

Soziale Kompetenz kann man lernen

Bearbeitet von
Dr. Rüdiger Hinsch, Dr. Simone Wittmann

2., überarbeitete Aufl. 2010. Buch. 168 S. Hardcover

ISBN 978 3 621 27624 5

Format (B x L): 21,2 x 13,9 cm

Gewicht: 296 g

[Weitere Fachgebiete > Psychologie > Psychologie: Allgemeines > Psychologie:
Sachbuch, Ratgeber](#)

Zu [Leseprobe](#)

schnell und portofrei erhältlich bei


DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Inhalt

Vorwort	VII
Einleitung	1
1 Selbstbewusst und selbstsicher	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
2 Ein Modell sozialer Interaktion	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
3 Situationen vom Typ R – Recht durchsetzen	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

4	Situationen vom Typ B – Beziehungen	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
5	Situationen vom Typ S – um Sympathie werben	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
6	Welche Situation gehört zu welchem Situationstyp?	157
7	Häufig gestellte Fragen	163
	Literatur	166
	Sachwortverzeichnis	167