



# OBSAH

<b>ÚVODEM</b> . . . . .	<b>9</b>
<b>I. UMĚNÍ JEDNAT S LIDMI – KLÍČ K ÚSPĚCHU</b> . . . . .	<b>11</b>
<b>II. SEBEPOZNÁNÍ A ZDROJE POZNÁNÍ SEBE SAMA</b> . . . . .	<b>15</b>
Některé ze zajímavých zdrojů . . . . .	16
Jak se vidím já sám . . . . .	16
Autoportrét . . . . .	17
Jak mne vidí okolí (druzí lidé) . . . . .	19
<b>III. HODNOTÍCÍ ŠKÁLY</b> . . . . .	<b>20</b>
Příklad hodnotící škály . . . . .	21
Pořadová škála . . . . .	21
Příklad sledovaných vlastností a stanovení pořadí . . . . .	22
Vynucené rozdělení . . . . .	22
<b>IV. POROVNÁNÍ S NÁROKY STUDIA, PRACOVNÍHO MÍSTA ČI PRACOVNÍ POZICE</b> . . . . .	<b>24</b>
Nároky pracovního místa . . . . .	24
Sebehodnocení . . . . .	25
Váš názor . . . . .	26
Srovnání výkonů . . . . .	27
<b>V. PSYCHOLOGICKÉ TESTY</b> . . . . .	<b>32</b>
První zdroj sebepoznání – jak se vidím já sám . . . . .	35
Klasická Hippokratova typologie . . . . .	38
Charakteristické rysy jednotlivých typů . . . . .	41
Další možnost poznání sebe sama – jak nás vidí test . . . . .	42
Třetí pramen poznatků – jak nás hodnotí druzí lidé . . . . .	43
<b>VI. TYP A INDIVIDUALITA</b> . . . . .	<b>45</b>
Doplňující test . . . . .	45
<b>VII. SEBEJISTOTA A POZITIVNÍ PŘÍSTUP</b> . . . . .	<b>48</b>
Princip Garcia aneb Buďme samostatní a veďme druhé k samostatnosti! . . . . .	49
Pozitivní myšlení . . . . .	53
Řekněte to pozitivně! . . . . .	55



Periferní teorie emocí . . . . .	59
Pygmalion efekt . . . . .	60
Proměna Jeana Valjeana . . . . .	61
Projekce . . . . .	63
<b>VIII. OSOBNÍ IMAGE . . . . .</b>	<b>65</b>
Uvědomělá tvorba prvního dojmu . . . . .	69
Image a sociální percepce . . . . .	70
Dvě chyby, které mohou pomáhat i škodit . . . . .	71
Haló-efekt . . . . .	71
Figura a pozadí čili chyba prostředí . . . . .	71
Tvorba osobní image . . . . .	73
Ze společenského katechismu Gutha-Jarkovského . . . . .	77
<b>IX. ZNALOST LIDÍ A JEJICH POVAH . . . . .</b>	<b>80</b>
Struktura osobnosti . . . . .	82
Intuice a empatie . . . . .	82
Jak cvičit odhad a intuici . . . . .	89
Jak prověřit svoji intuici . . . . .	90
Motivy a stimuly . . . . .	94
Peníze, peníze, peníze . . . . .	95
Pyramida Abrahama Maslowa . . . . .	97
Základní biologické potřeby . . . . .	98
Potřeba bezpečí a jistoty . . . . .	99
Sounáležitost, akceptace (sociální potřeby) . . . . .	99
Uznání, ocenění (ego potřeby) . . . . .	99
Seberealizace, tvořivý osobní rozvoj . . . . .	100
Co chci nejvíce aneb Nelze mít vše . . . . .	101
Nepeněžní stimuly . . . . .	104
Aspirační úroveň . . . . .	105
Schopnosti . . . . .	106
Autoportrét schopností . . . . .	107
Kreativita – tvořivé myšlení . . . . .	108
Charakterové rysy . . . . .	112
Malé zamyšlení nad hodnotami . . . . .	115
Aspirační úroveň a osobní cíle . . . . .	116
Možné zdroje informací o člověku . . . . .	117
<b>X. RÉTORICKÉ A PREZENTAČNÍ DOVEDNOSTI . . . . .</b>	<b>118</b>
Obsah sdělení . . . . .	119
Úvod řeči . . . . .	121



Stat' – vlastní obsah řeči . . . . .	121
Resumé . . . . .	123
Příklad resumé . . . . .	124
Forma sdělení . . . . .	124
Co oceňujeme a co nám vadí . . . . .	125
Časté chyby . . . . .	125
Podstatné myšlenky textu . . . . .	129
<b>XI. SDĚLENÍ BEZE SLOV – ŘEČ TĚLA . . . . .</b>	<b>132</b>
Co vše náleží k řeči těla . . . . .	137
Co oceňujeme a co nám vadí . . . . .	138
<b>XII. PREZENTAČNÍ TECHNIKA A POMŮCKY . . . . .</b>	<b>144</b>
S papírem, či bez papíru? . . . . .	144
Písemný materiál pro posluchače . . . . .	146
Tabule a flipchart . . . . .	146
Zpětný projektor . . . . .	148
Příprava na vystoupení . . . . .	148
Závěrem klíčová slova . . . . .	150
<b>DOPORUČENÁ LITERATURA . . . . .</b>	<b>151</b>

Po listopadu 1989 výrazně stoupa zájem o praktických dovedností vedení s lidmi a při jejich vedení. Ukazuje se, že profesní úspěch je podmíněn nejen odbornou kvalifikací a příslušnými dovednostmi z oblasti vztahů s lidmi a řízení pracovních skupin a týmů. Úspěch v životě i povolání je podmíněn nejen vyšší inteligencí (IQ kvocientu), ale také úrovní tzv. emocionální inteligence. Renomované firmy věnují stále vyšší pozornost vzdělávání a tréninku manažerů a zaměstnanců v praktické psychologii a vedení. Nejčastějšími obsahy těchto a výcvikových programů jsou:

- Úroveň měří a tvorba osobní imago.
- Vztahy s dalšími partnerů v jednání, slušice, empatie, tvorba prvního dojmu.
- Etiketa, společenské chování a vystupování.
- Historické a prezentační dovednosti.
- Komunikační dovednosti.
- Dovednosti argumentační a vyjednávací.