

Съдържание

Прегovor 9

**ВЪВЕДЕНИЕ: Екстрoвертни и интpовертни –
два свята в един 11**

**ПЪРВА ЧАСТ. КОИ СТЕ ВИЕ? КАКВО МОЖЕТЕ?
ОТ КАКВО СЕ НУЖДАЕТЕ? 19**

1. Защо тихи?! 21

Извинете, какво означава тих човек? 21

Екстрoвертите и интpовертите като
откриватели и новатори 28

Правилно дозиране на контактите 35

Тих човек ли сте? 39

Таблица за екстрoверти и интpоверти 42

**2. Силните страни на интpоверта
като тайна съкровищница 48**

Предимство 1. Предпазливост 51

Предимство 2. Съдържателност 52

Предимство 3. Концентрация 54

Предимство 4. Изслушване 55

Предимство 5: Спокойствие 56

Предимство 6: Аналитично мислене 59

Предимство 7: Независимост 62

Предимство 8. Упоритост 63

Предимство 9: Писане (вместо говорене)	64
Предимство 10: Вживяване	66
Кои са вашите предимства?	67

3. Барieri и потребности на интроверта 73

Барьера 1: Страх	75
Барьера 2: Дребнавост	78
Барьера 3: Превъзбуда	79
Барьера 4: Пасивност	81
Барьера 5: Бягство	84
Барьера 6: Необщителност	85
Барьера 7: Самоотричане	86
Барьера 8: Вторачване	87
Барьера 9: Неконтактност	89
Барьера 10: Отстъпчивост	91

ВТОРА ЧАСТ. КАК ДА ПОСТИГНЕТЕ ЩАСТЛИВ ЛИЧЕН И УСПЕШЕН ПРОФЕСИОНАЛЕН ЖИВОТ 97

4. Моят дом е моята крепост – личното обкръжение 99

Тесният социален кръг	99
Да намерим партньор	100
Да живеем с партньор	106
Да живеем самостоятелно	116
Да отглеждаме деца	117
Най-важното накратко	129

5. Обществен сектор: изграждане на работното обкръжение 130

Тихите хора в екип	132
--------------------	-----

Интровертни ръководни стратегии	137
Използвайте комуникационните канали	148
Професионални пътувания	156
Най-важното накратко	159

ТРЕТА ЧАСТ. КАК ДА ВИ ЗАБЕЛЕЖАТ И ЧУЯТ 161

6. Тест за смелост: изграждане и поддържане на контакти 163

Поддържане на мрежи от контакти	165
Контакти – силните страни на тихите хора	176
Контакти - отчитайте потребностите	188
Контакти в комфортната зона: Web 2.0	196
Най-важното накратко	201

7. Професионално общуване – преговори 202

Изясняване на собствената позиция	203
Фази на преговорите	207
Силни страни на интроверта при водене на преговори	210
Бариери за интроверта при водене на преговори	214
Най-важното накратко	220

8. Студен душ – изнасяне на реч 221

Публичната изява като възможност за развитие	221
Кога една реч е успешна?	223
Шанс и сигурност – подготовката	229
Използване на предимствата при изнасяне на реч	231
Преодоляване на затрудненията при изнасяне на реч	237
Най-важното накратко	248

**9. Правила на поведение при съвещания и
дискусии 249**

Съвещанието: шест правила и шест извода за
интроверти 251

Как да управляваме дискусията 260

Как да се справим с трудни ситуации
и участници 264

Най-важното накратко 270

**ЛИЦЕНЗ ЗА ПЕРСПЕКТИВЕН И ПЪЛНОЦЕНЕН
ИНТРОВЕРТЕН ЖИВОТ 271**

ДОПЪЛНИТЕЛНА ЛИТЕРАТУРА 275

ЕЛЕКТРОННИ ЗАГЛАВИЯ 277

БЛАГОДАРНОСТ 279