

Erfolgsfaktor Unternehmenskultur



Christina Grubendorfer

Einführung in systemische Konzepte der Unternehmenskultur

ca. 128 Seiten, Kt, 2016

ca. € (D) 14,95/€ (A) 15,40

ISBN 978-3-8497-0105-5

erscheint 3/2016

Warengruppe: 1784



Christina Grubendorfer, Studium der Psychologie und Arbeitswissenschaften; Fortbildungen in Organisationsberatung, Coaching, Hypnotherapie, Systemaufstellung, Scrum; Systemische Beraterin, Autorin, Referentin; Erfahrungen in Organisationen unterschiedlicher Branche und Größe (intern und extern); Geschäftsführerin LEA Leadership Equity Association Berlin; führt seit 15 Jahren Beraterqualifizierungen durch.

www.leadership-branding.de

Unternehmenskultur ist in aller Munde. Sie scheint das Zünglein an der Waage zu sein, wenn es um Unternehmenserfolg, Arbeitgeberattraktivität und Markenwert geht. Doch wie entstehen Unternehmenskulturen? Welchen Zweck haben sie für Unternehmen? Wie können sie greifbar gemacht werden? Wie lassen sie sich gestalten und verändern?

Diese „Einführung in systemische Konzepte der Unternehmenskultur“ liefert Denk- und Werkzeug zum erfolgreichen Arbeiten mit Unternehmenskultur. Unternehmen und ihre Kulturen werden in dem Buch von Christina Grubendorfer erstmals systemisch betrachtet, das heißt systemtheoretisch erklärt.

Es gelingt der Autorin, die selbst seit vielen Jahren als Unternehmensberaterin tätig ist, eine pragmatische Theorie über Unternehmenskultur zu entwickeln, die für die Anwendung auf verschiedenste Situationen und Fragestellungen nützlich ist – sei es im Zusammenhang mit Führung, sei es im Kontext von Familienunternehmen, Arbeitgeberattraktivität oder agilen Organisationen.

Dabei deckt Grubendorfer gängige, doch für die Praxis folgenschwere Denkfehler auf. Die Sicht wird frei auf Erfolg versprechende Möglichkeiten, das wertvolle Gut „Unternehmenskultur“ zu beeinflussen.

Am Ende des sechs Kapitel umfassenden Buches stehen „zehn Gebote des erfolgreichen Arbeitens mit Unternehmenskultur“, die Leserinnen und Lesern einen hilfreichen Denk- und Handlungsrahmen für ihre Praxis bieten.

Zielgruppen

- ▶ Management- und Organisationsberater
- ▶ Führungskräfte
- ▶ Personalverantwortliche
- ▶ Coachs
- ▶ Trainer

Verkaufsargumente

- ▶ Unternehmenskultur erstmals systemisch betrachtet
- ▶ Denk- und Handlungsanregungen für den Alltag im Unternehmen
- ▶ ein Muss für jeden Unternehmensberater, Trainer oder Coach