



LATERALES FÜHREN – EINSCHÄTZUNG

Aufgabenbereiche	Inwieweit passt es, wie ich diese Aufgabe erfülle, für meinen Job?
<p>Networking – innerhalb und außerhalb der Organisation und des Bereiches; Geben und Nehmen von Informationen; Bewusste Planung, welche Kontakte ich brauche sowohl allgemein für den Job als auch für ein bestimmtes Vorhaben</p>	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
<p>Beraten – nach Meinungen, Sichtweisen, Interessen, Bedürfnissen fragen (Führen durch Fragen); Ideen und Reaktionen einholen (Sounding Boards); Anwalt und Verantwortlicher für das Ergebnis, doch Einladender der relevanten Personen, um das Vorgehen zu definieren</p>	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
<p>Vertrauen – guter Umgang mit anvertrauten Informationen; wenig verborgene Motive; eigene Berechenbarkeit; Vorschuss an Vertrauen geben</p>	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
<p>Verhandeln – konstruktiv und lösungsfokussiert; beidseitige Gewinne und Nutzen darstellen; Verständnis für unterschiedliche Logik und Ziele; Partnerschaft für gemeinsame Sache</p>	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
<p>Koalitionen – relevante Personen Zusammenbringen und ins Spiel bringen, um Autorität zu schaffen; die vom Vorhaben am meisten beeinflussten Personen einbeziehen; Zustimmung und Mitspielen organisieren für eine politische Unterstützung und Zugang zu wichtigen Personen</p>	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
<p>Eigene Begeisterung – das innere Feuer für die Sache; Chancen auch mittelfristig erkennen für mich und für andere; gleichzeitig immer wieder eine nötige Distanz finden, um den eigenen Umgang innerhalb der Kultur und der Hierarchie der Organisation zu steuern; einen persönlichen Vertrauten und Unterstützer haben</p>	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10