

## Inhalt

\*Die Wahrheit über Projekte: Projekte lösen keine Probleme - Die Basis kennt die Wahrheit - Der Holzweg - Die Beseitigung der Lüge - Die Suche nach der korrekten Lösung: Hindernisanalyse - Der Spekulationstest - Wie sagen Sie Ihrem Auftraggeber? - Projekte sind Karrierekiller - Projekte sind gut für die Karriere und machen Spaß - alles Lüge! Projekte killen Karrieren - Machen Sie die Augen auf! - Das 10-Punkte-Präventivprogramm - Projektauswahl für Fortgeschrittene - Die Steckenpferd-Klausel - Ein Projektleiter ist kein Projektleiter - Ein Projektleiter ist eben nicht nur ein Projektleiter - Die Rollen im Einzelnen - Wenn es Probleme gibt - Die meisten Projekte sind keine Projekte - Kann man mit Ihnen machen? - Die Planplatte von Pseudoprojekten - Warum es kommen muss, wie es kommt - Sind Sie prozesskompetent? - Was ist ein Prozess? - So managen Sie einen Prozess - Machen Sie sich fit

Planen, dass jede(r) es versteht. 5. Projektmanagement schadet Projekten - Projektmanagement funktioniert nicht - Die Folgen der Fehlfunktion - Die Ursachen der Fehlfunktion - So machen Sie PM-Instrumente passend - In der falschen Reihenfolge funktioniert Projektmanagement nicht - In PM-Handbüchern steht nur Mist - Jeder weiß das - Was tun? Alte Hasen fragen - Was tun? Eigenes Buch schreiben - Bücher und Seminare helfen nicht - Unbrauchbare Tipps - Erst Akzeptanz, dann Technik - Akzeptanz durch die Hintertür - Entwickeln Sie Ihre eigene Methode - Basteln Sie keine komplexen Lösungen

Die Wahrheit über Kunden: Kunden sind Idioten - Das Schlimmste im Projekt sind Kunden - Der Kunde spielt den Kontrollidioten: Binden Sie ihn ein! - Der Kunde ist unzuverlässig: Seien Sie sein Problemlöser! - Hemmnisse bei der Problemlösung - Der Kunde hat keine Ahnung: Klären Sie ihn auf! - Der Kunde macht aus einem Hügel ein Gebirge: Seien Sie ein guter Bergführer! - Wer soll das alles tun? - Der Kunde pfeift auf Ihre Kompetenz - Der Besserwessi-Effekt - Wen schert es, wenn der Kunde mosert? - Spielen

Sie gerne Gott? - Die Sprachgewohnheit ändern - Wollen Sie dem Kunden zeigen? - Mit dem Kunden verhandelt man nicht - Mehr Nachdruck bringt nichts - Mit Kunden hinter Kunden verhandeln - Was der Kunde will, interessiert keinen - Der Kunde weiß nicht, was er will - Der Konzeptionsreflex - Das Frage-Antwort-Spiel - Übersicht: Was will der Kunde eigentlich? - Die Grobkonzeption vorstellen - Warum tun die meisten nicht? - Dem Kunden ist der Preis egal - Der Preis-Mythos - Woher der Aberglaube stammt - Der Kunde zahlt jeden Preis - wenn er an die Lösung glaubt - Wie Sie Ihren Preis durchsetzen - Kunden zahlen gerne drauf - Alles wollen, nichts bezahlen. Die Basispreis-Taktik - Der Sinn der Basislösung Reingefallen?

Die Konkurrenz ist nicht billiger - Fata Morgana Preisvorteil - Prüfen Sie das Angebot der Konkurrenz - Wenn das so einfach ist - Der Kunde will Unmögliches? Geben Sie es ihm nicht! - Unmöglich ist nicht der Kundenwunsch, sondern die Reaktion darauf - Das Unmögliche ist nicht unmöglich - Unmögliches möglich machen - Aufträge, die Sie unbedingt kriegen müssen, sollten Sie unbedingt sausen lassen - Sie können nur verlieren - Clever akquirieren - Der Preisirrtum - Will der Kunde Fixpreis? - Geben Sie ihm keinen! - Caramba, der Kunde will Fixpreis! - Nicht Fixpreis, sondern Fixpreiskomponenten - Die faire Aufwandsverrechnung - Kunden sind nicht blöd

Die Wahrheit über Projektplanung: Projektplanung ist Unfug - Wer plant, fällt auf die Nase - Sinnvolle Planung - Planung ist eine Frage der Größe - Planung für kleine Projekte - Die 4-W-Planung - Die 3-W-Falle - Planung mittlerer Projekte - Die 3-Schritt-Planung - Die Projektstrukturierung - Planen Sie den Projektablauf - Machen Sie eine Risikoplanung - Große Projekte planen - Planen Sie niemals Termine! - Termine sind furchtbar wichtig - Meilensteine werden nicht gehalten - Eine geniale Selbsttäuschung - Die Lösung: Ressourcenorientierte Planung - Es gibt keine unvorhersehbaren Risiken - Unvorhergesehen ist nicht unvorhersehbar - Eigenverpflichtung zum Risk Management - Risk Management - Risk-Management: Gegenmaßnahmen - Verlassen Sie sich nie auf Ihre eigenen Schätzungen - Aufwände werden unterschätzt - Vier Gründe, weshalb falsch geschätzt wird - Die Worst-Case-Schätzung - Projektsteuerung ist Unfug - Ein Projekt ist kein Fahrrad - Die Stolperstein-Vorbeugung Hindernis verschlossene Tür - Projektmanager machen immer dieselben Fehler - Nichts daraus gelernt - Die Projektdokumentation Learning Communities (LC) - Wer gern mit Haien schwimmt

Die Wahrheit über Projektteams: Projektteams sind keine Teams - Jeder hat das Team, das er sich verdient - Entwicklung des Projektteams: Der gemeinsame Start - In einem Projekt macht jeder, was er will - Projektrebellen an die Kandare nehmen - Probleme mit der Zugehörigkeit zum Projektteam - Checkliste: Störungen klären - Haben Sie schon mal ohne Regeln Fußball gespielt? - Übersicht: Worauf wir uns verlassen können - die nützlichsten

Teamregeln - Projektteams haben keine Ahnung, wie man Probleme lost - Problemfaktor Komplexität - Gründe und Abhilfen für die Komplexitätsschwäche - Der universelle Problemlöser für Projekte (UPP) - Projektmeetings sind der Kilimandscharo der Ineffizienz - Meeting - Ineffizienz - Die Lösung: Meetingsteuerung - Die Status-Vorabfrage - Die Ampel-Abfrage vor Meetings - Die Projektmeeting-Moderation - Projektmeeting-Moderation in acht Schritten - Evaluation und Nachverfolgung - Ein Projektleiter darf sein Projektteam nicht leiten - Wer leitet, leidet - Warum leiten Projektleiter leidet? - Der kritische Punkt der Verantwortungslosigkeit - Wer fragt, der führt - Projektleiter sind hilflos in Konflikten - Konflikte kosten - Die Gründe der Inkompetenz - Die Differenzialtechnik - Die sechs Fragen der Differenzialtechnik - Was die Differenzialtechnik bewirkt - Konfliktlösung im Härtefall Die Wahrheit über Krach im Projekt: Gehen Sie Konflikten niemals auf den Grund - Nicht ergründen, sondern lösen - Blick nach vorn - Checkliste: Konflikte lösen - Change Requests bringen Geld - Änderungswünsche bringen bares Geld - An Änderungswünschen verdienen: Der Leistungskatalog - Fehler in der Angebotserstellung - Einwände - Das Topmanagement hat keine Ahnung vom Projektmanagement - Oben ohne - Harakiri-Methoden der Konfliktklärung - Konfliktlösung mit belegten Behauptungen - Über der Chef muss das doch sehen! Das Topmanagement behindert die eigenen Projekte - Das Montagsmassaker - Die Prioritätenabwehr - Warum funktioniert das? - Wenn das so einfach ist