

# Inhalt

<b>Vorwort</b>	VII
<b>Einleitung</b>	1
<b>I 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>	28
2.1 Was geschieht in einer sozialen Interaktion?	28
2.2 Schema der sozialen Interaktion	32
2.3 Kognition und Emotion – ein schwieriges Verhältnis	37
2.4 Verhalten – das, was wir tun	43
2.5 Situation – sie bewegt uns zum Handeln	46
<b>3 Situationen vom Typ R – Recht durchsetzen</b>	59
3.1 Wodurch zeichnet sich die Situation „Recht durchsetzen“ aus?	59
3.2 Recht durchsetzen – aber wie?	60
3.3 Wurde die Situation erfolgreich bewältigt?	68
3.4 Sind immer nur die anderen schuld?	73
3.5 Selbstsicher handeln in der Situation „Recht durchsetzen“	79
3.6 Zusammenfassung: Freuen Sie sich an allem, was Sie erreicht haben!	100

<b>4</b>	<b>Situationen vom Typ B – Beziehungen</b>	103
4.1	Wodurch zeichnet sich die Situation „Beziehungen“ aus?	103
4.2	Zufriedenstellende Beziehungen pflegen – aber wie?	108
4.3	Wurde die Situation erfolgreich bewältigt?	111
4.4	Verschlüsselte Botschaften richtig deuten	120
4.5	Selbstsicher handeln in der Situation „Beziehungen“	129
4.6	Zusammenfassung: Behalten Sie Ihre wahren Ziele im Auge!	137
<b>5</b>	<b>Situationen vom Typ S – um Sympathie werben</b>	140
5.1	Wodurch zeichnet sich die Situation „um Sympathie werben“ aus?	140
5.2	Um Sympathie werben – aber wie?	143
5.3	Selbstsicher handeln in der Situation „um Sympathie werben“	151
5.4	Zusammenfassung: Hören Sie nicht auf zu üben!	160
<b>6</b>	<b>Welche Situation gehört zu welchem Situationstyp?</b>	162
<b>7</b>	<b>Häufig gestellte Fragen</b>	168
	<b>Literatur</b>	171
	<b>Sachverzeichnis</b>	174