

Колризер, Дж.

Не стать заложником: Сохранить самообладание и убедить оппонента/Джордж Колризер; Пер. с англ. — 3-е изд. — М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2011. — 284 с.

Содержание

К читателям Библиотеки Сбербанка	9
Введение	11

Глава 1

Не являетесь ли вы заложником, сами того не зная?	19
Контролировать себя необходимо	23
Бессилие губительно	25
Стокгольмский синдром и менталитет заложника	30
Противоядие — в установлении контакта	33
Заключение	36

Глава 2

К свободе — через внутреннее видение	39
Фокусировка собственного «Я»	42
Куда направлен фокус «Я» собеседника?	44
В каком эго-состоянии вы находитесь?	46
Контролируйте душевное состояние и поведение	48
Самореализующееся пророчество и фокус «Я»	50
Пусть «мысленный взор» работает	54
Заключение	56

Глава 3

Что дает глубокая эмоциональная взаимосвязь.....	59
Цикл эмоциональной взаимосвязи.....	62
Привязанность и эмоциональная взаимосвязь.....	67
Разлука и печаль.....	71
Восемь стадий «работы печали».....	73
Семь признаков распада эмоциональной связи.....	82
Эмоциональная сторона организационных изменений.....	90
Заключение.....	91

Глава 4

Что такое «опорный пункт» с точки зрения психологии.....	93
Психологические «опорные пункты» и направленность фокуса «Я».....	106
Люди в качестве источника безопасности.....	108
Мать в качестве психологической опоры.....	109
Фигура отца в качестве психологической опоры.....	111
Жизненные цели в качестве психологической опоры.....	113
Боязнь неудачи и боязнь успеха.....	115
Психологическая опора и высокая самооценка.....	117
Психологические опоры и жизнеспособность.....	119
Когда психологическая опора отсутствует.....	121
Стили привязанности и глубокая эмоциональная связь.....	122
Заключение.....	129

Глава 5

Искусство управления конфликтами.....	131
Природа и корни конфликта.....	135
Насилие как экстремальная реакция на утрату.....	138
«Положи рыбу на стол».....	141
Источники конфликта.....	144
Динамика здоровых отношений.....	146

«Конфликт интересов» и «конфликт потребностей».....	149
Разрешение конфликта.....	150
Применение методов работы с конфликтами в бизнесе.....	153
Заключение.....	155

Глава 6

Эффективный диалог.....	157
Поиск правды с помощью диалога.....	160
Внутренний и внешний диалог.....	164
Блокирование диалога.....	167
Техники выявления блоков в диалоге.....	172
Принципы диалога.....	174
Искусство слушания.....	176
Диалог и здоровье.....	178
Заключение.....	183

Глава 7

Возможности переговорного процесса.....	185
Десять шагов переговорного процесса.....	188
Подходите к переговорам позитивно.....	192
Руководствуйтесь принципом взаимности и идите на уступки.....	202
Эффект влияния и сила убеждения.....	206
Обретение авторитета.....	207
Помните: пострадать иногда не вредно.....	211
Заключение.....	212

Глава 8

Управляйте эмоциями.....	215
Как работают эмоции.....	217
Пять стадий эмоционального процесса.....	219
Пять основных эмоций.....	224

Мотивация.....	229
Ценность эмоционального интеллекта в бизнесе.....	233
Влияние эмоций на настроение.....	234
Работа с эмоциями.....	235
Три способа снизить накал страстей.....	238
Амигдаларное пиратство.....	240
Заключение.....	243

Глава 9

Сохраняйте разум свободным.....	245
Высокая самооценка.....	249
Низкая самооценка.....	250
Как можно повысить самооценку.....	251
Сдержанность, вызывающая доверие.....	253
Помогайте себе и другим учиться всю жизнь.....	256
Выбор как обретение свободы.....	260
Жить «в потоке».....	262
Заключение.....	265
Библиография.....	267
Благодарности.....	279
Об авторе.....	283