

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung: Worum es geht	1
2	Was sind schwierige Interaktionssituationen?	3
	Literatur	11
3	Schwierige Interaktionssituationen: Eine psychologische Begriffsbestimmung	13
	Literatur	20
4	Arten schwieriger Interaktionssituationen	21
	Literatur	25
5	Warum realisiert eine Person ein schwieriges Interaktionsverhalten? Ein psychologisches Modell	27
5.1	Das Modell	28
5.2	Ebene der Motive	28

VII

VIII Inhaltsverzeichnis

5.3 Schemata	33
5.4 Manipulation	38
Literatur	41
6 Beziehungsmotive	43
6.1 Die Bedeutung von Motiven	43
6.2 Zufriedenheit	46
6.3 Motive und Beziehungskredit	48
6.4 Beziehungsmotive	51
6.4.1 Anerkennung	52
6.4.2 Wichtigkeit	53
6.4.3 Verlässlichkeit	55
6.4.4 Solidarität	56
6.4.5 Autonomie	57
6.4.6 Grenzen	59
6.5 Komplementarität	60
Literatur	60
7 Schemata	61
7.1 Arten und Funktion von Schemata	61
7.2 Psychologische Charakteristika von Schemata	65
7.3 Hyper-allergische Reaktionen	67
8 Normen und Regeln	69
8.1 Einleitung	69
8.2 Normen	70
8.3 Regeln	73
8.4 Psychologische Konsequenzen	75
9 Manipulation	79
9.1 Reziprozität	80
9.2 Was ist Manipulation?	84

	Inhaltsverzeichnis	IX
9.3	Manipulative Strategien	88
9.3.1	Images und Appelle	88
9.3.2	Komplexe Spielstrukturen	93
Literatur		108
10	Erkennen und Verstehen	109
10.1	Bedeutung des Verstehens	109
10.2	Woran merkt man, dass eine schwierige Interaktionssituation vorliegt?	111
10.3	Die Bedeutung von Störgefühlen	114
11	Das Erkennen von Beziehungsmotiven	119
11.1	Grundsätzliche Überlegungen	119
11.2	Woran erkenne ich meine eigenen Beziehungsmotive?	122
11.3	Das Verstehen von Beziehungsmotiven von Interaktionspartnern	125
12	Das Erkennen von Schemata	131
12.1	Einleitung	131
12.2	Das Erkennen eigener Schemata	132
12.3	Wie erkenne ich Schemata bei Interaktionspartnern?	138
13	Manipulationen	145
13.1	Grundlegendes	145
13.2	Woran merke ich selbst, dass ich manipuliere?	146

X Inhaltsverzeichnis

13.3	Woran merke ich, dass ich manipuliert werde?	148
13.3.1	Grundsätzliches	148
13.3.2	Die Durchschaubarkeit von Manipulationen	150
13.3.3	Störgefühle sind auch bei Manipulationen wichtig	151
13.3.4	Die Analyse von Images und Appellen	154
14	Gegenstrategien	157
14.1	Einleitung	157
14.2	Wie geht man mit hyper-allergischen Reaktionen um?	159
14.3	Wie geht man generell mit schwierigen Interaktionssituationen um?	163
14.4	Wie geht man mit Manipulationen um?	169
14.4.1	Grundsätzlicher Umgang	169
14.4.2	Strategie „Manipulation transparent machen“	172
14.4.3	Strategie: Auftrag klar ablehnen	177
14.4.4	Strategie: Authentische Verhandlung anbieten	177
15	Einige Schlussbemerkungen	179
15.1	Persönliche Blockaden	179
15.2	Innere Haltung	180
15.3	Normalität	180
15.4	Man ist nicht als Person gemeint	181
15.5	Akute Krisen	183
15.6	Vermeidung von Kontakt	184
15.7	Authentizität	185