

Obsah



Jak působit na druhé

Jak si osvojit umění působit na druhé; oblasti skrytého a otevřeného vlivu; vlastnosti člověka, který úspěšně působí na druhé; výsledky, cíle, pět jednoduchých kroků k působení na druhé; jak se chovat; důležitý je nácvik.

5



Působení prostřednictvím srdečného vztahu

Deset důvodů, proč vytvořit dobrý vztah; hledání shody a přizpůsobení rytmu; využití neshody; úloha sítí.

61



Styly přesvědčování

Osm stylů přesvědčování, moc pozitivního chování a jak je napodobit.

19



Působení na různé typy osobností

Čtyři typy osobností – jak rozpoznat jejich příznivé a nepříznivé způsoby chování; jak na ně zapůsobit.

73



Co z toho budu mít?

Co přiměje druhé k souhlasu; vezměte v úvahu zásady a hodnoty, postoje a názory, přání a libůstky, potřeby a nutnost; rozlišujte vlastnosti, výhody a přednosti návrhu.

33



Jak se vypořádat s odporem

Proč lidé odporují; typy odporu; strategie a taktika; metody jednání s různými typy lidí, na které chcete zapůsobit.

89



Účelná komunikace

Model pro zahájení diskuse a pojmenování potřeby; první věty, působivá slova, účinné otázky bojující proti pohodlnému a omezujícímu projevu; techniky naslouchání.

43



Rozhodnutí

Kdy požádat o rozhodnutí, jak se vyrovnat s váhavým postojem, jak přimět druhé k rozhodnutí.

103



Další zdroje informací

112