

Obsah

0 autorovi	7
Úvod	9
1. Stavějte na ne-mocenských nástrojích	11
Moc a vliv	11
Motivace	14
Etické hranice ovlivňování	16
2. Vytvořte si hodnotnou osobní značku	19
Co to je osobní značka a co ji vytváří	19
Na co má osobní značka vliv	22
Jak jste dosud ke své značce přistupovali?	23
Dobrá osobní značka	25
Jak budovat osobní značku	29
<i>Začněte auditem vlastní značky</i>	29
<i>Budte aktivní</i>	30
<i>Budte pozitivní</i>	31
<i>Budte empatičtí</i>	34
<i>Entuziasmus držte v přirozených mezích</i>	36
<i>Dbejte o svůj zevnějšek</i>	37
3. Budujte si pevnou síť vztahů	43
Kontakty otvírají dveře	43
Jak rozvíjet síť vztahů	44
Užiteční lidé ve vaší síti	49
4. Učte se přesvědčivému jednání	53
Když vám na něčem záleží, vždy o tom jedněte osobně	53
Vztah je obvykle víc než jednorázová výhra	54
Na jednání se dobře připravte	55
Stručnost, jednoduchost a názornost nade vše	56
Dejte si záležet na prvním dojmu i na závěru setkání	59

Osvojte si osvědčené komunikační techniky	61
<i>Dohrání negativního scénáře</i>	62
<i>Selektivní ignorace</i>	63
<i>Analogie</i>	65
5. Využívejte přirozené zájmy lidí	69
Co můžeme lidem nabídnout?	72
6. Mířte na rozum i emoce	77
Jak je to s manipulacemi?	84
<i>Jak se bránit manipulaci</i>	86
7. Přizpůsobte své chování osobnosti partnera	89
Osobnostní typologie podle H. A. Robbinse	92
8. Naučte se pracovat s emocemi	101
9. Pěstujte si nadhled džentlmena	107
Nemusíte vyhrát každou „bitvu“	107
Když „bitvu“ vyhrajete, pomozte sokovi důstojně ustoupit	110
<i>Bariéra první – „zásadový člověk nemění názor“</i>	110
<i>Bariéra druhá – sám se vyrovnat s prohrou</i>	110
<i>Bariéra třetí – jak to obhájím před svými lidmi</i>	111
Zpětnou vazbu poskytněte citlivě	112
Ve výjimečných situacích si řekněte o pomoc	116
10. Zůstaňte sami sebou	119
Literatura	123