
Inhalt

1. Balance oder Disbalance: Kleine Verschiebungen – große Wirkungen	9
• Individuelle Disbalance – von der Golden Gate Bridge in den Tod	9
• Globale Disbalancen – vom Börsenwunder zur Weltwirtschaftskrise	14
• Die Bedeutung von Balance	29
• Frank Right und die Weltwirtschafts- und Finanzkrise: Der gemeinsame Nenner	34
• Disbalancen wohin man schaut – zum Beispiel im Fußball bzw. im (Leistungs)-Sport	40
• Über die Notwendigkeit einer Balance in Führung und Management – als Schutz gegen psychische Erkrankungen	47
• Stress – die Dosis macht die Wirkung	74
2. Drei Motivationssysteme – drei verschiedene Richtungen	85
• Motivation in Richtung Leistung	96
• Erste Disbalance: Ein Zuviel in Richtung Leistung bewirkt den „Sisyphos-Effekt“	100
• Motivation in Richtung Bindung und Anschluss	106
• Die faszinierende Geschichte von Roseto	109
• Zweite Disbalance: Ein Zuviel in Richtung Bindung und Anschluss bewirkt den „Gutmensch-Effekt“	113
• Motivation in Richtung Macht	116
• Dritte Disbalance: Ein Zuviel in Richtung Macht bewirkt das „Generaldirektoren-Syndrom“	120
• Disbalancen wohin man schaut – Macht demonstration beim Finanzamt	131

3. Durch Balance in Führung – das können Führungskräfte tun	139
• Das „Peter-Prinzip“ außer Kraft setzen	144
• Werkzeuge im Rahmen der fachlichen Kompetenz und des Leistungsmotivs	150
• Für „Kontext-Ziele“ sorgen	150
• Effektivität und Effizienz verbinden	157
• Mit Regeln arbeiten und sich daran halten	159
• Selbstkontrolle fordern und fördern	163
• Kreativität und Innovation fördern	166
• Werkzeuge im Rahmen der sozialen Kompetenz und des Bindungs- bzw. Anschlussmotivs	169
• „Pro-Aktiv“ und direkt kommunizieren können	171
• Mitarbeiter einbinden	175
• Ein ausgewogenes Nähe- und Distanzgefühl entwickeln	182
• Vertrauen und Zutrauen entwickeln	184
• Ein stabiles Beziehungsmanagement leben	186
• Werkzeuge im Rahmen der persönlichen Kompetenz und des Machtmotivs	190
• Motivieren können – sich selbst und andere	191
• Das „Biermodell“ – eine ganzheitliche Motivationsmethode	196
• Optimistisch und offen sein	206
• Verlässlich und konsequent sein	210
• Überzeugend sein und sich durchsetzen können	213
• Prozesse und sich selbst reflektieren können	216
4. Gute Führung	223
Dankeschön...	226
Anhang	227
Verwendete und zu empfehlende Literatur	229