

[Download] Lösungstango. 7 verführerische Schritte zum erfolgreichen Management

## Lösungstango. 7 verführerische Schritte zum erfolgreichen Management

Von Louis Cauffman, Kirsten Dierolf  
DOC | \*audiobook | ebooks | Download PDF | ePub



[Download](#)

[Read Online](#)

Produktinformation -Verkaufsrang: #595181 in BcherVerffentlicht am: 2007-09Abmessungen: 8.74 x 1.06b x 5.67l, Einband: Gebundene Ausgabe272 Seiten | File size: 17.Mb

**Von Louis Cauffman, Kirsten Dierolf : Lösungstango. 7 verführerische Schritte zum erfolgreichen Management**  
before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Lösungstango. 7  
verführerische Schritte zum erfolgreichen Management:

Kundenrezensionen  
Hilfreichste Kundenrezensionen  
1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich.  
Lsungstango  
Von [www.unternehmensberatung-edda-moellers.de](http://www.unternehmensberatung-edda-moellers.de)  
Lsungstango. 7 verfrhrerische Schritte zum  
erfolgreichen Management  
Der Lsungstango zeichnet sich durch eine klare, verstndliche und nachvollziehbare  
Darstellung aus. Dabei ist es locker geschrieben. Wichtige Informationen sind gut zusammengefasst z.B. in  
Checklisten, mit denen man arbeiten kann. In den weiteren Teilen des Buches wird auf diese vorherigen Themen und  
Checklisten konkret verwiesen. In dem Buch finden sich gute Hinweise und Arbeitsschritte zur praktischen  
Anwendung sowie bungen, um die Inhalte fr sich selbst zu nutzen. Sehr gut gefallen hat mir das groe Praxisbeispiel, in  
dem die vorher erluterten Techniken Anwendung finden und jeweils im Einzelfall darauf verwiesen wird.  
4 von 5 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Praxisbezogener Leitfaden zur richtigen Kommunikation  
Von Rolf Dobelli  
Die Ursache vieler Probleme im Unternehmen liegt in der mangelhaften Kommunikation. Dabei sind die  
Beteiligten meist gewillt, sich richtig und effektiv mitzuteilen sie wissen nur nicht, wie das geht. Das behaupten  
zumindest Louis Cauffman und Kirsten Dierolf. Die Folge solcher Kommunikationsdesaster seien weitschweifige  
Diskussionen, die sich auf Schwierigkeiten statt auf Lsungen konzentrieren. Hier setzen die Autoren mit ihrem  
Lsungstango an: Sie beschreiben in sieben leicht nachvollziehbaren Schritten, wie man sich einem Ziel methodisch  
korrekt nhert. Das tun sie sehr praxisbezogen; alle Beispiele sind ausfhrlich und anschaulich beschrieben und jedes  
dargestellte Problem wird mit konkreten Tipps und Checklisten angegangen. Besonders hilfreich ist die Methode des  
Skalierens: Statt Situationen pauschal in ganz doll schlecht und super-gummi-gut einzuteilen, lernt man zu  
differenzieren. Obwohl manche Ratschlge hart an der Banalittsgrenze vorbeischrannen, wie z. B. Ohne Ziel kann  
man nicht gewinnen, empfiehlt getAbstract das Buch allen, die Fhrungsverantwortung tragen und an ihren  
Kommunikationsqualitten arbeiten wollen.  
2 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. ber die Kunst,  
etwas durch andere Menschen zu erreichen  
Von M. Lehmann-Pape  
Nicht die technischen Aspekte des Management  
sind es, die in diesem Buch im Mittelpunkt des Interesses stehen, sondern ein Teil der sogenannten 'soft skills'.  
Genauer ausgedrckt betrachten die beiden Autoren in ihren vielfltigen und differenzierten Darlegungen jene  
Fhigkeiten und Mglichkeiten, durchaus auch ein Kern des Managements, andere fr die Erreichung der  
Organisationsziele zu motivieren und anzuleiten. Schon zu Beginn legen die Autoren daher nachvollziehbar dar, dass  
Management bedeutet, zu fhren und zu coachen, in gleicher Weise. Der Manager als Coach ist es, der im Rahmen der  
gut 260 Seiten des Buches Methoden und Instrumente findet, seiner Motivations- und Befhigungsaufgabe (besser)  
nachzukommen. Methoden und Instrumente, die auf dem Lsungsorientierten Ansatz. Im Gesamten achten die Autoren  
auf ihrem Weg dabei darauf, eng an der Praxis zu verbleiben. Selbstverstndlich finden sich im Buch zu den  
vorgestellten Methoden auch Hintergrnde und theoretische Erluterungen (vor allem im 1. Kapitel zum  
Lsungsfokussierten Ansatz), wie bei einem guten 'Tango Unterricht' aber liegt das Hauptaugenmerk auf der Erluterung  
der 'Haltung' und der 'Umsetzung in der Praxis'. Und daher ist das Buch nicht kompliziert oder hoch abstrakt verfasst,  
sondern eingngig zu lesen und vielfach mit Beispielen und Mglichkeiten aufgelockert. Inhalte, bei denen es den  
Autoren tatschlich gelingt, diese mit im Sinn ihres 'Mottos' zu konzipieren und vorzutragen: 'Das Einfache funktioniert  
am besten'. In den praktisch orientierten Anteilen des Buches legen die Autoren zunchst Wert auf die Verbesserung der  
sprachlichen Fhigkeiten im Sinn der 'Erlernung' einer 'Lsungssprache'. Wobei 'Zuhren' in der Kommunikation oft noch  
frderlicher als Sprechen, zumindest als weitschweifiges Erklren ist (eine Erkenntnis, die Carl Rogers grundlegend und,  
vor allem, Thomas Gordon dann praktisch bereits in Systeme gegossen haben). Nach diesen grundlegenden  
'Befhigungen' bieten die Autoren sieben Lsungsschritte der Verbesserung der Interaktion mit Mitarbeitern an. Wie  
auch in einem Tango beide Tanzpartner harmonisieren mssen, damit der Tanz funktioniert und wie ebenso eine klare  
Rollenverteilung von 'Fhrung' als 'Einladung zum Folgen' mit der Bereitschaft, sich 'einladen zu lassen' im Tango  
korrespondiert, so kann dies auch auf den Bereich beruflicher Kommunikation angewendet werden, mit durchaus  
hohen Erfolgsaussichten. Nicht umsonst allerdings stellen die Autoren eine gute und verlssliche Arbeitsbeziehung als  
Grundlage des Geschehens in den Raum (und erlutern umgehend, wie diese hergestellt werden knnte). Denn ansonsten  
funktioniert weder der 'Tanz' noch ein anderes kommunikatives Miteinander. Mit Methoden wie 'Komplimente',  
'Ressourcenfindung', 'Skalieren' und anderen wird schnell deutlich, wie es gemeinsam und motivierend gehen  
knnte. Instrumentelle Hilfen (Flow Chart), ein intensives Praxisbeispiel und Einlassungen zu komplexeren und  
komplizierteren Situationen ergnzen das Buch und runden es ab. Verstndlich, klar und direkt, so liegt das Buch in  
Aufbau und Sprache vor. Der Reiz des Lsungsfokussierten Ansatzes erschliet sich bereits beim Einlesen in das Buch  
und wird im Lauf der Lektre deutlich noch vertieft. Sicherlich bedeutet die Aneignung dieses Ansatzes auch trotz der  
hilfreichen Aufarbeitung Arbeit. Aber 'einfach so' knnte auch niemand jene komplexen Haltungen und Figuren  
nachvollziehen, aus denen der Tango besteht. Eine Mhe aber, die sich umgehend beginnt zu lohnen, die mit vielen  
'Aha' Effekten im Buch verbunden ist und deren Erfolg ebenso umgehend zu sehen ist, da, wo der Leser sich aus dem  
Buch heraus einfach der eigenen Praxis zuwendet und die 'Tanzschritte' beginnt, zu erproben. Cauffman und Dierolf  
haben ein verstndliches und hoch praxisorientiertes Buch vorgelegt, dass nicht nur im Management von Firmen,  
sondern in vielfacher Hinsicht das gemeinsame Erreichen von Zielen, die Fhrung und Begleitung von Mitarbeitern  
ebenso befrdert, wie die Reflektion des eigenen Handelns und der eigenen Haltung im Sinne effektiver Lsungen zum  
zielgerichteten Fortschritt hin. Eine sehr empfehlenswerte Lektre fr jeden, der seine Fhrungskompetenz deutlich

erweitern möchte.

**Kurzbeschreibung** In diesem Buch geht es um Management als die Kunst, etwas durch andere Menschen erledigen zu lassen. Schließlich helfen Manager tagtäglich anderen, das zu tun, was nötig ist, um Ziele der Organisation zu erreichen. Um den Unternehmenszielen näher zu kommen, müssen Manager als Führungskraft und als Coach agieren. Dieses Buch bietet eine Vielzahl neuer Einsichten und Werkzeuge, die sowohl die Fähigkeiten als Führungskraft als auch die als Coach verbessern werden können. Der Autor und weitere Mitwirkende Louis Cauffman, klinischer Psychologe mit Abschluss in Betriebswirtschaft, ist Mitgründer und Geschäftsführer des Korzybski-Instituts, eines internationalen Forschungs- und Trainingsinstituts für lösungsfokussierte Therapie in Genk, Belgien. Daneben führt er die Geschäfte des Instituts für integratives Management, eines Beratungsunternehmens, das sich auf Familienunternehmen, lösungsfokussiertes Coaching auf Vorstandsebene und strategisches Management für (multi)nationale Unternehmen spezialisiert hat. Louis Cauffman wirkt außerdem als Training Executive am belgischen Family Business Institute und hat an der EHSAL-Universität in Brüssel eine Gastprofessur zur Psychologie in Familienunternehmen inne. Kirsten Dierolf arbeitet als Personal- und Organisationsentwicklerin und Coach hauptsächlich für die pharmazeutische Industrie, in der Finanzdienstleistungsbranche, in der Informationstechnologie und der Automobilindustrie.