

# Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Führungskräfte führen Menschen</b>	7
1.1	Um was geht es hier?	8
1.2	Wichtige Führungsaufgaben	9
1.3	Zur Struktur des Buches	9
<b>2</b>	<b>Wie wirklich ist die Wirklichkeit?</b>	11
2.1	Wie Informationen verarbeitet werden	11
2.2	Wie Realität gebildet wird	14
<b>3</b>	<b>Führungsaufgabe Mitarbeiter informieren</b>	17
<b>4</b>	<b>Menschen mitnehmen</b>	20
4.1	Führen heißt verkaufen	20
4.2	Wie wir manipuliert werden	22
<b>5</b>	<b>Worauf wir immer wieder gerne hereinfallen</b>	26
5.1	Führung heißt Entscheiden	26
5.2	Der erste Eindruck	26
5.3	Der konstruktive Umgang mit der Realität	27
5.4	Nichts geschieht ohne Grund	29
5.5	Sich selbst erfüllende Prophezeiungen	30
5.6	Über den Daumen gepeilt – Heuristiken	31
5.7	Und andere Denkfehler	32
5.8	Risiko- und Chancenabwägung	33
<b>6</b>	<b>Führungsaufgabe Entscheidungen treffen</b>	37
<b>7</b>	<b>Das Gehirn ist eine Autobahn</b>	40
7.1	Warum wir in Mustern handeln	41
7.2	Warum wir uns mit Veränderungen so schwer tun	44
<b>8</b>	<b>Führungsaufgabe Veränderungsmanagement</b>	46
<b>9</b>	<b>Lebenslanges Lernen als Notwendigkeit</b>	49
9.1	Der Wunsch nach Konsistenz: Warum Menschen ihre Meinung ändern	49
9.2	Was bringt uns zum Lernen?	52

<b>10</b>	<b>Führungsaufgabe Lernprozesse initiieren</b>	54
<b>11</b>	<b>Vorsicht: Leistungsbeurteilung</b>	58
11.1	Warum Beurteilungen häufig falsch sind	58
11.2	Erfolgs- und Misserfolgsattribution	59
11.3	Schubladen sind stabil!	60
<b>12</b>	<b>Führungsaufgabe Leistungsbeurteilung und Personalauswahl</b>	62
<b>13</b>	<b>Was treibt uns an?</b>	
	<b>Über innere Bedürfnisse und Motive</b>	67
13.1	Das Bedürfnis nach Lustgewinn und Unlustvermeidung	68
13.2	Exkurs Annäherungs- und Vermeidungsziele: Hin zu oder weg von?	70
13.3	Das Bindungsbedürfnis	72
13.4	Das Kontrollbedürfnis	76
13.5	Das Bedürfnis nach Selbstwerterhöhung und Selbstschutz	78
13.6	Die Ausbildung motivationaler Ziele	82
13.7	Leistungsmotivation: intrinsisch oder extrinsisch?	83
13.8	Die 16 Lebensmotive	85
<b>14</b>	<b>Führungsaufgabe Motivation</b>	87
<b>15</b>	<b>Der Mensch und seine Persönlichkeit</b>	91
15.1	Was macht den Menschen aus?	92
15.2	Die Big Five	92
<b>16</b>	<b>Was unser Handeln steuert: Die PSI-Theorie</b>	96
16.1	Die psychischen Systeme im Gehirn ...	98
16.2	Spontan und überlegt	99
16.3	Motive als Antreiber	102
16.4	Wie interagieren die Systeme in unserem Gehirn?	103
<b>17</b>	<b>Führungsaufgabe Selbstmanagement</b>	105
<b>18</b>	<b>Der Mensch im Team</b>	111
18.1	Was Teams erfolgreich macht: Rudelbildung und anderes Instinktverhalten	112

18.2	Warum Gruppendruck Probleme bereitet	116
18.3	Warum Gruppenentscheidungen oft falsch sind	120
18.4	Warum sich manche im Team zurückhalten: »Soziales Faulenzen«	124
<b>19</b>	<b>Führungsaufgabe Teams führen</b>	128
<b>20</b>	<b>Gibt es den perfekten Führungsstil?</b>	131
20.1	Warum der autoritäre Führungsstil oft so gut funktioniert	132
20.2	Warum der autoritäre Führungsstil letztendlich in die Krise führt	135
<b>21</b>	<b>Zum Schluss: Das Selbstverständnis als Führungskraft</b>	137
<b>22</b>	<b>Anhang</b>	139
22.1	Die Arbeit mit einer Entscheidungsmatrix	139
	<b>Abbildungs- und Tabellenverzeichnis</b>	142
	<b>Stichwortverzeichnis</b>	143
	<b>Literaturverzeichnis</b>	147
	<b>Danksagung</b>	151
	<b>Über die Autorin</b>	152