

<b>1</b>	<b>Einleitung</b>	1
1.1	Netzwerk versus Hierarchie	4
1.1.1	Die Hierarchie	5
1.1.2	Das Netzwerk	7
1.2	Fazit	8
<b>2</b>	<b>Das Polarisierungsmodell</b>	13
2.1	Allgemeines	13
2.2	Erläuterung des Modells	16
2.2.1	Die Position	17
2.2.2	Das Positionieren	20
2.2.3	Die Verhaltensaspekte	22
2.3	Fazit	26

XIX

<b>3      Die übergeordneten Charaktere</b>	<b>29</b>
3.1     Das autoritäre Verhalten	30
3.1.1   Die Eltern	31
3.1.2   Die Freunde	32
3.1.3   Die Vorgesetzten	33
3.1.4   Fazit	34
3.2     Das autoritätslose Verhalten	35
3.2.1   Die Eltern	36
3.2.2   Die Freunde	37
3.2.3   Die Vorgesetzten	38
3.2.4   Fazit	40
3.3     Das autoritative Verhalten	41
3.3.1   Die Eltern	42
3.3.2   Die Freunde	43
3.3.3   Die Vorgesetzten	44
3.3.4   Fazit	45
3.4     Das faire Verhalten	46
3.4.1   Die Eltern	47
3.4.2   Die Freunde	49
3.4.3   Die Vorgesetzten	50
3.4.4   Fazit	51
3.5     Zusammenfassung	52
<b>4      Die untergeordneten Charaktere</b>	<b>55</b>
4.1     Das anarchistische Verhalten	56
4.1.1   Die Kinder	57
4.1.2   Die Freunde	58
4.1.3   Die Mitarbeitenden	59
4.1.4   Fazit	60

4.2	Das devote Verhalten	61
4.2.1	Die Kinder	62
4.2.2	Die Freunde	64
4.2.3	Die Mitarbeitenden	65
4.2.4	Fazit	66
4.3	Das initiativ Verhalten	67
4.3.1	Die Kinder	68
4.3.2	Die Freunde	70
4.3.3	Die Mitarbeitenden	71
4.3.4	Fazit	72
4.4	Das kooperative Verhalten	73
4.4.1	Die Kinder	74
4.4.2	Die Freunde	75
4.4.3	Die Mitarbeitenden	77
4.4.4	Fazit	78
4.5	Zusammenfassung	79
5	<b>Gesamtübersicht</b>	81
5.1	Charakterfelder	83
5.2	Der schmale Pfad	84
5.3	Der Trugschluss	86
6	<b>Die erfolgreiche Balance</b>	89
6.1	Allgemeines	90
6.2	In der übergeordneten Position	91
6.2.1	In der Familie	91
6.2.2	Im privaten Netzwerk	94
6.2.3	Im Unternehmen	96

6.3	In der untergeordneten Position	98
6.3.1	In der Familie	99
6.3.2	Im privaten Netzwerk	101
6.3.3	Im Unternehmen	103
6.4	Fazit	106
6.4.1	In der übergeordneten Position	108
6.4.2	In der untergeordneten Position	110
7	<b>Beispiele der erfolgreichen Balance</b>	113
7.1	In der Familie	113
7.1.1	Ausgangssituation	114
7.1.2	Idealer Ablauf	117
7.2	Im privaten Netzwerk	126
7.2.1	Ausgangssituation	127
7.2.2	Idealer Ablauf	130
7.3	Im Unternehmen	137
7.3.1	Ausgangssituation	138
7.3.2	Idealer Ablauf	140
7.4	Fazit	152
8	<b>Die destruktive Balance</b>	157
8.1	In der übergeordneten Position	160
8.1.1	Ausgangssituation	160
8.1.2	Destruierender Ablauf	162
8.1.3	Fazit	167
8.2	In der untergeordneten Position	171
8.2.1	Ausgangssituation	171
8.2.2	Destruierendes Verhalten	174
8.2.3	Fazit	182

8.3	In der „Simser“-Position	184
8.3.1	Auswirkungen	186
8.3.2	Entfremdung	188
8.3.3	Fazit	190
<b>9</b>	<b>Die Wahrscheinlichkeit der gegenseitigen Infizierung</b>	193
9.1	Unangemessenes Verhalten	194
9.2	Angemessenes Verhalten	197
9.3	Fazit	201
<b>10</b>	<b>Das eigene Verhalten</b>	203
10.1	In der übergeordneten Position	204
10.2	In der untergeordneten Position	206
10.3	Fazit	208
<b>11</b>	<b>Schlusswort</b>	213