

Оглавление

Предисловие.....	12
------------------	----

Введение	15
----------------	----

Глава 1. Не являетесь ли вы заложником, сами того не зная?	24
Контролировать себя необходимо.....	28
Бессилие губительно.....	30
Стокгольмский синдром и менталитет заложника	36
Противоядие — в установлении контакта	40
Заключение.....	43

Глава 2. К свободе — через внутреннее видение.....	46
Фокусировка собственного «Я»	50
Куда направлен фокус «Я»-собеседника?.....	52
В каком эго-состоянии вы находитесь?.....	53
Контролируйте душевное состояние и поведение.....	56
Самореализующееся пророчество и фокус «Я»	58
Пусть «мысленный взор» работает.....	62
Заключение.....	65

Глава 3. Что дает глубокая эмоциональная взаимосвязь	69
Цикл эмоциональной взаимосвязи.....	71
Привязанность и эмоциональная взаимосвязь	76
Разлука и печаль	81
Восемь стадий «работы печали»	83
Семь признаков распада эмоциональной связи	92
Эмоциональная сторона организационных изменений.....	101
Заключение.....	103

Глава 4. Что такое «опорный пункт» с точки зрения психологии	106
Психологические «опорные пункты» и направленность фокуса «Я»	119
Люди в качестве источника безопасности.....	121

Мать в качестве психологической опоры	123
Фигура отца в качестве психологической опоры	125
Жизненные цели в качестве психологической опоры.....	128
Боязнь неудачи и боязнь успеха	130
Психологическая опора и высокая самооценка.....	132
Психологические опоры и жизнеспособность	134
Когда психологическая опора отсутствует	136
Стили привязанности и глубокая эмоциональная связь.....	138
Заключение.....	145
Глава 5. Искусство управления конфликтами.....	148
Природа и корни конфликта	152
Насилие как экстремальная реакция на утрату.....	155
«Положи рыбу на стол»	159
Источники конфликта	161
Динамика здоровых отношений	164
«Конфликт интересов» и «конфликт потребностей».....	167
Разрешение конфликта	169
Применение методов работы с конфликтами в бизнесе.....	173
Заклучение.....	174
Глава 6. Эффективный диалог	177
Поиск правды с помощью диалога	179
Внутренний и внешний диалог	184
Блокирование диалога	187
Техники выявления блоков в диалоге	193
Принципы диалога.....	195
Искусство слушания.....	197
Диалог и здоровье.....	200
Заклучение.....	206
Глава 7. Возможности переговорного процесса	209
Десять шагов переговорного процесса.....	212
Подходите к переговорам позитивно	217
Руководствуйтесь принципом взаимности и идите на уступки.....	227
Эффект влияния и сила убеждения	230

Обретение авторитета.....	232
Помните: пострадать иногда не вредно.....	236
Заключение.....	237
Глава 8. Управляйте эмоциями.....	240
Как работают эмоции.....	241
Пять стадий эмоционального процесса.....	243
Пять основных эмоций.....	249
Мотивация	255
Ценность эмоционального интеллекта в бизнесе.....	258
Влияние эмоций на настроение.....	260
Работа с эмоциями	261
Три способа снизить накал страстей	265
Амигдаллярное пиратство.....	267
Заключение.....	269
Глава 9. Сохраняйте разум свободным	272
Высокая самооценка.....	275
Низкая самооценка.....	277
Как можно повысить самооценку.....	278
Сдержанность, вызывающая доверие.....	281
Помогайте себе и другим учиться всю жизнь.....	284
Выбор как обретение свободы	288
Жить «в потоке».....	291
Заключение.....	294
Благодарности.....	297
Об авторе.....	301
Библиография.....	303