

# OBSAH

## DÍL I. OSOBNÍ PROJEV V POVOLÁNÍ

Úvod . . . . .	7
Proč máme umět mluvit k lidem. . . . .	9
I. Přesvědčivá hodnota veřejného projevu . . . . .	18
1. Omyly pouhé praxe . . . . .	18
2. Hlas, který budí důvěru . . . . .	21
3. Čím získává hlas na ceně . . . . .	25
II. Příprava projevu . . . . .	31
III. Osobní zjev . . . . .	37
1. Účinnost fyzického zjevu . . . . .	37
2. Vnější požadavky pro osobní úspěch . . . . .	38
3. Náš osobní vliv na posluchačstvo . . . . .	39
4. Mímika osobního projevu . . . . .	41
IV. Sebekontrola . . . . .	48
1. Objektivní kontrola . . . . .	48
2. Nedostatky z jednostrannosti . . . . .	50
V. Taktika osobního projevu . . . . .	53
1. Meze pozornosti pro náš projev . . . . .	53
2. Důvěra v naše návrhy . . . . .	57
3. Jak působí přímočarý projev . . . . .	60
VI. Zájem posluchačů o řečníka . . . . .	62
1. Přítomní jako neznámý celek . . . . .	62
2. Posluchači a řečník jako celek . . . . .	64
3. Jak zabránit vzniku negativních pocitů u posluchačů . . . . .	65
VII. Popularita . . . . .	69

VIII. <i>Studium lidských potřeb</i> . . . . .	74
IX. <i>Osobní projev ve společenském styku</i> . . . . .	79
1. Výhody osobního styku . . . . .	79
2. Seznamující rozhovor . . . . .	81
3. Pojem osobního jednání . . . . .	83
4. Nejistota z prostředí . . . . .	85
X. <i>Pracovní rozhovor</i> . . . . .	88
XI. <i>Prodejný rozhovor</i> . . . . .	100
1. Požadavky prodejního rozhovoru . . . . .	100
2. Hovorová taktika při prodeji . . . . .	103
3. Pojem „služby“ v osobním projevu . . . . .	106
4. Výrobek hovoří . . . . .	111
5. Nepřeceňujme vlastní prodavačství . . . . .	112
6. Prodej poradou . . . . .	113
XII. <i>Zástupce a osobní projev v povolání</i> . . . . .	115
1. Na čem staví zástupce své jednání . . . . .	115
2. Risiko osobního projevu při zastoupení . . . . .	118
3. Zástupcová taktika v osobním projevu . . . . .	119
XIII. <i>Výzkumný interview v povolání</i> . . . . .	121
1. Oč jde v odborném výzkumu . . . . .	121
2. Působivost interviewu . . . . .	123
XIV. <i>Věk a řečnický projev</i> . . . . .	126
1. Když začínáme v povolání . . . . .	126
2. Jak začínáme . . . . .	129
3. Reakce na přítomné . . . . .	132
4. Chyby organisátorů a řečníků . . . . .	134
XV. <i>Telefon — prostředek osobního styku</i> . . . . .	139
XVI. <i>Zdraví a veřejný projev</i> . . . . .	144
XVII. <i>Kursy a kroužky veřejného projevu v povolání</i> . . . . .	146
XVIII. <i>Žena a veřejný projev</i> . . . . .	154
1. Vzdělání ženy a veřejný projev . . . . .	154
2. Generace žen a veřejný projev . . . . .	154
3. Formální technika projevu . . . . .	155
4. Existuje ženská a mužská forma přednesu? . . . . .	155
XIX. <i>Závěry</i> . . . . .	156

## DÍL II. KOLEKTIVNÍ STYK V POVOLÁNÍ

Předpoklady pro úspěch . . . . .	161
I. <i>Podstatné vlastnosti pro život mezi lidmi</i> . . . . .	163
II. <i>Ekonomie života ve společnosti</i> . . . . .	167
III. <i>Naše inteligence a společnost</i> . . . . .	171
IV. <i>Od jednotlivce ke kolektivu</i> . . . . .	176
V. <i>Rentabilita společenského jednání v povolání</i> . . . . .	187
VI. <i>Společnost a jednatel</i> . . . . .	192
VII. <i>Co dává vzdělání pro růst ve společnosti</i> . . . . .	196
VIII. <i>Osobní vychovatelnost pro společnost</i> . . . . .	199
IX. <i>Společnost jako učitel</i> . . . . .	203
X. <i>Povolání a společenská výchova</i> . . . . .	207
XI. <i>Kolektivní společnost</i> . . . . .	209
XII. <i>Rodina a výchova pro společenské jednání</i> . . . . .	212
XIII. <i>Škola může vychovávat pro společnost</i> . . . . .	215
XIV. <i>Sportovní společenská a osobní růst</i> . . . . .	216
XV. <i>Umělecká osobní kultura a společnost</i> . . . . .	222
XVI. <i>Náš společenský typ</i> . . . . .	227
1. <i>Národní ideál charakteru</i> . . . . .	227
2. <i>Co nutno překonat</i> . . . . .	230
3. <i>Lidé, kteří mohou v povolání vést</i> . . . . .	232
4. <i>Žena, kterou jsi mi dal</i> . . . . .	233
XVII. <i>Závěry</i> . . . . .	234