

Spis treści

Przedmowa	5
Wstęp	9

Rozdział pierwszy

Osoba przygnębiona. Symptomy i profil	15
--	----

1.1. Jak rozpoznać osobę przygnębianą?	16
1.1.1. Nadmierna potrzeba uwagi	17
1.1.2. Potrzeba sprawowania władzy i kontroli	19
1.1.3. Potrzeba zemsty	21
1.1.4. Potrzeba kłamstwa	22
1.1.5. Potrzeba perfekcjonizmu	23
1.1.6. „Ciasny” umysł	24
1.1.7. Unikanie współzawodnictwa	25
1.1.8. Ucieczka przed odpowiedzialnością	26
1.1.9. Brak wiary w siebie	27
1.1.10. Przeświadczenie o własnej niegodności i bezwartościowości	29

Rozdział drugi

Procesy leżące u źródeł zniechęcenia	31
---	----

2.1. Formy zniechęcania	32
2.1.1. Zniechęcanie przez dominację	32
2.1.2. Zniechęcanie przez nieczułość	36

2.1.3. Zniechęcanie przez milczenie	37
2.1.4. Zniechęcanie przez onieśmienie	38
Rozdział trzeci	
Nauczmy się animować innych	43
3.1. Osoba przygnębiona może się zmienić, jeśli poszerzy repertuar sposobów postrzegania świata	44
3.1.1. Czy umiejętności alternatywnego postrzegania świata można nauczyć się i ją rozwijać?	45
3.1.2. Zmiana percepcji poprzez zmianę ostrości widzenia	49
3.1.3. Skoro istnieje wiele perspektyw, która z nich jest najważniejsza i najbardziej przydatna dla danej osoby?	50
Rozdział czwarty	
Zasady animacji	53
4.1. Wyłącznie jednostki, a nie grupy, stanowią pole interwencji inspiratora	54
4.2. Jednostka jest istotą społeczną	56
4.3. Jednostka funkcjonuje jako całość, nie jako zbiór części	57
4.4. Jednostka posiada zamiary, cele i wartości, które orientują jej zachowanie	58
4.5. Jednostka działa zgodnie ze swoją formą postrzegania świata	60
Rozdział piąty	
Inspirowanie — pochwała metody	63
5.1. Nawiązywanie z osobą przygnębią relacji, która będzie najważniejsza dla inspiracji	64
5.1.1. Relacja pozbawiona krytyki, winy i kary	66
5.1.2. Empatia	67
5.1.3. Zaufanie	67

5.1.4. Entuzjazm	68
5.1.5. Słuchać, nie oceniając	69
5.2. Ustalenie, na jakie cechy zamierzamy zwrócić uwagę w osobie przygnębionej	71
5.2.1. Dawne tożsamości	74
5.2.2. Dążenie do sukcesów	75
5.2.3. Obecny stopień odporności lub siły	75
5.3. Ułatwienie podejmowania decyzji	77
5.4. Inspirowanie do działania	79
5.4.1. Podejmowanie ryzyka	81
5.4.2. Postawa wobec wysiłku	81
5.4.3. Postawa wobec porażki	83
5.5. Inspiracja samooceny	84
5.6. Stymulacja autostymulacji	85

Rozdział szósty

Krótki kurs motywacyjnych

stosunków międzyludzkich

7.1. Treść kursu	90
------------------------	----

7.2. Cele kursu	91
-----------------------	----

1. Społeczny charakter istoty ludzkiej

1. Cele:	92
----------------	----

2. Teoria	92
-----------------	----

2.1. Znaczenie, aktualność i złożoność relacji międzyludzkich	93
--	----

2.2. Opinie wybitnych intelektualistów wskazujących na najważniejsze aspekty stosunków międzyludzkich	95
--	----

3. Ćwiczenia praktyczne	96
-------------------------------	----

2. Pierwszo- i drugorzędne stosunki międzyludzkie

1. Cele	97
---------------	----

2. Teoria	97
-----------------	----

3. Ćwiczenia praktyczne	98
-------------------------------	----

3. Uwarunkowania stosunków międzyludzkich	
1. Cele	100
2. Teoria	100
3. Ćwiczenia praktyczne	102
4. Osobowość jednostki w stosunkach międzyludzkich	
1. Cele	103
2. Teoria	103
3. Ćwiczenia praktyczne	104
5. Otwarcie się	
1. Cele	106
2. Teoria	106
3. Ćwiczenia praktyczne	108
6. Przeszkody w stosunkach międzyludzkich	
1. Cele	110
2. Teoria	110
3. Ćwiczenia praktyczne	112
7. Czynniki ułatwiające związki międzyludzkie	
1. Cele	114
2. Teoria	114
3. Ćwiczenia praktyczne	115
8. Związki międzyludzkie w grupie	
1. Cele	117
2. Teoria	117
3. Ćwiczenia praktyczne	118
9. Szacunek do samego siebie a zachowanie człowieka	
1. Cele	120
2. Teoria	120
3. Ćwiczenia praktyczne	121

_____ JAK POMAGAĆ PRZYGNĘBIONYM?

Dekalog stosunków międzyludzkich	123
Zakończenie	127

Czy nadaję się na inspiratora?	132
---	------------

