

Tracy Goss

Re-Invention

*Das Re-Invention
Zukunfts-Programm
für außergewöhnliche
Karrieren und
mutige Entscheidungen*

Aus dem Englischen von
Dr. Simon Kämpf

Metropolitan Verlag
Düsseldorf · Regensburg

Inhalt

Vorwort	13
1. Die Macht, das »Unmögliche« zu verwirklichen	15
»Macht« als Kompetenz für »Unmögliches«	21
Wie diese »Macht« schmeckt	22
Was ist ein Re-Invention-Training?	25
Der erste Schritt: Re-Invention im Management	27
Verändern, wie Sie sind, <i>versus</i> verändern, was Sie tun	32
Auf den Kontext kommt es an	34
Die Sprache als »Haus des Seins«	36
Die Phasen des Re-Invention-Trainings	41
Die Ursprünge des Re-Invention-Trainings	46
Wer eignet sich für ein Re-Invention?	48
Voraussetzungen für das Re-Invention-Training	50
2. Entdecken Sie Ihre eigene Erfolgsstrategie	54
Erfolg hat seinen Preis	58
Das Kompensations-Prinzip	65
Ihre persönliche Erfolgsstrategie	69
Formulieren Sie Ihre Erfolgsstrategie im Ganzen	86
Kann die Erfolgsstrategie überwunden werden?	86
Was bringt ein Re-Invention im Management?	92

Erfolgsstrategien in Unternehmen	94
Der nächste Schritt: Grundbedingungen des Menschseins	97
3. Das Universell-Menschliche Paradigma	99
Die innere Stimme	103
Wie die Dinge »sein sollten« oder »nicht sein sollten«	105
Der fehlende Punkt	109
»Überleben« im Sinne des Universell-Menschlichen Paradigmas	112
Wie Sie gelernt haben zu kompensieren	115
Das Universell-Menschliche Paradigma im Unternehmen	117
Wege zur Freiheit	123
4. »Sterben«, bevor man in die Schlacht zieht	125
Das Ende der Hoffnung	127
Carpe diem	131
Das Nadelöhr der Hoffnungslosigkeit	133
Lernen, am Ende zu sein, ohne aufzugeben	139
Ehrlich zu sich selbst sein	141
5. Das Re-Invention-Paradigma	143
Die Zukunft verkünden	145
Die Deklaration einer Möglichkeit	147
Ein Re-Invention-Paradigma entwickeln	151
Einen Standpunkt beziehen	157
Deklarationen im Unternehmen	161
Die Deklaration optimieren	164
Von der Deklaration zum Entwurf der Zukunft	167
6. Eine »unmögliche« Zukunft erfinden	169
Leader schaffen eine »Öffnung« für Zukünftiges	170
Für sich selbst eine »Öffnung« schaffen	175
Die Zukunft erfinden	178
Der Entwurf <i>Ihres</i> Spiels	181

7. Die Brücke zwischen Möglichkeit und Wirklichkeit . . .	198
Der Teufelskreis der Interpretation	201
Die Brücke zwischen Möglichkeit und Wirklichkeit:	
sprechend handeln	206
Bitten: Fragen, die ein Engagement hervorrufen	207
Versprechen, mutige Versprechen	224
Drei Fragen, nachdem etwas geschehen ist	232
Handeln im Sinne des Re-Invention-Paradigmas	233
8. Was Sportler und Künstler über Spitzenleistungen	
wissen (und Manager nicht wissen)	236
Üben, üben, üben...	237
Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile	242
Ein Re-Invention im Unternehmen durchführen	283
Das letzte Wort zum Thema »Macht«	289
Anhang I:	
Die zwei Grundparadigmen	293
Anhang II:	
Begriffe des Re-Invention-Trainings	295
Anhang III:	
Für Führungskräfte, die bereits ein Re-Invention oder	
ein Reengineering im Unternehmen durchführen	301
Personen- und Sachregister	309