

Christian Stöwe | Lara Keromosemito

# Vom Kollegen zum Vorgesetzten

Wie Sie sich als Führungskraft  
erfolgreich positionieren



# Inhaltsverzeichnis

---

<b>Vorwort .....</b>	<b>5</b>
<b>Einleitung.....</b>	<b>11</b>
Viele Wege führen nach Rom .....	11
Perspektivenwechsel schafft Verständnis.....	12
<b>Kapitel 1: Das Richtige tun – Was sind meine wirklich erfolgskritischen Themen und Aufgaben?.....</b>	<b>15</b>
Worin besteht die Herausforderung in den „ersten einhundert Tagen“? .....	15
Analyse der Ressourcen und Herausforderungen .....	19
Eine eigene schlüssige Strategie entwickeln.....	24
Zusammenfassung.....	32
<b>Kapitel 2: Die Erwartungen klären – Wie führe ich das erste Gespräch mit Kollegen, Mitarbeitern und meinem Chef?.....</b>	<b>35</b>
Warum ist es so wichtig, die Erwartungen zu klären? .....	35
Die gegenseitigen Erwartungen in einem konstruktiven Gespräch klären – der Gesprächsablauf.....	38
Das Erwartungsgespräch mit Ihrem eigenen Chef – Chancen und Fallen.....	45
Das Gespräch über die Erwartungen mit den Mitarbeitern und Konkurrenten .....	52
Das Gespräch über Erwartungen mit Ihren kollegialen Schnittstellen und Partnern.....	59
Die Erwartungen an sich selbst, wie ist Ihre Rolle und Ihr Selbstverständnis als neue Führungskraft? .....	62

Zusammenfassung.....	64
<b>Kapitel 3: Unterschiedliche Persönlichkeiten – Wo liegen Chancen, wo Fallstricke?.....</b>	<b>67</b>
Warum sich eine Analyse der Persönlichkeiten in Ihrem Team lohnt.....	67
Unterschiedliche Reaktion je nach Persönlichkeit.....	68
Welcher Typ bin ich?.....	78
Wie reagieren verschiedene Persönlichkeitstypen unter den Mitarbeitern auf Ihren Aufstieg?.....	82
Zusammenfassung.....	87
<b>Kapitel 4: Den eigenen Führungsstil finden – Was soll meine persönliche Handschrift sein? .....</b>	<b>89</b>
Was „Mitarbeiterführung“ eigentlich bedeutet .....	91
Unterschiedliche Führungsstrategien.....	94
Unterschiedliche Führungsstile.....	95
Zusammenfassung.....	100
<b>Kapitel 5: Motivieren und erfolgreich delegieren – Wie erreiche ich, dass alle in meinem Sinne handeln? .....</b>	<b>103</b>
Warum ist es wichtig, erfolgreich zu delegieren und Mitarbeiter zu motivieren?.....	103
Klar sagen, was erreicht werden soll – Führen mit Zielen.....	107
Delegationshürden überwinden und erfolgreich delegieren – Gewinnen Sie Spielräume .....	112
Mitarbeiter erfolgreich motivieren.....	125
Zusammenfassung.....	133
<b>Kapitel 6: Sich durchsetzen und klar positionieren – Wann muss ich Härte zeigen? .....</b>	<b>135</b>
Worin besteht die Herausforderung bei der Durchsetzung von Anweisungen?.....	135
Sinn stiften, um Einsicht zu erzeugen.....	137

Appell an das Pflichtbewusstsein – erhöht die Bereitschaft zur Mitarbeit .....	138
Wenn der Mitarbeiter keine Einsicht zeigt: hartes Durchgreifen oder Schmusekurs? .....	140
Schwarzweißdenken als Ursache von extremen Verhaltensweisen .....	142
Selbstanalyse – Zu welcher Verhaltensweise tendieren Sie? .....	144
Verhaltensbandbreite entwickeln .....	154
Schrittweises Probieren, wenn möglich mit Feedback .....	157
Zusammenfassung.....	158
<b>Kapitel 7: Mitarbeitergespräche erfolgreich führen – Erwartungen verdeutlichen, ohne zu demotivieren.....</b>	<b>161</b>
Führungskraft beurteilt Mitarbeiter – Nun wird die Hierarchie deutlich.....	161
Feedback: wertschätzend und klar .....	163
Struktur und Ablauf eines formalisierten Mitarbeitergespräches .....	169
Häufig gestellte Fragen .....	177
Wenn der Mitarbeiter Ihre Beurteilung nicht akzeptiert .....	187
Zusammenfassung.....	194
<b>Weiterführende Literatur .....</b>	<b>197</b>
<b>Die Autoren.....</b>	<b>199</b>
<b>Stichwortverzeichnis .....</b>	<b>201</b>