

Ulrike M. Dambmann

Er⁵folg⁵sfaktor Gehirn

oder die Auflösung des
Widerspruchs von Gefühl und Verstand

Inhalt

Vorwort	1
Kapitel I	
Motivation: Triebfeder des Erfolgs	9
1 Grundlagen der Motivation	10
1.1 Motivation, die jeder kennt	10
1.2 Motivation im Spannungsfeld von Realität und Ideal	17
1.3 Intra- und interpersonale Konfliktentstehung und Motivation	23
1.4 Die zwei grundlegenden Motivations-Typen und ihr unterschiedlicher Umgang mit Konflikten	24
1.5 Optimale Motivation – Basis des Erfolgs	30
2 Von der Zieldefinition zum Ziel – die Schritte zum Erfolg	36
2.1 Kriterien für die Zieldefinition	36
2.1.1 Normen und Werte – Fundamente wichtiger Lebensziele	38
2.1.2 Fördernde und hemmende Erfolgsfaktoren	41
2.1.3 Persönliches Zielniveau – Messlatte des Erfolgs	44
2.2 Kriterien für die Zielerreichung	46
2.2.1 Selbstmotivation	46
2.2.2 Verhinderung von Demotivation	53
2.3 Umsetzung der Ziele	57
2.3.1 Die Entscheidung ist gefallen	57
2.3.2 Planung und Durchführung der Handlungsschritte	58

Kapitel II

Ohne Kommunikation kein Erfolg	61
1 Grundlagen der Kommunikation	62
1.1 Kommunikation – ein Grundbedürfnis	62
1.2 Die drei Ebenen der Kommunikation	63
1.3 Der Inhalt der Kommunikation	67
1.4 Kommunikation – ein Interpretationsprozess	68
1.5 Kommunikation – Basis der Identitätsfindung	69
2 Die erfolgsorientierte Kommunikation	70
2.1 Die Einstellung zum Kommunikationspartner	70
2.1.1 Wertschätzung des Kommunikationspartners	71
2.1.2 Einfühlung in den Kommunikationspartner	72
2.1.3 Soziales Verantwortungsbewusstsein	73
2.2 Das Verhalten gegenüber dem Kommunikationspartner	74
2.2.1 Offenheit	75
2.2.2 Verantwortungsbewusste Führung	77
2.2.3 Bindungsfähigkeit	79
2.2.4 Motivationsfähigkeit	80
2.2.5 Feedback	81
2.2.6 Selbstbestimmte Kooperation	84
3 Kommunikationskonflikte – Gefahren und Chancen für den Erfolg	88
3.1 Ursachen der Konfliktenstehung	88
3.1.1 Kommunikation – eine immerwährende Gratwanderung	88
3.1.2 Werte- und Zielkonflikte	89
3.1.3 Die Unvereinbarkeit verschiedener Rollen	91
3.1.4 Das Machtspiel	92
3.1.5 Die alltäglichen Interpretationsprobleme in der Kommunikation	95
3.2 Der Eskalationsprozess im Konfliktverlauf – der drohende Misserfolg	100
3.2.1 Entstehen von Fixierungen	100
3.2.1.1 Gefühlsfixierung	101

3.2.1.2	Wahrnehmungsfixierung	103
3.2.1.3	Verhaltensfixierung	104
3.2.2	Konflikte als Chance	105
3.3	Auf Erfolgskurs – die Konfliktlösung	106
3.3.1	Erkennen des Konflikts	106
3.3.1.1	Sichten des Konfliktmaterials	106
3.3.1.2	Die drei Hauptaspekte des Konfliktmaterials	107
3.3.1.2.1	Eigenanteil am Konflikt	107
3.3.1.2.2	Fremdanteil am Konflikt	108
3.3.1.2.3	Die objektiven Bedingungen des Konflikts	112
3.3.2	Konfliktbewältigung	113
3.3.2.1	Methoden der Konfliktintervention	113
3.3.2.2	Bereiche der Konfliktintervention	117
3.3.2.2.1	Auflösung der Fixierungen	117
3.3.2.2.2	Das Konfliktgespräch	125

Kapitel III

Erfolgsfaktor Gehirn – Die Managementzentrale des Erfolgs	133	
1	Einleitende Bemerkungen zum Gehirn	134
2	Aufbau und Funktionsweise des Gehirns	135
3	Von der unbewussten zur bewussten Reizverarbeitung – die Konsensfindung zwischen Gefühl und Verstand	145
3.1	Stufen der Reizverarbeitung	145
3.2	Die unbewusste Reizverarbeitung	147
3.2.1	Die Erst-Bewertung	151
3.2.1.1	Die Emotionale Bewertung	151
3.2.1.2	Die Bewertung nach Neuheit	160
3.3	Wie das Bewusstsein entsteht	163
3.3.1	Ein Reiz überschreitet die Schwelle zum Bewusstsein	163
3.3.2	Bewusstsein – eine Funktion des Arbeitsgedächtnisses	165
3.3.3	Arbeitsgedächtnis und zukunftsorientierte Handlungsplanung	166
3.3.4	Arbeitsgedächtnis als höchste Stufe kognitiver Symbolisierung	171

3.3.5	Die Orbitalregion – die Zweit-Bewertung	172
3.3.5.1	Die allgemeine Funktion der Orbitalregion	172
3.3.5.2	Die Wechselwirkung der Orbitalregion mit dem Belohnungssystem	175
3.3.5.2.1	Belohnung durch Zielerreichung und Kommunikation	175
3.3.5.2.2	Der Zusammenhang von Wertorientierung und Zielerreichung	179
3.3.5.3	Auswirkungen von Schädigungen in der Orbitalregion	184
3.3.5.4	Die Orbitalregion als Basis für offensives und defensives Handeln	185
3.3.5.5	Vom Vermeidungsverhalten zur zielorientierten Handlung	187
3.3.6	Der Zusammenhang von Sprache und Bewusstsein	191
3.3.6.1	Das Zusammenspiel der linken und rechten Gehirnhälfte	191
3.3.6.2	Wenn das Bewusste das Unbewusste nicht versteht	202

Kapitel IV

Was tun, wenn das Gehirn zu wenig Erfolg produziert? – Erfolgs- und Misserfolgsdiagnose durch die Gesprächs-Text-Analyse (GTA) 205

1	Die grundlegende Bedeutung der Sprache für Selbsterkenntnis und Fremdeinschätzung: Ausgangspunkt für die GTA	206
1.1	Die Entwicklung von Sprache	206
1.2	Sprache als Vermittlungsträger von Bedeutungen	208
1.3	Sprache als Vermittlungsträger der Relevanzstruktur	210
1.4	Sprache als Vermittlungsträger der Handlungsstruktur	212
2	Die Gesprächs-Text-Analyse	213
2.1	Vorgehensweise bei der Gesprächs-Text-Analyse (GTA)	213
2.2	Interpretation von Gesprächs-Texten als Basis der Veränderung und des Erfolgs	216
	Nachwort	235
	Literatur	237