

Inhalt

Vorwort von Gunter Dueck: Wildes Wunschkind Querdenker	9
1. Wie geht's auf den Weg in die Zukunft?	12
Mehr als jemals zuvor sind Querdenker unentbehrlich	14
Querdenker sind Regelbrecher, und das ist auch gut so	16
Nein, wahre Querdenker sind keine Querulanten	19
Wer Querdenker mundtot macht, lebt gefährlich	20
Werden Querdenker also tatsächlich verzweifelt gesucht?	23
Eine Querdenkerkultur muss das ganze Unternehmen erfassen	25
»Quer« wird zu einem entscheidenden Wettbewerbsvorteil	27
Warum es vielen so schwerfällt, Querdenker zu akzeptieren	29
Schnelligkeit zählt! Die Zukunft wird auf niemanden warten	31
Und Sie? Querdenkerfreundlich oder querdenkerfeindlich?	33
Mit allem, was wir tun oder lassen, formen wir die Zukunft	35
Geben wir Querdenkern Spielraum, es lohnt sich	38
2. Wie Querdenker ticken und wie sie in Hochform gelangen	41
Konvergent oder divergent? Unternehmen brauchen beides	42
Die spannende Frage: Welcher Denktyp sind Sie?	45
Querdenker sind, wie die Menschen, alle verschieden	47
Die Neurologik der verschiedenen Persönlichkeitstypen	50
Was wir über das Motivieren wissen sollten	53
Querdenker brauchen eine lachende Unternehmenskultur	55
Angst ist der größte Ideen- und Leistungskiller	58
Querdenker sind auf der Suche nach Sinn	59
Selbstwirksamkeit ist Querdenkern überaus wichtig	62
Querdenker brauchen Anschluss und Verbundenheit	64
Wertschätzung und Anerkennung: Turbo für Querdenker	66
Die Beharrungstendenzen der Menschen sind groß	68

Storytelling: Attacke gegen Beharrungstendenzen	71
Profi-Querdenker sind Organisationsrebelln	74
Profi-Querdenker sind T-shaped und street smart	76
Findet man Querdenker vor allem in der jungen Generation?	78
3. Wie man eine unternehmensweite Querdenkerkultur erschafft	81
Alles nach Plan? In neuen Zeiten höchst gefährlich	83
Ein Schnitt wäre überfällig! Was werden Sie also tun?	86
Die Erkenntnis ist da, doch wir haben ein Umsetzungsproblem	89
Neue Organisationsformen und Managementtools	91
Ihr Unternehmen: Konformistisch oder nonkonformistisch?	93
Der Selbsttest: Konformistisch oder nonkonformistisch?	96
Konformismus fördert den gefährlichen blinden Gehorsam	99
Nonkonformisten und Querdenker: Herzlich willkommen	101
Das Neue muss lohnender sein als »weiter wie bisher«	104
Das Querdenken outsourcen? Keine gute Idee	107
Selbstorganisation: Nicht nur von Querdenkern favorisiert	110
Das Erfolgsgeheimnis für Change liegt im »Wie«	113
4. Wie man am besten mit Querdenkern umgeht	118
Mit Klonen kommt man in Zukunft nicht weit	120
Wie Personaler Querdenker systematisch anlocken können	122
So texten Sie querdenkerfreundliche Stellenanzeigen	124
Den Start so konzipieren, dass gute Querdenker gerne bleiben	126
Wie starke Leader ein Querdenkerklima erschaffen	128
Der Unterschied zwischen starken und schwachen Leadern	130
Können Sie Querdenker führen? Ein kleiner Test	132
Querdenkerfreundlicher Führungsstil 1: Der Ermöglicher	135
Querdenkerfreundlicher Führungsstil 2: Der Katalysator	138
Kommunikationskompetenz 1: Gespräche mit Querdenkern	140
Kommunikationskompetenz 2: Feedback für Querdenker	143
Wie man mehr Beschäftigte zu Mit- und Querdenkern macht	145
Wie man sich im Guten von Querdenkern trennt	146
Jeder Querdenker ist Meinungsmacher und Influencer	149
5. Wie Querdenker am nützlichsten eingesetzt werden	152
Workhacks sind Trittsteine auf dem Weg in die Zukunft	154
Hack 1: Elefant im Raum	156
Hack 2: Die Sprechblasen-Methode	157

Hack 3: Kill a stupid rule	158
Hack 4: 30 Minuten für Transformation	160
Hack 5: Transformation-Taskforces	162
Hack 6: Die Rolle des Engelsadvokaten	165
Hack 7: Freitagnachmittagsprojekte	167
Hack 8: Die »Weisheit der Vielen«	169
Hack 9: Von der Querdenkeridee zur Machbarkeit	172
Hack 10: Dezentrale Entscheidungsfindung	175
Hack 11: Methoden für zügige Entscheidungen	177
Hack 12: Gamification	180
Hack 13: Kill-the-Company-Workshop	182
Hack 14: Disrupt-me-Workshop	185
Hack 15: Retrospektiven	187
6. Wie man als Querdenker seine Anliegen gut verkauft	190
Was geht? Seine Querdenkerchancen austarieren	191
Wie Querdenker sich zu einer internen Marke machen	194
Ein guter Querdenker ist ein Menschenexperte	196
Wie Sie zum Gewinnertyp werden	200
Worte sind die Kleider unserer Gedanken	203
Was der Körper erzählt, ist bedeutsam	205
Die Kunst des guten Zuhörens	208
Wenn Höhergestellte über Querdenkerprojekte entscheiden	209
Entscheidungsvorlagen für hochrangige Runden	211
Die Präsentation: Ein guter Start ist entscheidend	213
So strukturieren Sie Ihre Argumentation	216
So überstehen Sie die Diskussionsphase	218
Wie man auf Einwände reagiert	220
Wie man Totschlagargumente begräbt	222
Glückwunsch, Sie haben es geschafft!	224
Anmerkungen	226
Literatur	230
Personen- und Stichwortverzeichnis	235
Über die Autorin	239