
Inhaltsverzeichnis

Einführung	XIII
Was ist ein Tool?	XV
Kapitel 1 Sozialverhalten und Führung	1
Kernkompetenz 1 Investition in die Entwicklung meines Sozialverhaltens und meiner Führungsfähigkeit	
1.1 Was ist der Sinn meines Lebens, und was zählt wirklich?	4
Auf den Punkt gebracht!	7
1.2 Warum sind nur Menschen erfolgreich, die zuerst in sich investieren?	9
Auf den Punkt gebracht!	16
1.3 Warum immer so negativ?	18
Auf den Punkt gebracht!	21
1.4 Warum ist Zeitmanagement Lebenszeit?	23
Auf den Punkt gebracht!	30
Kapitel 2 Führungsverantwortung	33
Kernkompetenz 2 Investition in meine Führungsverantwortung	
2.1 Warum liegt in der Kürze die Würze?	34
Auf den Punkt gebracht!	36
	IX

2.2	Warum wir verstehen müssen, worum es geht?	38
	Auf den Punkt gebracht!	41
2.3	Wie öffnen wir Türen in den Köpfen?	43
	Auf den Punkt gebracht!	45
2.4	Warum wir keine Produkte verkaufen, sondern einen Auftrag? ...	47
	Auf den Punkt gebracht!	50
2.5	Warum ist der Weg nicht das Ziel?	52
	Auf den Punkt gebracht!	55
Kapitel 3 Menschen		57
Kernkompetenz 3 Meine Investition in Menschen		
3.1	Was möchten wir über unsere Unternehmenskultur in der Zeitung lesen?	58
	Auf den Punkt gebracht!	62
3.2	Warum Kommunikation unser Leben bestimmt?	64
	Auf den Punkt gebracht!	66
3.3	Warum können wir uns keine schlechten Mitarbeiter leisten? ...	68
	Auf den Punkt gebracht!	71
3.4	Wie führen wir ein Mitarbeitergespräch?	73
	Auf den Punkt gebracht!	75
3.5	Wie fördern, wie fordern wir?	76
	Auf den Punkt gebracht!	83
Kapitel 4 Strategien		85
Kernkompetenz 4 Meine Investition in Strategien		
4.1	Was verstehen wir unter dem Begriff Strategie?	86
	Auf den Punkt gebracht!	89
4.2	Warum ohne Leitbild das Herz des Unternehmens fehlt?	91
	Auf den Punkt gebracht!	94
4.3	Wie die Strategie nicht scheitern wird? Das „Krauthammer Strategiehaus“	96
	Auf den Punkt gebracht!	108
4.4	Was noch sehr wichtig ist?	111
	Auf den Punkt gebracht!	115

Kapitel 5 Kunden und Partner	117
Kernkompetenz 5 Meine Investition in die Kunden- und Partnerbeziehungen	
5.1 Warum Kunden und Partner uns nicht stören?	118
Auf den Punkt gebracht!	127
5.2 Warum wir ohne Netzwerk unseren Laden schließen können? ...	129
Auf den Punkt gebracht!	133
5.3 Warum Kundenzufriedenheit kein Garant für den Erfolg ist? ...	135
Auf den Punkt gebracht!	142
Kapitel 6 Visionen	145
Kernkompetenz 6 Meine Investition in visionäres Denken	
6.1 Warum visionäres Denken keine Krankheit ist?	146
Auf den Punkt gebracht!	149
6.2 Wie werde ich die Fußfessel Komfortzone los?	151
Auf den Punkt gebracht!	158
6.3 Was bleibt zu tun?	160
Auf den Punkt gebracht!	164
Das „Krauthammer-Prinzip!“	167
Auf den Punkt gebracht!	169
Zum letzten Mal auf den Punkt gebracht!	170
Begriffsdefinitionen und Tools	173
... und noch etwas	179
Danke	181
Der Autor	183
Für wen ist dieses Buch?	185