica (2014): Das Einmaleins der Achtsamkeit: Vom sorgsamem Umgang mit alltäglichen Gefühlen, Herder Verlag

Die Psychologin Jessica Wilker entwickelt in diesem kleinen Büchlein ein Wochentraining der Achtsamkeit. Und wie es der Titel schon sagt: Es geht insbesondere um den Umgang mit alltäglichen Gefühlen und Gefühlen, auf die wir manchmal gern verzichten würden. Niemals mit dem ermahnenden oder esoterischen Fingerzeig geschrieben, sondern praxisnah und mit einer Prise Humor.

<http://www.bildungserver.de/innovationsportal/bildungplus> vom 7.3.2014:

Frauen fühlen sich zerrissen zwischen Kind und Karriere

<http://catalyst.org>: why diversity matters_catalyst: 2011 gemeinsam von der non-profit Organisation Catalyst und der Unternehmensberatung Mc Kinsey durchgeführten Studie. Sie belegt, dass bei den 89 untersuchten europäischen börsennotierten Unternehmen diejenigen am erfolgreichsten sind, die gemischte top Führungsteams haben.

<http://www.guj.de/presse/.../frauen-auf-dem-sprung-die-grosse-brigitte-studie/>

Studie: Frauen auf dem Sprung – repräsentative Studie des Wissenschaftszentrums Berlin mit dem Institut für angewandte Sozialwissenschaften (infas)

<http://www.spiegel.de> › KarriereSPIEGEL › Berufsleben › Frauen und Karriere:

DPA.Frauen am Ball: Deutschen Firmenführungen fehlt der weibliche Kick

Sachverzeichnis

A

adressatengerechten Kommunikation, 80
Ähnlichkeitsprinzip, 16
Altlasten, 184
Anglizismen, 113
Angriffe, 138
Angst, 102, 134
Antreiber, 149
Antrittsrede, 180
Antrittssignal, 185
Appellebene, 119
Arbeitszeitmodelle, 57
Au Pair Mädchen, 56
aufgabenbezogene Führung, 179
Aufzugsrede, 70
Authentizität, 179

B

Babypause, 57
Betreuungsmodelle, 54
betriebliche Selbstverpflichtung, 46
Bewerbung, 75
Bewerbungsgespräche, 76
Bewerbungsphase, 75
Bewerbungswettbewerb, 16
Beziehung, 16
Beziehungsebene, 121
Blickkontakt, 109
Business Etikette, 116
Businesskauderwelsch, 183

C

Choleriker, 80
Coach, 19
Coaching, 51
Controller, 85

D

Distanz, 168, 184
Diversity Workshops, 51
Dolmetschertechnik, 141
Dunbar-Zahl, 14

E

Einwände, 31
Emotion, 34
emotionales Erfahrungsgedächtnis, 178
Empathie, 179
Employer Branding Strategy, 48
Entscheidungen, 28, 178
Entscheidungsprozesse, 178
Entwicklungsbereiche, 11, 77
Entwicklungsquadrat, 87
Erfolg, 12
Erfolgsrezept, 192
Erfolgsweichen, 185
Erlauber, 147, 150
erster Eindruck, 185
Erstgespräche, 186
Erwartungen, 9, 186
Erwerbsbeteiligung, 24
Erziehung, 7
Etikettierungsansatz, 112
Everybody's Darling, 155
Exitinterviews, 52

F

FAKT Karrieretool, 193
Familie, 48
Familiengründung, 53
Familienplanung, 53
Feedback, kritisches, 11, 14
Feedback-Kultur, 12

- Fehler, 12
 Fluchtreflex, 102
 Fluktuationsquote, 52
 Fragen, 32
 Frauenförderung, 24
 Frauenquote, 46
 Führung, 88, 163
 Führung in Teilzeit, 58
 Führungsgrundsätze, 180
 Führungskraft, 88, 178
 Führungsposition, 31
 Führungsqualität, 177
 Führungsstil, 177
 Führungsverständnis, 21
 Furcht, 134
- G**
- Galen, 80
 Gefangendilemma, 123
 Gefangenendilemma, 123
 Gegenangriff, 141
 Gegenspieler, 167
 Gehaltsbestandteile, 125
 Gehaltsrunde, 125
 Gemischte Führungsteams, 50
 gemischte Teams, 46
 Gesetz zur Einführung der Frauenquote, 6
 Gestalterin, 32
 Gläserne Decke, 31
 Glaubenssatz, 142
 Gleichberechtigung, 24
 Grundposition, 147
- H**
- Haltung, 75
 Harmonie, 77
 Harmoniefalle, 155
 Harvard Konzept, 124
 Harvard Universität, 34
 Helfersyndrom, 155
 Hierarch, 102
 Hierarchie, 169, 184
 Hierarchieebene, 175
 Hippokrates, 79
 Humor, 17
 Hüte, Lebenshüte, 9
- I**
- Ich-Faktors, 68
 Impulsgeber, 173
 Informationspolitik, 184
 Innerer Kritiker, 11, 13
 Inneres Team, 156
 Insignien der Macht, 165
 Interessenskonflikt, 130
- J**
- Jobsharingmodell, 57
- K**
- Karrierebedingungen, 29
 Karrierechancen, 6
 Karrieregestaltung, 48
 Karriereknick, 29, 57
 Karriereleiter, 11
 Karrierenachteile, 30
 Karriereplanung, 11
 Karriereziele, 6
 Kernbotschaft, 74
 kinästhetischer Kanal, 87
 Komfortzone, 28, 179
 Kommunikationsstile, 81
 Kommunikationsverhalten, 80
 Kompetenzen, 8
 Kompetenzfremdeinschätzung, 37
 Kompetenzselbsteinschätzung, 37
 Konflikt, 165
 Konfliktfall, 125
 Konfliktlösungsstrategie, 124
 Konkurrenz, 169
 Kontakt, 15
 Kontaktaufnahme, 15
 Kontaktpflege, 15
 Kopfkino, 156
 Körpersprache, 171
 Krabben, 143
 Kritiker, innerer Kritiker, 139
 Küchenzuruf, 114
- L**
- Lampenfieber, 102, 133
 Lebensphase, 16, 22
 Leistung, 16, 149
 Leitsätze, 145
 Lernprozess, 12
 Lerntypen, 83
 Logische Ebenen nach Robert Dilts, 78
 Loorbeerdieb, 137

Lösungsorientierung, lösungsorientiert, 8, 14, 109

Loyalität, 27

M

Machiavellismus, 173

Macht, 164

Machtdenken, 173

Machtposition, 173

Machtspiele, 47, 164

Machtspieler, 164

Machtstrategie, 173

Machtwirkung, 175

Managementkaderwelsch, 113

Mannschaftsaufstellung, 157

Manuskripte, 111

Marketingstrategie, 68

Marktwert, 192

Mehrabian-Studie, 101

Mehrwert, 68

Melancholiker, 80

Mentor, 20

Mentorenbeziehung, 21

Mentoring, 51

Mentoringprogramme, 20

Messbarkeitskriterien, 36

Misserfolg, 12

Mitarbeiter, 183

Mitarbeiterpotenziale, 184

Modelling, 21, 156

Modulation, 105

Muppet Show, 167

N

Nachfolgeplanung, 49

Nähe, 184

Nein-Sagen, 155

Netzwerke, 14

Netzwerken, 15

Netzwerkpartner, 14

Netzwerkveranstaltung, 16

Nonverbale Kommunikation, 105

Nummer Eins, 185

Nummer eins, 169

O

Opfer, 165

P

Paradigmenwechsel, 124

Partner, 24

Pausen, 110

Pecha Kucha, 114

Perfektion, 9

Perfektionismus, 149

Personenbezogene Führung, 179

Persönlichkeiten, 77

Persönlichkeitsmerkmal, 77

Persönlichkeitsstruktur, 77

Persönlichkeitstypen, 82

Philosoph, 84

Phlegmatiker, 80

Poleposition, 8

Potenzial, 37

Pragmatiker, 86

Präsentation, 95

Prestige, 175

Prinzip der Gegenseitigkeit, 124

Q

Quote, 48

R

Rampenlicht, 135

Rang, 185

Rangordnung, 168

Rangordnungskampf, 185

Rangunterschied, 175

Respekt, 169

Revierverhalten, 165

rhetorische Mittel, 90

Rolle, 7

Rollenmodell, 25, 59

Rollenmuster, 25

Rollenzuschreibung, 143

S

Sachebene, 120

Sanguiniker, 80

Schlagfertigkeit, 138

Schwächen, 7

Selbstkundgabeebene, 121

Selbstmarketing, 68

Selbstmarketingstrategie, 68

Selbstreflexion, 7

Selbstverpflichtung, 50

Selbstzweifel, 135

Situatives Führen, 178

Small Talk, 17

- Smarte Zielformel, 35
somatische Marker, 178
Souverän, 175
Sozialisation, 26
Sparringspartner, 102
Spielangebot, 171
Spiele, 165
Spielfeld, 160
Spielführerin, 167
Spielregeln, 173
Spielverhalten, 166
Stammspieler, 157
Stärken, 37
Status, 47, 135
Statusberichte, 70
statusorientierte Kommunikation, 169
Statusspiel, 169
Statussymbol, 173
Status-Modell, 170
Status-Typ, 170
Stimme, 105
Stimmelage, 105
Strategie, 123
Stresshormone, 134
Szene, 171
- T**
Tages, 54
Talent Review Meetings, 50
Teilzeit, 25
Teilzeitfrage, 30
Teilzeitgesetz, 29
Tiefungsfragen, 139
Tit-for-Tat Strategie, 123
Toolbox, 67
Transaktionsanalyse, 147
- U**
Unternehmensbühnen, 73
Unterwerfungsgeste, 102
- V**
Veränderungsprozess, 19
Verantwortlichkeiten, 9
Vereinbarkeit von Karriere und Familie, 48
Verhaltensänderung, 78
Verhaltensdreieck, 76
Verhaltensmuster, 7
Verhandlung, 109, 125
Verhandlungserfolg, 125
Verhandlungsmethodik, 128
Verhandlungspartner, 128
Verhandlungsposition, 128
Vertrauen, 186
Visionär, 88
Vorbild, 22
Vorgesetztenwechsel, 180
Vortrag, 95
- W**
War of Talent, 48
Warum-Karrieregestalterin, 195
WARUM-Typ, 83
Was-Karrieregestalterin, 197
WAS-Typ, 83
Welpenschutz, 185
Wertschätzung, 17
Wettbewerb, 6, 49
Wettbewerbsorientierung, 49
Wettbewerbsituationen, 49
Wiedererkennungseffekt, 68
Wie-Karrieregestalterin, 199
WIE-Typ, 83
Win-win-Konzept, 124
Wirksprache, 112
Wohlfühlzone, 171
Wozu-Karrieregestalterin, 201
WOZU-Typ, 83
- Z**
Zehn-zehn-zehn-Regel, 28
Zielbild, 9, 34
Ziele, 6
Zielerreichung, 35
Zielformel, 35
Zugehörigkeitsbedürfnis, 184
Zungenbrecher, 108