

I. Teil: Das DialogBuch

DAS 1. GESPRÄCH

1

beginnt mit der kessen Frage an den Leser nach dem persönlichen WERT eines LEIDENS an der eigenen UNFÄHIGKEIT, den WIDERSPRUCH, den man von anderen erfährt, weder TOLERIEREN, geschweige denn LOBEN oder gar LIEBEN zu können, und es vermittelt einen Überblick über die Grundlinien jener DENKWEISEN, mit denen sich ein Privat- und Berufsleben ohne Ärger, Wut und Hass erfolversprechender GESTALTEN ließe.

DAS 2. GESPRÄCH

28

arbeitet anhand einer Fallstudie zum Thema *Gerhard Schröders Umgang mit selbst erzeugten WIDERSPRÜCHEN* jene Denkweisen und deren Resultate heraus, die sich mit METAKOMMUNIKATION, KRITIK, VORWURF, ERFOLG und PROFESSIONALITÄT auf den BEGRIFF bringen lassen.

DAS 3. GESPRÄCH

39

erörtert *philosophische* Grundfragen wie die nach dem SINN und ZWECK des LEBENS sowie nach DENKWEISEN zu ihrer erfolversprechenden Beantwortung, insbesondere zwecks BEFRIEDIGUNG der angeborenen *natürlichen* GELTUNGS-BEDÜRFNISSE sowie der *erlernten* persönlichen GELTUNGSINTERESSEN.

DAS 4. GESPRÄCH

47

stellt die WERT-Frage ins Zentrum und gibt Denkanstöße zur Erörterung der TRIEBKRÄFTE für die *Persönlichkeitsentwicklung* eines jeden Menschen, insbesondere seines vitalen, unbändigen, WIDERSPRÜCHE, PROBLEME, KONFLIKTE und KRISEN erzeugenden GELTUNGSINTERESSES, nämlich „attraktiv“ - sprich: lobenswert und liebenswert - zu werden, zu sein, zu bleiben.

DAS 5. GESPRÄCH

57

vertieft das *Wissen* über die Bedeutung der WERT-Frage für jeden Menschen mit *Denkanstößen* über den Einfluss der BIOLOGISCHEN DETERMINATION bzw. der WILLENSFREIHEIT auf seine Persönlichkeitsentwicklung sowie mit Thesen über die Bedeutung der WISSENSCHAFTLICHEN DENKWEISE für die Erforschung aller wesentlichen und wichtigen Fragestellungen.

DAS 6. GESPRÄCH

71

geht aus vom MORALISCHEN Gebot der KUNDENORIENTIERUNG eines jeden Verhaltens und vermittelt in diesem Gedankengang diskussionswürdige Denkanstöße zum Thema, WIE und WOMIT das KÖRPERLICH-SINNLICHE ERFahrungSWISSEN („Intuition“, „emotionale Intelligenz“) in einer - von uns für unabdingbar notwendig erachteten - WISSENSCHAFTLICHEN ORIENTIERUNGSGRUNDLAGE des persönlichen Verhaltens AUFGEHOBEN werden könnte.

DAS 7. GESPRÄCH

83

setzt an am persönlichen ERKENNTNISINTERESSE und entwickelt daraufhin die Schlüsselqualifikation des WIRKLICH-DENKEN-KÖNNENS als *Kunst, wirklich WAHRNEHMEN* und das Erkannte *wirklich VERSTEHEN* und das *Verstandene wirklich BEWERTEN* und WIRKLICH KOMMUNIZIEREN zu KÖNNEN – um diese KOMPETENZ mit der KRITIK am Kommunikations-Verständnis von Watzlawick beispielhaft vorzuführen und daraus abzuleiten, welches Verständnis wir von WIRKLICHEM WISSEN, OBJEKTIVITÄT; SUBJEKTIVITÄT, WAHRHEIT und WIRKLICHKEIT haben.

DAS 8. GESPRÄCH

102

dreht sich um die – wie jetzt auch in der sogenannten Finanzmarktkrise zu erkennen - für das persönliche Verhalten EXISTENZIELLE Frage nach den KRITERIEN der BEURTEILUNG und BEWERTUNG von OBJEKTEN, nach der WERTschätzung von *objektiven* ERKENNTNIS- bzw. *subjektiven* GESCHÄFTSINTERESSEN, also um OBJEKTIVITÄT und SUBJEKTIVITÄT, um SACH- bzw. BEZIEHUNGSURTEILE, um KUNDENORIENTIERUNG und EGOISMUS, um VERNUNFT und MORAL als Gütekriterien einer jeden ENTSCHEIDUNG, ohne die es ja kein persönliches Handeln geben kann.

DAS 9. GESPRÄCH

130

vermittelt Denkanstöße, um die wirklichen *Ursachen* und *Zusammenhänge* zwischen WIDERSPRUCH, PROBLEM, KONFLIKT und KRISE besser *verstehen* und die PROFESSIONALISIERUNG *des* DENKEN-KÖNNENS als Voraussetzung für das praktische Vermeiden bzw. Lösen von Widersprüchen etc. durch COACHING zu begründen – wobei auch die *strukturellen* Rahmenbedingungen von *Coaching* wie politisch-ökonomische HERRSCHAFT, MACHT und psychische Formen der GEWALTAUSÜBUNG in die Analyse / Synthese mit- einbezogen werden.

DAS 10. GESPRÄCH

155

demonstriert anhand einer kritischen Fallstudie zum Thema „*Typisch Schröder*“ – *oder: woran der Kanzler wirklich scheiterte* den praktischen GEBRAUCHSWERT unserer *Kunst des* WIRKLICH-DENKEN-KÖNNENS als Bedingung von POLITISCHEM Handeln und entwickelt in der KRITIK des herkömmlichen Führungs- und Kampfverständnisses die ersten Ansätze davon, wodurch sich eine professionelle BEZIEHUNGS-, FÜHRUNGS- und KAMPFKOMPETENZ heutzutage auszeichnen könnte und auszeichnen müsste.

DAS 11. GESPRÄCH

188

Entfaltet unser Verständnis von PERSÖNLICHKEIT, und zwar über die ANALYSE der BEZIEHUNGEN eines jeden Menschen zu den EIGENSCHAFTEN, die man bei sich selbst und bei anderen in Gestalt von GELTUNGSUCHT und GELTUNGSINTERESSE praktisch vorfindet, wobei uns für das Verständnis von Persönlichkeitsentwicklung insbesondere die BEDEUTUNG von Strategien der psychischen KRÄNKUNG für die Ausbildung einer OPFERMENTALITÄT sowie zwischen intellektueller STÄRKUNG für die Ausbildung einer GESTALTERMENTALITÄT interessiert. Beide Strategien muss man kennen, will man KUNDENORIENTIERUNG praktizieren.

DAS 12. GESPRÄCH

234

entwickelt in der Fallstudie zum Thema *Der ANTISEMITISMUS – ein Projekt des BÜRGERLICHEN OPFERMENTALITÄTERS* die provokative Hypothese, dass es der in Deutschland als GELTUNGSSÜCHTIGER sozialisierte KARRIERIST gewesen sei, der aus karrieristischen Gründen dann auch (in)direkt verbrecherisch gehandelt hat. Ein starkes Stück KRITIK des bürgerlichen Selbstbewusstseins von dessen BEDEUTUNG / ROLLE für das Funktionieren des NAZI-TERROREGIMES sowie aller kriegerischen Auseinandersetzungen der Neuzeit, den zeitgenössischen „Krieg gegen den Terrorismus“ eingeschlossen!

DAS 13. GESPRÄCH

310

beginnt mit dem Verstehen des WERTS von zwischenmenschlichen BEZIEHUNGEN sowie der KOMPETENZEN, die für die Aufnahme, die Festigung und die Auflösung einer BEZIEHUNG erfolgsversprechend sind, darunter vor allem die Fähigkeit, überhaupt und richtig ENTSCHEIDUNGEN treffen zu können; das Gespräch findet seine Fortsetzung in einer POLEMIK, die sich drei Mitglieder der PLAPPERNDEN KASTE gefallen lassen müssen und mündet in einer ausführlichen Erörterung der Bedeutung von GEFÜHLEN des Glücks, der Liebe, der Angst sowie des Ärgers, der Wut und des Hasses für die Praktizierung von KUNDENORIENTIERUNG als Maxime einer professionellen Beziehungs-, Führungs- und Kampfkompetenz.

DAS 14. GESPRÄCH

359

versteht sich als Kommentar zum Lehrprogramm, der Kurzfassung dieses DialogBuchs im III. Teil, liefert also Denkanstöße zum RHETORISCHEN UMGANG mit dem SCHWIERIGEN KUNDEN in UNTERHALTUNG, DISKUSION, VERHANDLUNG oder STREIT - und zwar zum einen durch Erarbeitung dieser Gesprächsformen unter Aspekten wie WERT, KUNDE; KUNDENORIENTIERUNG; KRITIK, MUT, VORWURF, ERFOLG; FREIHEIT, ENTSCHEIDUNG, LEBENSFÜHRUNG, WIDERSPRUCH, REAKTION-ALTERNATIVEN, GESTALTERMENTALITÄT - und zum zweiten durch Anwendung des Gelehrten auf die Analyse eines Streitgesprächs zwischen Alice Schwarzer und Klaus Löwitsch in einer Talkshow.

Den Ausblick bilden Denkanstöße über eine BEREICHERUNG, die aus der Kunst des Wirklich-DENKEN-Könnens für das Erlernen der Kunst des Wirklich-STERBEN-Könnens – also für eine wirklich gelingende LEBENSFÜHRUNG – erwachsen könnte.

II. Teil: Das Register der 700 Schlüsselbegriffe

DER GEBRAUCHSWERT

414

III. Teil: Das Lehrprogramm

DER GEBRAUCHSWERT

438

DIE THEMEN UND QUALIFIZIERUNGSZIELE

439