

OBSAH

PODĚKOVÁNÍ	7
ÚVOD	11
KAPITOLA 1 PROHLÁŠENÍ, KTERÝM TO CELÉ ZAČALO	19
Předvolební sjezd Demokratické strany, 27. července 2004	20
Efektivní používání řeči těla a hlasu	30
Najděte společnou půdu	30
Při mluvení na veřejnosti si musíte získat srdce i mysl svých posluchačů	31
Předejte vizi pomocí personalizace a slov, která znějí	32
Porozumění	32
Výborná přesvědčovací technika	32
Vystupňování závěru a zanechání silného dojmu	33
KAPITOLA 2 JAK SI ZÍSKAT DŮVĚRU A VÍRU	35
Osobní kouzlo lídra	36
Udělejte silný první dojem: image a řeč těla	36
Působivý druhý dojem: hlas a intonace	38
Efektivní gesta	41
Rekvizity	42
Silný začátek	44
Chovejte se v souladu s dobrými mravy: vytvořte si obranné brnění	47
Co jsme se naučili o získávání důvěry a víry	50
KAPITOLA 3 JAK ZBOŘIT BARIÉRY	51
Přesah	52
Nepřehlížejte slona v obýváku	52
Zdůrazněte společné sny a hodnoty	54
Obraťte pozornost na společnou historii	57
Zmiňte se o společných zkušenostech	60
Slova, která zní: slovní zásoba z oblasti politiky a historie	62

Slova, která zní: citáty z Bible	64
Slova jiných	65
Co jsme se naučili o boření bariér	68
KAPITOLA 4 JAK SI ZÍSKAT JEJICH SRDCE I MYSL	71
Poznejte své publikum	72
Číslování: kdy ano a kdy ne	74
Efektivní detaily	76
Personalizace sdělení: „já“ a zkušenosti	78
Jedna a jedna jsou dvě: „vy“ a „já“	80
Personalizace: spojení „my“	82
Co jsme se naučili o získávání srdcí a myslí	83
KAPITOLA 5 JAK PŘEDAT VIZI	85
Odkazy na minulost a známé skutečnosti	86
Popisná slova jako vizuální pomůcky	88
Symbolismus	90
Konotace	90
Personifikace a zhmotnění	91
Správné množství detailů	93
Dynamické obrazy	94
Návrat do minulosti	95
Příběhy	97
Co jsme se naučili o předávání vize	102
KAPITOLA 6 JAK DOSÁHNOUT POROZUMĚNÍ	105
Stanovení priorit a zaostření na téma	106
Řečnické otázky	106
Repetice	107
Tempo a tón	114
Slogany a refrény	124
Co jsme se naučili o dosahování porozumění	127
KAPITOLA 7 JAK PŘESVĚDČIT	129
Aby přikyvovali	130
Řazení myšlenek	130
Sami si odpovídejte na otázky	132

Smeňte námitky ze stolu	133
Juxtapozice a antiteze: srovnání a kontrast	135
Co jsme se naučili o přesvědčování	147
KAPITOLA 8 JAK ČELIT SKANDÁLŮM A PŘEKONAT JE	149
Určete si cíl: odmítnutí a odsouzení	150
Změňte tón: pokora a taktní začátek	152
Obnovení image: rekvizity	153
Obnovení dialogu: výběr jazyka	154
Ke svým chybám se stavte čelem: přijetí odpovědnosti	154
Co jsme se naučili o čelení skandálům a jejich překonávání	161
KAPITOLA 9 JAK MOTIVOVAT DRUHÉ K AKCI A ZANECHAT SILNÝ DOJEM	163
Inspirujte ostatní k velkým výkonům	164
Navodte pocit pohybu vpřed a naléhavosti	166
Gradace	170
Opakování hesel a sloganů	173
Nasměrování k „velkým maličkostem“	174
Jak to všechno spojit do „silného konce“	176
Co jsme se naučili o motivování druhých a zanechávání silného dojmu	179
KAPITOLA 10 PROJEV, KTERÝ VSTOUPIL DO HISTORIE... DALŠÍ	181
Projev k příležitosti přijetí nominace v roce 2008	182
POZNÁMKY	205