

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение. Благодарности.....	5
1. Уверенное поведение	8
Что значит быть уверенным в себе?	8
Уверенный отказ в просьбе или требовании.....	25
Уверенная реакция на критику, похвалу, комплимент.....	35
Требовать или просить уверенно	49
2. О чем говорит партнер.....	69
Что значит «слышать партнера»: модель активного слушания	69
Равнодушие и собственное превосходство.....	73
Техники активного слушания	86
Особенности постановки вопросов	117
3. «Каким я тебя вижу». Обратная связь партнеру.....	127
Что такое обратная связь и зачем она нужна.....	127
Конструктивная и деструктивная обратная связь.....	128

«Мне не нравится»: как сказать о неприятном	141
Последствия невыполненных обещаний.....	156
4. «Вечер перестает быть томным».	
Эмоциональное напряжение	165
«Коридор оптимального напряжения» и отвлечения от него	165
Как снизить уровень эмоционального напряжения у партнера.....	171
Аффект партнера: адекватная реакция	178
5. Манипуляции и противостояние им	188
Манипуляция и ее признаки	188
Основные способы манипулирования	195
Как реагировать на манипуляцию	209
Уверенное противостояние манипуляции: алгоритм.....	219
Техники уклонения от манипуляции	223
Техники конструктивной отработки манипуляции	237
Заключение	250
Литература	252