

<b>1 Einführung</b>	<b>1</b>
<b>1.1 Führung als Managementaufgabe</b>	<b>1</b>
<b>1.2 Aufgaben und Funktionen der Führung</b>	<b>7</b>
<b>1.3 Menschenbilder</b>	<b>10</b>
1.3.1 Theorie X und Theorie Y von McGregor	10
1.3.2 ‚Complex man‘ nach Schein	12
1.3.3 Miles Human Resources Modell	14
<b>1.4 Führungsstile</b>	<b>15</b>
1.4.1 Die klassische Typologie von Lewin	15
1.4.2 Das Stilkontinuum von Tannenbaum/Schmidt	16
1.4.3 Das mehrdimensionale Konzept von Bleicher/Meyer	17
1.4.4 Das Verhaltensgitter von Blake/Mouton	20
1.4.5 Die Drei-D-Theorie von Reddin	23
<b>1.5 Situative Führung</b>	<b>24</b>
1.5.1 Situative Aussagen zum Stilkontinuum	25
1.5.2 Situative Reifegrad-Theorie von Hersey/Blanchard	26
1.5.3 Das Kontingenzmodell von Fiedler	28
<b>1.6 Führungstechniken und Führungsmodelle</b>	<b>33</b>
1.6.1 Delegation und Organisation des Führungssystems	33
1.6.2 Management by Exception (MbE)	37
1.6.3 Management by Delegation (MbD)	39
1.6.4 Management by Objectives (MbO)	44
1.6.5 Management by System (MbS)	49
<b>1.7 Führen mit Zielen</b>	<b>51</b>
1.7.1 Elemente und Arten von betrieblichen Zielen	51
1.7.2 Zielsystem des Betriebes	56
1.7.3 Zielentwicklung	60
1.7.4 Zielvereinbarung	65
1.7.5 MbO – ein Patentrezept?	69
<b>2 Fallstudie: Führungskultur und Führungskonzeptionen</b>	<b>73</b>
<b>2.1 Ein Konkurrent wird übernommen</b>	<b>73</b>
<b>2.2 Vorbereitung auf die Führungsanalyse</b>	<b>74</b>

<b>2.3</b>	<b>Menschenbild: Teamleiter G. Recht – alles unter Kontrolle</b>	<b>100</b>
<b>2.4</b>	<b>Führungsstil: K. Operativ im Alleingang</b>	<b>103</b>
<b>2.5</b>	<b>MbE: Ausnahmefall im Vertrieb?</b>	<b>108</b>
<b>2.6</b>	<b>MbD: Penibel ist zuständig</b>	<b>111</b>
<b>2.7</b>	<b>MbO: Führen mit Zielen</b>	<b>113</b>
<b>2.8</b>	<b>Eigene Ziele setzen</b>	<b>116</b>
<b>3</b>	<b>Bearbeitungs- und Lösungshinweise</b>	<b>119</b>
<b>3.1</b>	<b>Vorbemerkung</b>	<b>119</b>
<b>3.2</b>	<b>Vorbereitung auf die Führungsanalyse</b>	<b>119</b>
<b>3.3</b>	<b>Führungsanalyse bei Newtec</b>	<b>124</b>
3.3.1	Zu „Menschenbild: Teamleiter G. Recht ...“	124
3.3.2	Zu „Führungsstil: K. Operativ ...“	125
3.3.3	Zu „MbE: Ausnahmefall im Vertrieb?“	127
3.3.4	Zu „MbD: Penibel ...“	129
3.3.5	Zu „MbO Führen mit Zielen“	131
	<b>Verzeichnis der Abbildungen</b>	<b>133</b>
	<b>Literaturverzeichnis</b>	<b>135</b>
	<b>Stichwortverzeichnis</b>	<b>139</b>