

Zita Küng

Praktische Organisationsanalyse

Strategien verstehen und gestalten – erkennen, was gespielt wird

2. Auflage

 Springer

Inhaltsverzeichnis

1	Wie bekommen Sie den Durchblick?	1
	<i>Z. Küng</i>	
1.1	Strategische Organisationsanalyse	2
1.2	Macht	3
1.2.1	Fachkenntnisse und Sachwissen	4
1.2.2	Beherrschen von Informations- und Kommunikationskanälen	5
1.2.3	Kontrolle über Beziehungen der Organisation zu Ihrer Umwelt	6
1.2.4	Technische Fertigkeiten	6
1.2.5	Nutzen der organisationellen Regeln	7
1.3	Strategie	7
1.3.1	Organisationszwecke und persönliche Ziele	7
1.3.2	Die offensive Strategie	8
1.3.3	Die defensive Strategie	9
1.3.4	Unsicherheitszonen	10
1.3.5	Exkurs zum Thema »List«	11
1.4	Spiel	13
1.4.1	Organisation und Betriebskultur	13
1.4.2	Funktionen der Spiele	14
1.5	Verhältnis der Organisation zur Umwelt	16
1.6	Macht und Spiel	16
1.6.1	Soziale Systeme	16
1.6.2	Konstrukte	18
1.6.3	Machtquellen	18
1.7	Strategie und Spiel	19
1.7.1	Ziele und Instrumente	19
1.7.2	Spieltheorie	20
1.8	Kräfteverhältnisse	21
1.8.1	Analyse	21
1.8.2	Regeln	22
2	Das Spiel als wesentliches Orientierungselement	25
	<i>Z. Küng</i>	
2.1	Orientierung und Regulierung durch Spiel	27
2.2	Wie können wir feststellen, dass gespielt wird?	28
2.2.1	Ein Spiel in Gang setzen	28
2.2.2	Spielsetting	29
2.2.3	Teilnehmerinnen und Teilnehmer	30
2.2.4	Spieldauer	31
2.2.5	Positionen im Spiel	32
2.2.6	Spielziel	32
2.2.7	Spielergebnis	33
2.2.8	Spielzüge	34
2.3	Spielen hat Laborcharakter	34
2.4	Im Spiel werden nicht ausschließlich hohe menschliche Werte gefordert	35

2.4.1	Werte.....	35
2.4.2	Tugenden.....	36
2.5	Neues Spiel – neues Glück.	36
2.6	Zwei Spezialfälle	37
2.6.1	Sport.....	37
2.6.2	Computerspiele.....	38
2.7	Was das Spielen attraktiv macht.	41
2.7.1	Gewinnaussichten.....	41
2.7.2	Spannung – Entspannung.....	41
2.7.3	Herausforderung – Unterhaltung.....	41
2.7.4	Gefühle zeigen.....	42
2.7.5	Gemeinschaft erleben.....	42
2.7.6	Fähigkeiten.....	43
2.7.7	Regeln und Orientierung.....	43
2.7.8	Sich Ausprobieren und Lernen.....	43
2.7.9	Eigene Ziele verfolgen.....	44
2.7.10	Verlieren können.....	44
2.8	Was das Spiel verdirbt.	44
2.8.1	Ständiges Verlieren.....	44
2.8.2	Regeln und Verstöße.....	44
2.8.3	Spannung fehlt.....	45
2.8.4	Konzentration – Ehrgeiz.....	45
2.8.5	»Miesepeter«.....	46
2.8.6	Ausstieg.....	46
2.8.7	Hadern mit dem Spielergebnis.....	46
2.8.8	Buchstabengetreu spielen.....	47
2.8.9	Aus der Spiellogik treten.....	47
2.8.10	Dominanz einer Person.....	47
2.8.11	Erwartungen – Realitäten.....	48
2.8.12	Eingriffe von außen.....	48
2.9	Wie stehen Spiele und Spielchen zueinander?	48
2.9.1	Spiele – Spielchen.....	48
2.9.2	Gefälle zwischen den Beteiligten.....	49
2.9.3	Verdeckte Haltung.....	50
2.9.4	Exkurs zum Thema »Intrige«.....	50
2.10	Das Verhältnis von Spiel und Ernst	51
2.11	Wann verhindert ein Konflikt das Spiel?	53
2.11.1	Konfliktstufe 1: Verhärtung.....	53
2.11.2	Konfliktstufe 2: Debatte.....	53
2.11.3	Konfliktstufe 3: Taten.....	54
2.11.4	Konfliktstufe 4: Images, Koalitionen.....	54
2.11.5	Konfliktstufe 5: Gesichtsverlust.....	55
2.11.6	Konfliktstufe 6: Drohstrategien.....	55
2.11.7	Konfliktstufe 7: Begrenzte Vernichtungsschläge.....	56
2.11.8	Konfliktstufe 8: Zersplitterung.....	56
2.11.9	Konfliktstufe 9: Gemeinsam in den Abgrund.....	56

3	Was wird hier eigentlich gespielt?	59
	<i>Z. Küng</i>	
3.1	Einstieg in konkrete Situationen	60
3.2	Wie können Sie Ihr Spiel identifizieren?	60
3.2.1	Wo wird das Spiel gespielt?	61
3.2.2	Wie ist die Spielatmosphäre?	61
3.2.3	Wer ist dabei?	61
3.2.4	Was ist verabredet?	62
3.2.5	Situationen aus der Praxis	62
4	Jetzt sind Sie dran	131
	<i>Z. Küng</i>	
4.1	Einleitung	132
4.2	Finden Sie das laufende Spiel	133
4.2.1	Beschreiben Sie eine konkrete Situation	133
4.2.2	Was ist/war Ihr Ziel in dieser Situation?	133
4.2.3	Bezeichnen Sie die Beteiligten	133
4.2.4	Beschreiben Sie die Spielatmosphäre	134
4.2.5	Was ist auffallend? Was ist der Störfaktor? Was ist die Irritation?	134
4.2.6	Wie heißt das Spiel?	135
4.3	Wie läuft das Spiel?	137
4.3.1	Ist gerade ein Spiel im Gang oder ist Pause?	137
4.3.2	Welche Regeln gelten?	138
4.3.3	Wer hält die Regeln (nicht) ein?	138
4.4	So kommen Sie zu Ihrer Strategie	139
4.4.1	Ihre Ziele in der aktuellen Situation	139
4.4.2	Sie formulieren Ihre strategischen Überlegungen	139
4.4.3	Sie entwickeln konkrete Schritte	140
4.4.4	Was setzen Sie ein?	144
5	Wie bringen Sie sich ins Spiel?	147
	<i>Z. Küng</i>	
5.1	Welches Spiel wird ausgewählt?	148
5.1.1	Gelernt ist gelernt	148
5.1.2	Die Lektionen der Jungen	149
5.1.3	Die Lektionen der Mädchen	151
5.1.4	Sie wählen, was Sie gut können	152
5.1.5	Welches Spiel schlagen Sie vor?	153
5.2	Was für eine Spielnatur sind Sie?	153
5.2.1	Was ist Ihr Impuls zum Mitspielen?	153
5.2.2	»Ich spiele nicht gerne«	155
5.3	Wie erkennen Sie Ihre Trümpfe im Spiel?	156
5.4	Wie verhalten Sie sich im Spiel?	157
5.4.1	Spielen ist Kommunizieren	157

5.4.2	Die Metamitteilung.....	158
5.4.3	Gesprächsmittel.....	160
5.5	Nutzen Sie Ihre Ressourcen.....	162

6	Auf in die nächste Runde	165
---	---------------------------------------	-----

Z. Küng

6.1	Lassen Sie sich inspirieren.....	166
6.2	Spielbeschreibungen in alphabetischer Reihenfolge.....	166

Serviceteil

Über die Autorin	184
-------------------------------	-----

Literatur	185
------------------------	-----

Stichwortverzeichnis	186
-----------------------------------	-----