

Оглавление

Введение	9
----------------	---

Глава 1

ЛИЧНОСТЬ: ВАШЕ НАСТОЯЩЕЕ Я.....	12
---------------------------------	----

<i>Правило №1. Не упускайте важные моменты своей жизни — расскажите свою историю</i>	<i>13</i>
--	-----------

<i>Правило №2. Сформулируйте концепцию собственной личности</i>	<i>16</i>
---	-----------

<i>Правило №3. Осознание мотива помогает добиваться результата</i>	<i>18</i>
--	-----------

<i>Правило №4. Четко формулируйте цель и ориентируйтесь на результат</i>	<i>21</i>
--	-----------

<i>Правило №5. Демонстрируйте свою уникальность ...</i>	<i>24</i>
---	-----------

<i>Правило №6. Коммуникация и темперамент: выбирайте собеседников по себе</i>	<i>26</i>
---	-----------

<i>Правило №7. Коммуникационное Я: правильно воспринимайте информацию из окружающего мира</i>	<i>28</i>
---	-----------

<i>Правило №8. «Я — организатор»: правильно организуйте пространство вокруг себя</i>	<i>32</i>
--	-----------

<i>Правило №9. «Впечатляющее Я»: продумайте свой образ с особой тщательностью</i>	<i>35</i>
---	-----------

<i>Правило №10. «Я — общительное»: получайте удовольствие от общения</i>	<i>37</i>
--	-----------

Как легко общаться с разными людьми

Глава 2

ТРУДНОСТИ ДИАЛОГА 41

*Правило №11. Не спугните интроверта
чересчур активной коммуникацией 41*

*Правило №12. Чтобы не попасть под влияние
негативно настроенного человека,
не воспринимайте его позицию как фильтр
для принятия решения 44*

*Правило №13. Найдите подход к эгоцентричному
собеседнику — и перед вами легкая добыча
для достижения собственных целей 46*

*Правило №14. Пессимист против оптимиста:
помните, что каждый прав лишь наполовину 48*

*Правило №15. Шутливый тон в разговоре:
от комфорта до неловкости один шаг 51*

*Правило №16. Не подвергайте сомнению
«благородную» миссию моралиста — и вы легко
найдете подход к нему 53*

*Правило №17. Общение с человеком с взрывным
характером 55*

Правило №18. Общение с неуверенным человеком 57

Правило №19. Общение с хвастуном 59

Правило №20. Общение с незнакомцем 61

Глава 3

ВЕРБАЛЬНЫЕ ТОНКОСТИ ДИАЛОГА 64

*Правило №21. Успешный старт — залог успеха:
завладейте инициативой с самого начала 64*

*Правило №22. Используйте формулы вежливости
в общении 65*

*Правило №23. Будьте интересны вашему
собеседнику 67*

Оглавление

<i>Правило №24. Помните о поставленной цели до самого конца</i>	70
<i>Правило №25. Понимание причин разногласий — половина успеха в разрешении конфликта</i>	72
<i>Правило №26. Сдерживайте негатив</i>	74
<i>Правило №27. Не задирайте нос, чтобы не выглядеть заносчивым</i>	76
<i>Правило №28. Не убегайте от конфликтов — решайте их на коммуникативном уровне</i>	77
<i>Правило №29. Компромисс — решение или уход от проблемы?</i>	79
<i>Правило №30. Не ущемляйте права вашего собеседника, если не хотите, чтобы он ущемлял ваши</i>	81
 Глава 4	
НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СИГНАЛЫ КОММУНИКАЦИИ	84
<i>Правило №31. Учитесь посылать и распознавать невербальные сигналы в комплексе</i>	84
<i>Правило №32. Ищите второй смысл сообщения в жестикуляции</i>	86
<i>Правило №33. Учитесь считывать эмоции через мимику</i>	88
<i>Правило №34. Ищите истину во взгляде</i>	90
<i>Правило №35. Поза и положение тела выдают степень доверия и заинтересованности</i>	92
<i>Правило №36. Через естественность эмоций к уверенности в общении</i>	94
<i>Правило №37. Улыбка — верный способ определить искренность</i>	95

Как легко общаться с разными людьми

<i>Правило №38. Держите свой индивидуальный темп с поправкой на умеренность</i>	96
<i>Правило №39. Следите за соблюдением дистанции ..</i>	98
<i>Правило №40. Боритесь с мышечными зажимами</i>	99

Глава 5

ТЕХНИКИ ЭФФЕКТИВНОЙ КОММУНИКАЦИИ..... 101

<i>Правило №41. Используйте технику нападения, если уверены в собственных силах</i>	101
<i>Правило №42. Тщательно прорабатывайте стратегию защиты</i>	104
<i>Правило №43. Используйте технику партизанской разведки, если не до конца уверены в своем собеседнике</i>	108
<i>Правило №44. Проявите заинтересованность</i>	110
<i>Правило №45. Используйте технику аттракции — и собеседнику будет легче и комфортнее общаться</i>	112
<i>Правило №46. Используйте технику манипуляции с особым типом собеседников</i>	115
<i>Правило №47. Успешно завоевывайте лидерство в коммуникации</i>	117
<i>Правило №48. Уступите, если предмет спора не имеет принципиального значения</i>	119
<i>Правило №49. Слушайте собеседника правильно</i>	121
<i>Правило №50. Осваивайте технику «умного» молчания</i>	123

<i>Заключение</i>	125
-------------------------	-----