

Obsah

O autorce	9
Předmluva	11
1. kapitola	
Potřebujeme se prosazovat	13
1.1 Nestačí jen být dobrý	15
<i>Ani cukr, ani bič</i>	15
1.2 Deset charakteristických znaků schopnosti prosadit se	16
2. kapitola	
Posilujeme svou osobnost	19
2.1 Berte se vážně!	21
<i>Jste dostatečně důležití?</i>	22
<i>Ozvěny dětství</i>	22
<i>Demaskujte hloupá a planá „kouzla“!</i>	23
2.2 Opírejte se sami o sebe!	24
<i>Dopřejte si společenského uznání</i>	24
<i>Buďte si vědomi svých přání a potřeb</i>	26
<i>Hierarchie potřeb</i>	28
<i>Ven ze začarovaného kruhu</i>	29
2.3 Berte vážně i ostatní!	31
2.4 Motivujte se jasnými cíli!	34
<i>Dlouhodobé cíle: vaše vize</i>	35
<i>Krátkodobé a střednědobé cíle: orientační body pro konkrétní akce</i>	38
<i>SMART – formule pro tvorbu cílů</i>	40
2.5 Neobávejte se rozhodnutí o změně!	41
3. kapitola	
Přesvědčte své partnery při komunikaci	43
3.1 Základy suverénní komunikace	45
<i>Jakým způsobem se prosazujete?</i>	45
<i>Co znamená „být suverénní“?</i>	46
<i>Roviny komunikace</i>	47

	<i>Zpětná vazba jako ukazatel směru</i>	47
	<i>Souhra verbálního a tělesného projevu</i>	48
	<i>Komunikujte jasně a srozumitelně: čtyři stránky zprávy</i>	49
	<i>Ve svých poselstvích hovořte v první osobě</i>	51
3.2	Jak získávat partnery v rozhovoru na svou stranu	53
	<i>Ujasněte si vztahový rámec!</i>	54
	<i>Naladte se na správnou vlnovou délku</i>	59
3.3	Naučme se přesvědčivě argumentovat	60
	<i>Element 1: Působivý a účinný styl řeči</i>	61
	<i>Element 2: Srozumitelné a jasné formulace</i>	62
	<i>Element 3: Logické argumenty</i>	63
	<i>Element 4: Pozitivní formulace</i>	64
	<i>Element 5: Argumentujme užitečností</i>	66
3.4	Jak používat řeč těla jako zesilovač	67
3.5	Jak budujeme strategii rozhovorů	70
	<i>Rozhovor přesvědčovací</i>	70
	<i>Rozhovor sebepotvrzovací</i>	71
	<i>Situace předurčuje průběh rozhovoru</i>	71
	<i>1. krok: Stanovte cíle rozhovoru!</i>	72
	<i>2. krok: Shromážděte potřebné informace a argumenty</i>	72
	<i>3. krok: Naplánujte svůj postup</i>	73
3.6	Jak zvládat obtížné situace	83
	<i>Nevíte, jaká je situace</i>	83
	<i>Co dělat, když s vámi ten druhý nesouhlasí</i>	84
	<i>Co dělat, když se pochybuje o vašich argumentech</i>	86
	<i>Když vám překrucují slova v ústech...</i>	88
3.7	Musíme se umět vymezit vůči druhým	90
	<i>Souhlas a jeho léčky</i>	91
	<i>Proč se vyplácí umět říci NE</i>	91

4. kapitola

	Zesílení působení naší osobnosti	95
4.1	I my sami potřebujeme reklamu!	97
	<i>1. krok: Zjištění reálné situace</i>	97
	<i>2. krok: Definujte reálnou situaci</i>	100
	<i>3. krok: Stanovení strategie</i>	100
4.2	První dojem má nezastupitelný význam	100
	<i>Šaty dělají člověka</i>	101
	<i>Seznamovací ceremoniál</i>	102

4.3 Vzhůru do světél ramp!	104
<i>Neskrývejte své úspěchy!</i>	104
<i>Profilujte se jako experti!</i>	105
<i>Zviditelňujte se na různých setkáních!</i>	105
4.4 Vytvářejte užitečné sociální sítě!	107

Knihy z edice Poradce pro praxi	111
--	-----