

Obsah

Základní zásada vztahu čtenáře a autora	5
To nejdůležitější na úvod	16
Forma této knihy – encyklopedické prvky	20
Struktura hesla	20
Obsah této knihy – bezpečí komplexnosti	21
Členění knihy – hlediska, kategorie, hesla, oddíly	22
Hledisko 1: Komunikace a vaše možnosti přinutit druhého:	23
Příklady na 1a)	23
Příklady na 1b)	25
Shrnutí 1a) a 1b)	26
Hledisko 2: Komunikace co do shody nebo rozdílu v míněních, stanoviscích, názorech, přesvědčcích...:	27
Konflikt rozumový a emoční	28
Hledisko 3: Komunikace dle míry použití lidské řeči	28
Hledisko 4: Psychický či fyzický prvek v komunikaci	29
Hledisko 5 – psychovzorce	30
Praktické příklady u jednotlivých hesel	30
A úvod knihy se uzavírá... ..	32
Hlavní hesla podle hledisek a kategorií	32
Hledisko 1 – partner musí/nemusí	35
Kategorie 1a) – ten druhý musí	35
1a) Asertivita	35
<i>Oddíl 1</i>	35
Definice, přebytek a nedostatek	35
<i>Oddíl 2</i>	35
Deset práv asertivního člověka	35
Asertivní dovednosti	35
<i>Oddíl 3</i>	37
Příliš mnoho asertivity	37
Příliš málo asertivity	38
Móda a širší souvislosti	38
Příklad podivného uplatňování asertivních práv	39
Kde být ústupný a kde neústupný	40
Příklad – reklamace vadných bot	41
Konkretizujte si příběh zákaznice a prodáváče na své poměry	43
Kde ještě asertivita jako by selhávala	44
Asertivita vůči šéfovi, klientovi, kolegovi, dodavateli, podřízenému	44
Kategorie 1b) – ten druhý nemusí	46
1b) Motivování	46
<i>Oddíl 1</i>	46
Charakteristika	46
<i>Oddíl 2</i>	46
Praktické motivační techniky	46

<i>Oddíl 3</i>	47
Základ profesionálního motivování – psychovzorec seberealizace a vazby	47
Seberealizace	47
Vazba	49
Seberealizace a vazba – propojení	50
Základní věta motivování	51
Motivace kontra manipulace	51
Hledisko 2 – míra konfliktosti	53
Co ještě není a co už je konflikt?	53
Kategorie 2a) – není konflikt	53
2a) Zásady správné diskuse	53
<i>Oddíl 1</i>	53
<i>Oddíl 2</i>	54
Základní zásady	54
Vyšší zásady	54
<i>Oddíl 3</i>	54
Základní zásady – rozvinutí	54
Vyšší zásady – rozvinutí	56
1. Tvůj oponent není nepřítelem, ale partnerem při hledání pravdy	56
2. Snaž se porozumět druhému	56
3. Tvrzení bez věcných důkazů nevydávej za argument	57
4. Neutíkej od tématu	57
5. Nesnaž se mít za každou cenu poslední slovo	57
6. Nesnižuj osobní důstojnost oponenta	57
7. Nezapomeň, že dialog vyžaduje kázeň a nezaměňuj jej s monologem	57
2a) Brainstormingové metody	58
<i>Oddíl 1</i>	58
<i>Oddíl 2</i>	58
Brainstorming	58
Brainwriting	60
Banka nápadů	60
Počítačové a internetové vymoženosti	60
Další poznámky ke komunikační efektivitě brainstormingových metod	60
<i>Oddíl 3</i>	61
2a) Přesvědčivý projev	61
<i>Oddíl 1</i>	61
<i>Oddíl 2</i>	62
Formální stránka projevu	62
Image řečníka	62
Parametry hlasu	62
Potlačování řečnických zlovyků	63
Zvládání trémy	63
Parametry místa a času projevu	63
Místo	63
Čas	64

Problematičtí posluchači	64
Obsahová stránka projevu	65
Úvod, prolomení ledu	65
Vlastní argumenty, jejich řazení	66
Protiargumenty neboli protiklad	66
Přirovnání a příklady	66
Závěr a výzva	66
<i>Oddíl 3</i>	67
Jak přesvědčit druhé v projevu	67
Cíle projevu	67
Forma správného projevu	67
Image řečníka	67
Váš hlas	68
Výška hlasu	69
Síla hlasu, zvučnost	69
Barva hlasu, odstín	70
Tempo řeči	70
Modulace hlasu	70
Řečnické zlovyky	71
Jak se zlovyků zbavovat	72
Jak proti trémě	73
Parametry místa a času projevu	74
Kdy?	74
Kde?	75
Komu, o čem?	77
Problematičtí posluchači	78
Dělejte to, co druzí neumějí – a máte otevřené dveře ke komukoliv	79
Obsah přesvědčivého projevu	80
Kdo se neumí prodat, ten jako by nebyl	80
Chcíte a podobná správná obsahová členění projevu	80
1) Prvním bodem	80
Jak při projevu vypnout mozek i velmi chytrým lidem	81
Co z toho ještě plyne pro vysvětlování tématu?	82
2) Druhý bod přesvědčivého projevu	82
Jak řadit argumenty	82
Ohromná zbraň	82
3) Třetí část přesvědčivého projevu	83
Jak se cvičit v umění analogie	83
4) Svědectví a závěr	84
Citace Matky Přírody	84
2a) Řečnický takt	85
<i>Oddíl 1</i>	85
<i>Oddíl 2</i>	85
Praktické zásady taktní kritiky	85
<i>Oddíl 3</i>	86

Taktní kritika – podrobnosti	86
Citlivě s podvědomím partnera	86
Čtěte s nadhledem bestsellery o manažerské rétorice	86
Motivující kritika	87
2a) Small Talk	87
<i>Oddíl 1</i>	<i>87</i>
<i>Oddíl 2</i>	<i>88</i>
<i>Oddíl 3</i>	<i>88</i>
Small Talk – podrobnosti	88
Jak se to dělat nemá	88
Jak se to dělat má	89
Je Small Talk pokrytecký nebo správný?	89
2a) Prezentační dovednosti	90
<i>Oddíl 1</i>	<i>90</i>
Vymezení prezentace	90
<i>Oddíl 2</i>	<i>91</i>
Přesvědčivá prezentace – kuchařka	91
<i>Oddíl 3</i>	<i>91</i>
Přesvědčivý projev typu prezentace – jeho specifika	91
Osm fází prezentace	92
Podrobněji k jednotlivým fázím	92
První dojem, navození atmosféry	92
Přitažení pozornosti posluchačů	92
Výchozí situace a problém či potřeba	93
Naléhavost potřeby, zdůvodnění	93
Možnosti řešení	93
Váš návrh a jeho zdůvodnění (přirovnání, příklady)	93
Úskalí, protiklad	94
Akce	94
Typické prezentační struktury	94
Sekvenční argumentování	94
Hierarchická dekompozice	94
Metoda otázek a odpovědí	95
Pyramida	95
Masitý sendvič	95
Závěr o strukturách	95
Vizuální pomůcky	96
2a) Prodejní dovednosti	97
<i>Oddíl 1</i>	<i>97</i>
<i>Oddíl 2</i>	<i>98</i>
Praktické rady, konkrétní úvahy	98
Závěr v kostce – sedmero	99
Zvládání nejtýpějších námitek	100
A) Námítka obecně	100
B) Námítka „Mrtvý brouk“	101

C) Námitka „Toble zboží je příliš drahé!“	102
Cenové námitky a zastydlý socialismus	104
D) Námitka „To už nám prodává někdo jiný“	104
Korupce	105
Kde končí pozornost a kde začíná úplatek	107
Oddíl 3	108
O prodeji sofistikovaněji	108
Stálý zákazník – dobrá péče o něj je individualizovaná	108
Hanit konkurenci?	109
Obecný princip všech prodejních dovedností	110
2a) Komunikace u zkoušek a konkurzů	111
Oddíl 1	111
Zkouška	111
Konkurz	111
Oddíl 2	112
Konkrétní rady pro zkoušky a konkurzy	112
Zkouška	112
Prvý dojem	112
Proč si na někoho učitel zasedne a na jiného ne	113
Buďte zdvořilí i tehdy, když zkoušející není	113
Jak ještě využít kolísání pozornosti zkoušejícího	114
Konkurz – mezi podáním přihlášky a vstupem do dveří	114
Konkurz – bezprostředně po vstupu do dveří	115
Na co se asi budou prát? Co tím budou sledovat?	116
Oddíl 3	117
Konkurzní pohovor z širšího komunikačního hlediska	117
Další otázky u konkurzu	118
Loajalita nebo čestnost?	118
Kdo první otevře okno?	118
Zkoušková taktika kompenzačních bonusů	119
Souhrnný a poučný konkurzní příběh paní Marie	119
Nezdá se vám ten příběh?	121
České versus euroatlantické zvyklosti	121
Jak napsat životopis a průvodní dopis	122
Komentář k jednotlivým bodům životopisu	123
Přiložit něco k životopisu?	125
Průvodní dopis	126
Doporučení	126
Jak napsat CV nebo resumé pro světovou firmu	126
Podrobněji k oblečení u konkurzu	128
Co když to jednou nebo vícekrát u konkurzu nevyjde?	129
2a) Týmová spolupráce	129
Oddíl 1	129
Oddíl 2	131
Aby tým dobře fungoval	131

Tým a porady (platí i pro porady obecně)	132
Facilitace a mediace v týmu (i mimo tým)	133
<i>Oddíl 3</i>	133
Kategorie 2b) – je konflikt	134
2b) Konflikt	134
<i>Oddíl 1</i>	134
Konflikt – definice, vymezení	134
Konflikt typu nedorozumění	134
Konflikt, který není nedorozuměním	136
Antagonistický konflikt	137
<i>Oddíl 2</i>	138
Praktická řešení konfliktu	138
Řešení?	140
Shmutí – zlaté pravidlo konfliktu	141
<i>Oddíl 3</i>	142
O konfliktech a širších souvislostech podrobněji	142
Chovat se v konfliktech konfrontačně nebo kooperativně?	142
Příklad – nezaplacená faktura	143
Pár postřehů z dlouhodobějších vývoji konfliktů	145
Konfliktnost mužů a konfliktnost žen – malá sonda	146
2b) Řečnické triky a protitriky	147
<i>Oddíl 1</i>	147
Definice, vymezení	147
<i>Oddíl 2</i>	149
Konkrétní řečnické triky a protitriky	149
1. Mlžit	150
2. Tvrdit	151
3. Odběhnout od tématu	153
4. Vychytralý přípustek	153
5. Porušení míry věcí, míry okolností	154
6. Logická chyba	155
7. Rafinované tvrzení	156
8. Úmyslně nesjednotit definice slov	156
9. Větší dobro, větší zlo	158
10. Nelze rozhodnout, tedy nerozhodnu	158
11. Nehorázná lež	158
12. Ano, ale	159
13. Co je poslední, to se počítá	159
14. Užít špatné statistiky	160
15. Vazba	160
16. Záměna existenční situace za většinou	160
17. Kladení otázek	161
18. Zneužití paralingvistiky	162
19. Záměna příčiny a následku	162
20. Nerovně dovolávání se vzájemnosti	163

21. Antagonistický rozpor pokynů	163
<i>Oddíl 3</i>	164
Shrnující všeobecný princip protitriků	164
Další poznámky k protitrikům	164
Závěrem k trikům	165
2b) Emotion management	166
<i>Oddíl 1</i>	166
Definice a vymezení	166
<i>Oddíl 2</i>	168
Strachy	168
Management strachů	169
Příklad: Napoleonova metoda zvládnání strachu	170
Využití opozice podvědomí	171
Smutky	171
Management smutků	172
Antidepresiva mužská a antidepresiva ženská	173
Vzteky	173
Lék na vzteky vlastní	175
Rozčilováním se mstíte na sobě samých za chyby druhých – nedělejte to, použijte zlostník	176
První pomoc v prvních sekundách vlastního vzteku	176
Lék na vzteky cizí	177
Co dělat při značně rozdílných názorech, když atmosféra houstne	178
Jak zkritizovat člověka, aby nezuřil	179
Jak se bránit proti závistivcům	180
Jak se tedy závistivcům bránit?	182
Vnitřní obrana	182
Dialogy na polštáři a škaredé sny	183
Vnější obrana pasivní	184
Vnější obrana aktivní	185
Čapkovy pozdravy	186
Pozitivní emoce – jak mít v životě více radosti	186
Umělci života	187
Další tipy na různé stavy špatné mysli	190
<i>Oddíl 3</i>	190
Že a proč	190
Čtyři hlavní směry pohybu – klíč k řešení	191
Vyznejte se v emocích čistých i kombinovaných	193
Hledání stavu dobré mysli	193
Hůře je zkrátka hůře a lépe je lépe.	194
Pachtíte se desítky let za vnějšími okolnostmi	194
Pár řádků pro beznadějně pesimisty	195
Rozumní sýčkové	196
Teorie hormonů	196
Náš mozek – jediná jistota v proměnlivém světě	197
Analogie pomůže k nutnému pochopení složitého	197

Spínače = synapse, myšlení = záblesky	197
Skákal pes ... – každý ví, přes co	198
My ve vývoji – od kolébky po dnešní hrdý stav	198
Přehazování mozkových výhybek – kdo za to může?	199
Dávná fotka ukáže pravdu	200
Obrovské rezervy naší paměti	200
Závěr o paměti – úvod o stavu dobré mysli	202
Jc mnoho druhů dobra a mnoho druhů zla	203
Spojujte špatné s dobrým – a soustředte se na to dobré	204
2b) Vyjednávání	206
<i>Oddíl 1</i>	206
<i>Oddíl 2</i>	206
Praktický návod k vyjednávání	206
Kde hledat výhody pro vlastní vyjednávání	207
<i>Oddíl 3</i>	209
Vyjednávání profesorsky	209
Vyjednávání profesorsky – pokračování	211
Hledisko 3 – komunikace slovní a mimoslovní	212
Kategorie 3a) – slovní komunikace	212
Kategorie 3b) – mimoslovní komunikace	212
3b) Mimoslovní komunikace	212
<i>Oddíl 1</i>	212
<i>Oddíl 2</i>	213
Základní praktické postřehy v jednotlivých podooblastech	213
Kinezika	213
Gestika	214
Mimika	215
Vizika	215
Posturologie	216
Haptika	216
Proxemika	217
Drivika	217
<i>Oddíl 3</i>	221
Hledisko 4 – komunikace psychická a fyzická	222
Kategorie 4a) – komunikace psychická	222
Kategorie 4b) – komunikace fyzická	222
4b) Komunikace fyzická	222
<i>Oddíl 1</i>	222
<i>Oddíl 2</i>	223
Zásady fyzické sebeobrany	223
Jeden podrobnější příklad za všechny – žena v parku	226
Na závěr něco z resistingu také pro pány	228
<i>Oddíl 3</i>	228
Hledisko 5 – *psychovzorce	229
5) Psychovzorce	229

Úvodem o Marsu a Venuši	229
1. Psychovzorec koncentrace	231
Neradostné ztroskotání pana X – věčného začátečníka v angličtině	232
2. Psychovzorec opozice podvědomí	235
Koučování jako aplikace psychovzorce opozice podvědomí	238
Mentorování a stínování	238
3. Psychovzorec „psychická teorie relativity“	239
Co že je to ta základna?	239
Víme „proč“ – tedy v každé situaci si odvodíme „jak“	240
Příklady o penězích	240
Osmnáct tisíc není vždy osmnáct tisíc	240
Příšerně drahý benzín – 15 korun za litr	241
Štěstí je krásná věc, ale jde o prachy	241
Příběh o levných drahých okurkách	241
DVD rekordér – také levný drahý	242
PTR na n-tou při osobním prodeji	242
Naučí se obyvatelstvo masově PTR?	243
PTR a korupce	244
Třífázová kritika	244
Namlouvání	245
PTR Voskovce a Wericha	245
PTR pijáka, Náhlavského, Beatles, Cimrmana	246
4. Psychovzorec emočního managementu	246
5. Psychovzorec „dávný lovec a strážkyně ohně“ – plus šestý z podobného soudku	247
7. Psychovzorec „největší dobro a nejmenší zlo“	247
8. Psychovzorec „seberealizace a vazba“	248
9. Psychovzorec lidského zkreslování	248
10. Psychovzorec „věci se dějí z příčin“	249
11. Psychovzorec vyrovnání porušené míry	250
12. Psychovzorec zjišťovací a zpětně poznávací paměti neboli též psychovzorec proaktivní vizualizace	251
13. Psychovzorec TŘA – „tenisové řazení argumentů“	252
14. Psychovzorec SSSo – „správně směřované sobectví“	252
15. Psychovzorec D – psychovzorec „druhého“	252
16. Psychovzorec zachování hodnoty a energie	253
Závěrem k psychovzorcům	257
Na samý závěr celé knihy	258
Rejstřík jmenný	259
Rejstřík věcný	260
Rejstřík situací	264
Literatura z různých oblastí technik duševní práce	271
Poděkování všem autorům se seznamu literatury	274
Přehled rozsáhlejších publikací D. Grubera – knihy, brožury, delší časopisecké série	276
Kontakt na autora	278