

(Free download) Spielmacher im Management: Unternehmerisches Gespr entwickeln und strategisch handeln: Unternehmerisches Gespur Entwickeln Und Strategisch Handeln

Spielmacher im Management: Unternehmerisches Gespr entwickeln und strategisch handeln: Unternehmerisches Gespur Entwickeln Und Strategisch Handeln

Von Klaus M. Kohlfffel, Jan-Dirk Rosche
*ebooks | Download PDF | *ePub | DOC | audiobook*



[Download](#)

[Read Online](#)

Produktinformation -Verkaufsrank: #1237499 in BcherVerffentlicht am: 2008-11-12Abmessungen: 8.43 x 5.51b x .79l, Einband: Gebundene Ausgabe301 Seiten | File size: 69.Mb

Von Klaus M. Kohlfffel, Jan-Dirk Rosche : Spielmacher im Management: Unternehmerisches Gespr entwickeln und strategisch handeln: Unternehmerisches Gespur Entwickeln Und Strategisch Handeln before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Spielmacher im Management:

Unternehmerisches Gespr entwickeln und strategisch handeln: Unternehmerisches Gespr Entwickeln Und Strategisch Handeln:

Kundenrezensionen
Hilfreichste Kundenrezensionen
1 von 4 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich.
Verknpfung von "Spieltheorie" und Unternehmertum
Von Rolf Dobelli
Erfolgreiche Unternehmer werden nicht in ihre Rolle hineingeboren, sie sind auch keine Glcksritter, die sich von den Launen des Schicksals abhngig machen. Erfolgreiche Unternehmer sind Persnlichkeiten, die ihre Fhigkeiten ' Gespr fr geschftliche Chancen, analytisches und visionres Denken ' immer weiter ausbauen, um so ihre Ziele zu erreichen. Die Autoren Klaus M. Kohlffel und Jan-Dirk Rosche gehen den unterschiedlichen unternehmerischen Qualitten auf den Grund und zeigen Mglichkeiten auf, wie man sie trainieren und weiterentwickeln kann. Ihr Buch bietet eine detaillierte, gut strukturierte bersicht ber die vielfltigen Beziehungen zwischen 'Spieltheorie' (wie sie die Autoren verstehen) und Unternehmertum. Die Fuballmetaphern in den Geschftsalltag zu bersetzen, lohnt sich allerdings lngst nicht immer ' viele davon knnen ihre banalen Inhalte kaum kaschieren. Aber hier und da finden sich doch auch Inspirationsquellen, um die eigenen unternehmerischen Fhigkeiten planmig zu entwickeln, meint getAbstract.
1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich.
Spielerischer Ansatz, der Laune macht!
Von Marc O. Sigle
Spielmacher im Management weckt die Lust, Neues zu wagen und auszuprobieren. Es bricht mit althergebrachten Denkweisen, hilft dem Leser, Entscheidungen zu planen und spielerischer an die Arbeit heranzugehen. Dabei lassen die Autoren nicht auer Acht, dass es auf jedem Spielfeld um Erfolge geht.
3 von 4 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich.
Leichtigkeit und Klarheit inspirieren mich
Von Gyger Stephan-Samuel
Zuerst aufgefallen ist mir der Titel: Im Wort Spiel kommt fr mich Leichtigkeit und Spass in den Arbeitsalltag. Dies inspiriert mich, im Mhsal der Arbeit fr Spass und Leichtigkeit offen zu sein. Mir scheint das spielerische Element in der Arbeit ein Schlssel fr Kreativitt und Innovation zu sein. Dann ist mir die Gliederung aufgefallen: Zuerst spren, dann denken, sich danach positionieren und daraus handeln: Ist das nicht fr jedermann/frau? Fr mich ist die Gliederung bestechend einfach, dadurch klar, sie animiert mich zum Lesen weil ich den Inhalt verstehe. Somit ist jeder Mensch ein Lebens-Unternehmer. Das unternehmerische Sein hilft mir im Alltag wirklich das zu tun, was mir wichtig ist und im Herzen liegt. Das Buch ist fr mich deshalb mehr als fr den Beruf und frs Geschft: Ein Buch das mir hilft, mein Gespr und meine Impulse wahrzunehmen und ihnen Ausdruck zu geben.
Grossen Dank.

Pressestimmen
"Das Spiel als tragfhige Metapher fr das Management zu sehen, ist keine unbedingt neue Idee. Spannend wird es aber, wenn man versucht, die hnlichkeit nicht auf einzelne Sager zu konzentrieren, sondern das ganze Regelwerk (auch eine Spielanalogie) der Wirtschaft auf die Rolle des Spielmakers hin zu untersuchen. ... Grn auf Weiss wird so manchen Management-Situation durch die spielerische Verfremdung durchschaubar."
Leadership, Nr. 10/2009
Kurzbeschreibung
Networking and a carousel lifestyle are clearly on the rise. Fixed work contracts are increasingly terminated, renegotiated or turned into temporary supplier-customer relations. Business models are changed ever more quickly and replaced by new ones. In future we will all need much more the fantasy, creativity and energy of a key player. In a world where entrepreneurial behavior is the decisive factor in success, readers of this book will considerably improve their entrepreneurial attitude and standing, thanks to real-life examples, checklists and exercises. They will learn in an enjoyable way how to consider their professional and/or social situation from the viewpoint of a key player. Having a better entrepreneurial and strategic standing is sensible, and builds courage and strength. It raises our own performance and that of your team. The focus is on five core issues:- How to develop a feel for strategy- How to train strategic thinking- How to clarify the strategic position - How to develop strategic ways of behavior - And how to display them. In answering these questions, the authors make use of five main aspects of strategic games: the actual entrepreneurial idea, the playing field where we find ourselves, the rules of the game, and the players and the relationships between them.
ber den Autor und weitere Mitwirkende
Klaus M. Kohlffel und Jan-Dirk Rosche sind Professoren an der Hochschule fr Technik, Wirtschaft und Gestaltung (HTWG) in Konstanz. Ihre Schwerpunkte liegen auf den Gebieten Strategisches Management, Fhrung und Organisation, Projektmanagement. Sie verfgen ber langjhrige Erfahrung in der Automobil-, Elektro- und Elektronik, Chemie- und Pharmaindustrie, im Banken- und Dienstleistungs-, sowie im Gesundheits- und Sozialbereich. Ttig sind sie in der internationalen Strategie-, Entwicklungs- und Projektberatung sowie im Training in den Bereichen Leadership, Organisation und Personal; im Coaching von Eigentmer-Unternehmern, Geschftsfrhungen, Fhrungskrften und Projektleitern.