

# Inhalt

<b>Vorwort</b>	VII
<b>Einleitung</b>	1
<b>1 Selbstbewusst und selbstsicher</b>	5
1.1 Wie selbstsicher sind Sie?	6
1.2 Selbstbewusst und unverschämt?	8
1.3 Worin unterscheiden sich selbstsicheres, unsicheres und aggressives Verhalten?	12
1.4 Verhaltensweisen unterscheiden üben	16
<b>2 Ein Modell sozialer Interaktion</b>	27
2.1 Was geschieht in einer sozialen Interaktion?	27
2.2 Schema der sozialen Interaktion	31
2.3 Kognition und Emotion – ein schwieriges Verhältnis	35
2.4 Verhalten – das, was wir tun	41
2.5 Situation – sie bewegt uns zum Handeln	44
<b>3 Situationen vom Typ R – Recht durchsetzen</b>	57
3.1 Wodurch zeichnet sich die Situation »Recht durchsetzen« aus?	57
3.2 Rechte durchsetzen – aber wie?	58
3.3 Wurde die Situation erfolgreich bewältigt?	65
3.4 Sind immer nur die anderen schuld?	70
3.5 Selbstsicher handeln in der Situation »Recht durchsetzen«	75
3.6 Zusammenfassung: Freuen Sie sich an allem, was Sie erreicht haben!	96

<b>4</b>	<b>Situationen vom Typ B – Beziehungen</b>	99
4.1	Wodurch zeichnet sich die Situation »Beziehungen« aus?	99
4.2	Zufriedenstellende Beziehungen pflegen – aber wie?	103
4.3	Wurde die Situation erfolgreich bewältigt?	106
4.4	Verschlüsselte Botschaften richtig deuten	115
4.5	Selbstsicher handeln in der Situation »Beziehungen«	122
4.6	Zusammenfassung: Behalten Sie Ihre wahren Ziele im Auge!	132
<b>5</b>	<b>Situationen vom Typ S – um Sympathie werben</b>	135
5.1	Wodurch zeichnet sich die Situation »um Sympathie werben« aus?	135
5.2	Um Sympathie werben – aber wie?	138
5.3	Selbstsicher handeln in der Situation »um Sympathie werben«	146
5.4	Zusammenfassung: Hören Sie nicht auf zu üben!	154
<b>6</b>	<b>Welche Situation gehört zu welchem Situationstyp?</b>	157
<b>7</b>	<b>Häufig gestellte Fragen</b>	163
	<b>Literatur</b>	166
	<b>Sachwortverzeichnis</b>	167