

Содержание

Предисловие	7
Введение.....	9
1. Что это значит – «уверенный в себе»?...	12
1.1. Насколько Вы уверены в себе?	13
1.2. Что это значит – «уверенный в себе» или «наглый»?	14
1.3. Чем отличается агрессивное, неуверенное и уверенное поведение?	19
1.4. Практикум. Как различать модели поведения? ...	22
2. Что такое социальное взаимодействие?	32
2.1. Что происходит в процессе социального взаимодействия?	32
2.2. Схема социального взаимодействия.....	36
2.3. Когнитивная оценка и эмоции – сложное соотношение	39
2.4. Поведение – это то, что мы делаем.....	45
2.5. Ситуация побуждает нас к действию	47
3. Вы настаиваете на своих правах.....	59
3.1. Что отличает ситуации, где Вы настаиваете на своих правах?	59
3.2. Конечно, нужно настаивать на своих правах, но как?.....	60
3.3. Была ли ситуация разрешена успешно?	67
3.4. Всегда ли виноваты другие?	71
3.5. Действуйте уверенно в ситуации, когда хотите настаивать на своих правах	76
3.6. Выводы: радуйтесь всему, чего добились!.....	96

4. Вы строите взаимоотношения 98

- 4.1. Что отличает ситуации, где Вы строите взаимоотношения? 98
- 4.2. Надо поддерживать хорошие взаимоотношения, но как это сделать? 102
- 4.3. А Вы успешно справляетесь с такими ситуациями? 105
- 4.4. Правильная интерпретация зашифрованных сообщений 113
- 4.5 Действуйте уверенно, когда строите взаимоотношения 120
- 4.6. Подведение итогов 129

5. Вы завоевываете симпатию 131

- 5.1. Что отличает ситуации, где Вы завоевываете симпатию? 131
- 5.2. Хорошо бы добиться симпатии, но как? 134
- 5.3. Уверенное поведение в ситуации, где Вы пытаетесь завоевать симпатию 141
- 5.4. Подведение итогов: не прекращайте делать упражнения! 147

6. К какому типу относится Ваша ситуация? 149

7. Вопросы, которые задают особенно часто 154

Литература 157