

Inhalt

Vorwort	9
Charlies Geschichte	11
1. Der Equity Faktor	19
Von den Wurzeln des Equity Prinzips	20
Der Equity Faktor in Beziehungen – die drei Equity Axiome	21
Schuldgefühl infolge unverdienter Belohnungen	28
Unzufriedenheit infolge von Benachteiligung	30
Einstellungen zur Ausgewogenheit	36
Einstellungen zur Ausgewogenheit und Arbeitszufriedenheit	38
2. In den Augen des Betrachters	41
Der Prinz und der Zauberer	41
Die drei Seiten der Ausgewogenheit	44
Die Welt der Wahrnehmung	46
Puten, Stinktiere, Haie	51

3. Warum Ausgewogenheit in Beziehungen so schwer zu erreichen ist	55
Die psychologisch falsche Währung	56
Die Goldene Regel für Beziehungen	59
Vertrauensbankrott	60
Versteckte Erwartungen	63
Das Sammeln von Rabattmarken	66
Warum Menschen Marken sammeln	69
Versteckte Hinweise auf das Markensammeln	70
4. Gute Beziehungen durch den Einsatz von Equity	73
Die Bedeutung der Perspektive	74
Perspektiven erkennen	76
Die Rolle des Zuhörens	78
Perspektiven ändern	79
Kommunikation im Unternehmen und Wahrnehmung von Equity	81
Die Wirkung wechselseitiger Kommunikation	81
Miteinander sprechen, um Perspektiven zu ändern	82
Die Macht positiver Erwartungen	84
Wie positive Erwartungen wirken	84
Warum positive Erwartungen wirken	86
Negative Erwartungen bekämpfen	87
Erträge aus positiven Erwartungen	89
Der Einfluß der Zielsetzung	94
»Geben Sie Ihr Bestes!«: Warum das nicht funktioniert	95
Vorgegebene Ziele: Warum das nicht immer funktioniert	97

Partizipatorische Zielbestimmung: Warum sie funktioniert . . .	100
Der Einfluß des Feedbacks	102
Die Merkmale eines effektiven positiven Feedbacks	105
Das Dilemma des negativen Feedbacks	111
Eine Art Hunger	113
Die Wirkung unerwarteter Belohnungen	114
Unerwartete Belohnungen im Arbeitsleben	116
Unerwartete Belohnungen im Privatleben	118
Was Sie beachten sollten	119
5. Zusammenfassung	123
Machen Sie den »Schritt zum Erfolg« in Ihren Beziehungen	125
Literatur	131