

# Inhaltsverzeichnis

Einleitung .....	15
<b>I. Das Phänomen „Konflikt“ – wie es entsteht und wie es sich auswirkt .....</b>	<b>17</b>
1. Konflikte, das Problem unserer Zeit! . . . .	17
2. Die Frustration als Ursache für die Aggressionen. ....	22
3. Ungelöste Konflikte, aufgestaute Aggressionen als Ursachen vieler psychosomatischer Störungen .....	26
4. Stress und Neurose .....	29
5. Die Manie .....	31
6. Die Phobie .....	32
7. Depressionen und Perversionen .....	33
8. Der Neurotiker, ein hilfebedürftiger Mensch	33
9. Erwartungen, Bedürfnisse, Motive – Grundhaltungen menschlichen Seins . . . .	36
<b>II. Die menschlichen Grundmotive und Möglichkeiten der Motivierung des Menschen .....</b>	<b>38</b>
1. Motivationen: Antriebe, Sehnsüchte und ihre Wirkung .....	38
2. Die menschlichen Grundmotive als Antriebskräfte .....	39

3.	Die fünf Grundmotivationen . . . . .	47
	a) <i>Soziale Anerkennung</i> . . . . .	47
	b) <i>Sicherheit und Geborgenheit</i> . . . . .	51
	c) <i>Vertrauen</i> . . . . .	55
	d) <i>Selbstachtung</i> . . . . .	58
	e) <i>Unabhängigkeit und Verantwortung</i> ..	63
4.	Primäre und sekundäre Motivation – und der Sinn des Lebens . . . . .	67
	a) <i>Der Unterschied zwischen primären     und sekundären Motivationen</i> . . . . .	67
	b) <i>Die primäre Motivierung – Voraus-     setzung für ein sinnerfülltes Leben</i> . . . .	70
	c) <i>Die Dominanz der psychischen     Grundmotive</i> . . . . .	73
5.	Motivation und Wille . . . . .	76
	a) <i>Der Wille – eine unabhängige Kraft?</i> ..	76
	b) <i>Der Wille – Summe unserer Motivationen</i>	77
	c) <i>Erziehung zum „Willen“</i> . . . . .	80
6.	Motivkonflikte. . . . .	82
	a) <i>Motivkonflikte im Tierexperiment</i> . . . .	82
	b) <i>Motivkonflikte im menschlichen Bereich</i>	84
	c) <i>Motivkonflikte – ihre Lösung eine Frage     der Intelligenz?</i> . . . . .	88
7.	Motivierungstechniken. . . . .	89
	a) <i>Motivieren – eine schwierige Aufgabe</i> ..	89
	b) <i>Sprachliche Motivierung</i> . . . . .	91
	c) <i>Motivierung durch Bilder</i> . . . . .	97

<b>III. Psychologie und Erziehung . . . . .</b>	<b>101</b>
1. Der Mensch ist auf Erziehung angewiesen	101
2. Anlage und Umwelt beeinflussen die menschliche Entwicklung. . . . .	103
a) <i>Ist der Mensch das Produkt seines Milieus oder seiner Anlagen? . . . . .</i>	103
b) <i>Die Intelligenz – eine wichtige Anlage . . . . .</i>	106
c) <i>Erziehung – sinnvolles Einwirken auf Anlage und Umwelt . . . . .</i>	107
3. Hilfe zur Selbstverwirklichung im Kindes- und Jugendalter. . . . .	109
a) <i>Die Kinderzeit – Zeit der fatalen Abhängigkeit . . . . .</i>	109
b) <i>Ein Erziehungsproblem der frühen Kindheit – der Ödipuskomplex. . . . .</i>	110
c) <i>Erste Trennung vom Elternhaus – die Schule . . . . .</i>	114
d) <i>Soziale, körperliche und geistige Merkmale der Schulreife . . . . .</i>	115
e) <i>Magie und Aberglaube im Kindesalter – eine normale Entwicklungsstufe . . . . .</i>	119
f) <i>Das Jugendalter – Zeit zunehmender Unabhängigkeit . . . . .</i>	122
g) <i>Erziehung als Hilfe zur Selbsthilfe. . . . .</i>	123
h) <i>Erstes oder drittes Kind? Die Bedeutung der Rangordnung in der Familie . . . . .</i>	126
i) <i>Erziehung – Aufbau positiver Lebenseinstellungen. . . . .</i>	129

4.	Psychologie und Lernen . . . . .	133
	a) <i>In der Schule für das Leben lernen?</i> . . .	133
	b) <i>Das Problem der Übertragung</i> . . . . .	134
	c) <i>Das „Überlernen“ – seine richtige Anwendung</i> . . . . .	137
	d) <i>Lernen – eine Verhaltensänderung</i> . . . .	141
	e) <i>Stimulus und Reaktion – ein Lernprozess</i>	142
	f) <i>Lernen als Versuchs- und Irrtums- verhalten</i> . . . . .	143
	g) <i>Lernen durch Einsicht</i> . . . . .	144
	h) <i>Der Wille, die Ordnung, die Aufmerk- samkeit – wichtige Lernvoraussetzungen</i>	147
	i) <i>Richtig motiviert sein – der Schlüssel zum erfolgreichen Lernen</i> . . . . .	158
	k) <i>Ist Lernen eine Frage des Alters?</i> . . . . .	162
5.	Einige ökonomische Lernmethoden . . . . .	164
	a) <i>Verteilung der Lernversuche.</i> . . . . .	166
	b) <i>Das Ganze ist dem Teil überlegen.</i> . . . .	167
	c) <i>Punktuelles statt simultanes Lernen</i> . . .	168
	d) <i>Aktives statt passives Lernen</i> . . . . .	168
	e) <i>Anschauliches statt abstraktes Lernen.</i> .	173
	f) <i>Systematisches statt unsystematisches Lernen</i> . . . . .	174
	g) <i>Unbewusstes Lernen</i> . . . . .	178
6.	Behalten und Vergessen – unser Gedächtnis	181
	a) <i>Das Gesetz der Kontiguität</i> . . . . .	183
	b) <i>Das Gesetz der Sukzession.</i> . . . . .	183
	c) <i>Das Gesetz der Ähnlichkeit</i> . . . . .	183
	d) <i>Das Gesetz des Kontrastes</i> . . . . .	186

7. Lernstörungen – und was man dagegen tun kann . . . . .	187
a) <i>Fehlende Lernmotivationen und ihre Ursachen</i> . . . . .	188
b) <i>Lernstörungen – eine Frage der Erziehungsform?</i> . . . . .	202
c) <i>Spezielle Lernstörungen</i> . . . . .	216
<b>IV. Psychologie in der ärztlichen und juristischen Praxis.</b> . . . . .	<b>222</b>
1. Psychologische Aspekte in der ärztlichen Praxis . . . . .	222
a) <i>Die Vorsorgeuntersuchung – warum so sehr gemieden?</i> . . . . .	222
b) <i>Drei Patiententypen</i> . . . . .	223
c) <i>Vertrauen zum Arzt – eine Frage psychologisch richtiger Behandlung</i> . .	226
d) <i>Spezielle Probleme der Behandlung weiblicher Patienten</i> . . . . .	228
e) <i>Der ideale Arzt – Vorstellungen und Anregungen</i> . . . . .	230
f) <i>Aus der Sicht des Patienten: Wie behandle ich meinen Arzt?</i> . . . . .	232
2. Psychologische Aspekte der juristischen Praxis: Wandel des Rechts – Wandel der Richter? . . . . .	238
a) <i>Ursachen des Verbrechenens – ist rechtmäßiges Verhalten erlernbar?</i> . . .	239
b) <i>Muss Strafe sein? Zur Problematik des Strafens.</i> . . . . .	242
c) <i>Prophylaktische Maßnahmen gegen die Kriminalität.</i> . . . . .	245

<b>V. Psychologie in der Personalführung . . . . .</b>	<b>248</b>
1. Vom Arbeiter zum Mitarbeiter . . . . .	248
2. Der richtige Mann am richtigen Platz – das humanistische Element in der Personalauswahl . . . . .	249
3. Kriterien für die Mitarbeiterauswahl . . . . .	250
a) <i>Das persönliche Gespräch</i> . . . . .	253
b) <i>Der Lebenslauf</i> . . . . .	254
c) <i>Vom unstrukturierten zum strukturierten             Interview</i> . . . . .	255
d) <i>Psychologische Testmethoden zur             Personalauswahl</i> . . . . .	256
4. Ein Mitarbeiter verlässt den Betrieb . . . . .	267
5. Ein wichtiges Stimmungsbarometer – die Betriebszeitung . . . . .	268
6. Der „Chef“ – immer das Vorbild . . . . .	270
7. Aus der Sicht des Mitarbeiters: Wie behandle ich meinen „Chef“? . . . . .	271
<b>VI. Psychologie und die Kunst der Rede . . . . .</b>	<b>277</b>
1. Die Rede – ein wesentliches Element in der Demokratie . . . . .	277
2. Psychologische Steigerung der Rede- Effizienz . . . . .	277
a) <i>Die Beleuchtung</i> . . . . .	278
b) <i>Die Sitzordnung</i> . . . . .	279

3.	Das Aufrechterhalten der Aufmerksamkeit durch den Redner . . . . .	282
	a) <i>Die Rolle der Uhr</i> . . . . .	283
	b) <i>Die Stimme</i> . . . . .	284
	c) <i>Die beste Art Emotionen zu üben, ist, sie zu haben!</i> . . . . .	286
	d) <i>Mimik und Gestik.</i> . . . . .	288
	e) <i>Vier Prinzipien für die effiziente Rede.</i> . . . . .	288
4.	Der richtige Aufbau der Rede . . . . .	291
	a) <i>Die Eröffnung der Rede durch Motivation und Überblick.</i> . . . . .	291
	b) <i>Die Darstellung der Rede und Vorwegnahme möglicher Einwände samt ihrer Entkräftung</i> . . . . .	302
	c) <i>Der Abschluss und Höhepunkt der Rede</i> . . . . .	304
	d) <i>Ein Paradebeispiel: Shakespeare!</i> . . . . .	305
<b>VII.</b>	<b>Psychologie und Musik</b> . . . . .	<b>316</b>
1.	Musik als Teil spezifisch menschlicher Welt	316
2.	Musik und Gemütszustände . . . . .	317
3.	Psychologischer Einfluss der Musik auf unsere Befindlichkeit . . . . .	319
4.	Musik – Gefühle – Leistung. . . . .	321
5.	Pädagogische Möglichkeiten der Musik . . . . .	327

<b>VIII. Suggestion, Werbung und Freunde gewinnen</b>	<b>333</b>
1. Suggestion . . . . .	333
2. Positive und negative Suggestionen. . . . .	335
3. Die Rolle des Unbewussten in der suggestiven Werbung . . . . .	338
4. Die Suggestion im Verkauf . . . . .	343
5. Die Frage im Verkaufsgespräch. . . . .	345
6. Allgemeine und spezifische Beschreibungen im Verkauf . . . . .	347
7. Die Aktivierung des Kunden. . . . .	350
8. Motivationsspezifische Aussagen machen. .	350
9. Werbung noch einmal anders: Wie man sich beliebt macht . . . . .	352
10. Die Notwendigkeit für den Kunden, die Absicht und die Strategie des Werbers zu durchschauen. . . . .	360
<b>IX. Psychologie und Leistung . . . . .</b>	<b>367</b>
1. Motivation und Leistung . . . . .	367
2. Stress und Leistung. . . . .	370
3. Alter und Leistung . . . . .	373
4. Schlaf und Leistung . . . . .	375
5. Das physische Umfeld der Leistung . . . . .	378

<b>X. Psychologie in Ehe und Partnerschaft . . . . .</b>	<b>394</b>
1. Die motivationspsychologischen Grundlagen von Ehe und Partnerschaft: Was erwarten die Partner voneinander? . .	395
2. Introversion und Extraversion in der Partnerschaft. . . . .	401
3. Introversion und Extraversion – konstant oder variabel? . . . . .	404
4. Introversion und Extraversion und Motivationstypen . . . . .	406
5. Ist partnerschaftliche Harmonie planbar?	408
6. Kommunikationsbereitschaft als Basis der Partnerschaft. . . . .	410
7. Zwei Kommunikationsstile in der Partnerschaft . . . . .	411
8. Der IDQ als Maß für partnerschaftliche Kommunikation . . . . .	414
 <b>XI. Seelische Gesundheit:</b>	
10 Regeln für die Lebensführung . . . . .	425
 Literaturhinweise . . . . .	439
Stichwortverzeichnis . . . . .	441
Über den Autor . . . . .	447