

OBSAH

První díl

JAK UPLATNIT ZNALOSTI LIDSKÉ POVAHY

1. Klíč k úspěchu a štěstí	23
<i>Schopnost vycházet s lidmi ještě není řešení</i>	23
<i>Proč je devadesát procent lidí neúspěšných</i>	24
<i>Odkud pochází úspěch a štěstí</i>	24
<i>Vaše osobní problémy jsou vaše problémy s druhými</i>	25
<i>Zastaralé metody nefungují v atomovém věku</i>	25
<i>Svět Davida Crocketta již neexistuje</i>	26
<i>Schopnost jednat s lidmi je důležitější než technické znalosti</i>	26
<i>Lidé tu budou stále</i>	27
OSVĚDČENÉ METODY K ZÍSKÁNÍ TOHO, CO CHCETE	27
<i>Dovednost závisí na zvládnutí základních principů</i>	28
SHRNUTÍ PRVNÍ KAPITOLY.....	29
2. Jak ovlivňovat lidi	31
<i>Druhá strana egotizmu</i>	31
<i>Všichni jsme egotisté: čtyři základní fakta života</i>	33
<i>Proč jsou lidé egocentriční a domýšliví?</i>	33
<i>Důsledky nízké sebeúcty</i>	35
NÍZKÁ SEBEÚCTA ZNAMENÁ NESHODY A PROBLÉMY	35
<i>Jak proměnit lva v ovci</i>	36
<i>Stejný princip působí na děti i na krále</i>	37
<i>Chcete-li, aby vám někdo pomohl, dejte mu nějaký osobní důvod</i>	38
SHRNUTÍ DRUHÉ KAPITOLY	39

3. Jak uplatnit své skryté schopnosti	41
<i>Rozdávejte své bohatství</i>	41
<i>Všichni jsou hladoví po tomto jídle</i>	42
<i>Musíte „uznávat“ druhé lidi</i>	43
TŘI ZPŮSOBY, JAK DÁT LIDEM NAJEVO, ŽE NA NICH ZÁLEŽÍ	44
1. <i>Věřte, že na druhých záleží</i>	44
2. <i>Všímejte si druhých</i>	45
3. <i>Nechovejte se arogantně</i>	47
SHRNUTÍ TŘETÍ KAPITOLY	50

Druhý díl

JAK OVLIVŇOVAT CHOVÁNÍ A POSTOJE DRUHÝCH

4. Jak můžete ovlivnit chování a postoje druhých	53
<i>Zaujměte takový postoj, jaký chcete, aby zaujal druhý</i>	54
<i>Když na vás někdo křičí, musíte křičet vy na něho</i>	54
<i>Jak předejít zlosti druhých</i>	55
<i>Nadšení je nakažlivé</i>	55
<i>Důvěra plodí důvěru: jak toho využít</i>	57
<i>Peníze v bance</i>	59
<i>Jak si vypěstovat atraktivní osobnost</i>	59
PROZRAZUJÍ VÁS MALIČKOSTI	60
1. <i>Uvědomujte si, jak chodíte</i>	60
2. <i>Stisk ruky</i>	60
3. <i>Tón hlasu</i>	61
JEDINÝ ZPŮSOB, JAK PŘIMĚT LIDI, ABY SE CHOVALI LÉPE	61
SHRNUTÍ ČTVRTÉ KAPITOLY	63
5. Jak můžete udělat dobrý dojem na druhé	65
<i>Uvědomujte si, co chcete, a jednejte podle toho</i>	66
JAK UDĚLAT DOBRÝ PRVNÍ DOJEM	67
<i>Druzí vás přijímají takové, jak se prezentujete</i>	68
<i>Kolik lidí dělá podvědomě špatný dojem</i>	69
<i>Jak přesvědčit druhé</i>	70
<i>Předpokládejte, že druhé udělá, co chcete</i>	72
SHRNUTÍ PÁTÉ KAPITOLY	74

Třetí díl

JAK NAVAZOVAT A UDRŽOVAT PŘÁTELSKÉ VZTAHY

6. Jak se stát přitažlivou osobností	77
NAUČTE SE PŘITAHOVAT LIDI.....	77
1. <i>Potřeba být přijímán</i>	78
<i>Jak splnit manželské sliby</i>	79
<i>Potřeba být přijímán je dvousečný meč</i>	80
<i>Jak pomoci manželovi, aby měl úspěch</i>	80
2. <i>Potřeba být uznáván</i>	81
<i>Léčení nenapravitelných dětí.....</i>	81
<i>Vyjadřujte své uznání druhým</i>	82
3. <i>Ocenění dělá zázraky</i>	82
<i>Všichni potřebujeme druhé lidi</i>	83
<i>Nezařazujte lidi do obecných kategorií</i>	83
<i>Nikdo nechce být považován za jednoho z davu</i>	84
<i>Vezměte si ponaučení od matky Přírody.....</i>	84
SHRNUTÍ ŠESTÉ KAPITOLY	85
7. Jak okamžitě navodit přátelskou atmosféru	87
<i>Jak probudit v lidech přátelské pocity</i>	87
<i>Jak jsem odhalil jeho tajemství</i>	88
<i>Náš strach druhé odpuzuje.....</i>	88
<i>Věřte, že druzí jsou přátelští. Pravděpodobně tomu tak je.....</i>	89
<i>Nebuďte příliš horliví.....</i>	89
<i>Předpokládejte, že vás druzí budou mít rádi</i>	90
S ÚSMĚVEM DĚLEJTE ZÁZRAKY	90
<i>Co říká úsměv</i>	90
<i>Srdečný úsměv</i>	91
<i>Uvolněte se a usmívejte se!</i>	91
<i>Jak používat zrcadlo.....</i>	92
<i>Jak se naučit upřímně usmívat</i>	92
<i>Vyzkoušejte moc svého úsměvu.....</i>	93
<i>Co ještě dokáže úsměv</i>	93
SHRNUTÍ SEDMÉ KAPITOLY	94

Čtvrtý díl
JAK VÁM POMOHOU ÚČINNÉ TECHNIKY VYJADŘOVÁNÍ

8. Naučte se správně užívat slov	97
<i>Všichni úspěšní lidé se dobře vyjadřují</i>	97
<i>Spokojenost závisí na mluvení</i>	97
<i>Jak „navázat“ rozhovor</i>	98
<i>Zelené světlo udržuje konverzaci</i>	101
<i>Smrtelný hřích v lidských vztazích</i>	102
<i>Kdy můžete hovořit o sobě</i>	103
<i>Kouzlo souhlasu</i>	103
<i>Mluvte o příjemných věcech</i>	104
<i>Napište dopis sami sobě</i>	104
<i>Co vám neřekne ani váš nejlepší přítel</i>	105
SHRNUTÍ OSMÉ KAPITOLY	105
9. Jak užívat techniku, kterou soudce nejvyššího soudu nazval „bílou magii“	107
<i>Naslouchání vás činí „chytřími“</i>	108
<i>Budete-li naslouchat, druzí vám řeknou, co od vás chtějí</i>	108
<i>Přílišné mluvení vás prozradí</i>	109
<i>Naslouchání vám pomůže překonat vaše sobectví</i>	110
<i>Poslouchání vás může učinit bohatými</i>	112
JAK NASLOUCHAT DRUHÝM	113
10. Jak přimět druhé, aby přijali váš názor	115
<i>Proč je „přirozený způsob“ přesvědčování nesprávný</i>	116
<i>Věda objevila způsob, jak přesvědčit lidi</i>	116
<i>Nátlak není účinný</i>	117
<i>Překvapující fakt</i>	117
<i>Jak spolupracovat s lidskou přirozeností</i>	118
<i>Jak působit na podvědomí druhých</i>	118
ŠEST PRAVIDEL ÚSPĚŠNÉHO PŘESVĚDČOVÁNÍ	119
1. <i>Dovolte druhému vyjádřit svůj názor</i>	119
2. <i>Než odpovíte, udělejte pomlku</i>	119

3. Nesnažte se přesvědčit druhé, že máte pravdu ve všem	120
4. Vyjádřete svůj názor přesně	120
5. Mluvte skrze třetí osobu	121
6. Umožněte druhému, aby si zachoval tvář.....	122
SHRNUTÍ DESÁTÉ KAPITOLY.....	124

Pátý díl

JAK ÚSPĚŠNĚ JEDNAT S LIDMI

11. Jak si zajistit stoprocentní spolupráci	127
<i>Jak přimět druhého, aby vám pomohl</i>	128
<i>Přesvědčte druhé, že váš problém</i>	
<i>je také jejich problémem.....</i>	128
<i>Jak užívat tohoto principu v rodinném životě.....</i>	129
<i>Proč nezvyšit své rozumové schopnosti?.....</i>	130
<i>„Schopnosti obyčejných lidí“ pomohly McCormickovi</i>	
<i>zvýšit prodej o patnáct set procent</i>	131
<i>Jak přimět druhé, aby podporovali vaše myšlenky</i>	133
<i>Založte si svůj vlastní mozkový trast.....</i>	134
<i>Tajemství úspěšného žádání o radu</i>	135
SHRNUTÍ JEDENÁCTÉ KAPITOLY	136
12. Jak využít našich zázračných schopností.....	137
<i>Jak chvála uvolňuje energii.....</i>	137
<i>Jak užívat chvály v lidských vztazích</i>	138
<i>Co lidé chtějí nejvíc.....</i>	139
<i>Jak každý den udělat malý zázrak.....</i>	139
<i>Chválou nešetřete.....</i>	140
<i>Šest pravidel děkování</i>	140
<i>Jednoduchý recept na štěstí</i>	141
<i>Dvě pravidla pro udělování chvály</i>	143
1. <i>Pochvala musí být upřímná</i>	143
2. <i>Chvalte skutek nebo vlastnost,</i>	
<i>nikoli člověka</i>	143
SHRNUTÍ DVANÁCTÉ KAPITOLY	144

13. Jak kritizovat druhé, aniž je urazíte	145
<i>Podívejme se na kritizování v novém světle</i>	145
<i>Jak pomáhat druhým udržovat správný kurz</i>	146
PRAVIDLA KONSTRUKTIVNÍ KRITIKY	146
1. <i>Nikdy nekritizujte druhé veřejně</i>	146
2. <i>Než někoho začnete kritizovat, pochvalte ho</i>	147
3. <i>Kritizujte neosobně. Kritizujte činnost, nikoli člověka</i>	148
4. <i>Navrhněte řešení</i>	148
5. <i>Požádejte o spolupráci; nevynucujte si ji</i>	149
6. <i>Nepoukazujte dvakrát na jednu chybu</i>	150
7. <i>Kritiku ukončete přátelským tónem</i>	150
SHRNUTÍ TŘINÁCTÉ KAPITOLY	151

Šestý díl
VAŠE PRACOVNÍ KNIHA

14. Program činnosti, která vám přinese úspěch a štěstí	155
<i>Pozitivní postoj přináší úspěch</i>	155
<i>Napište si seznam svých cílů</i>	156
MŮJ PROGRAM ZLEPŠOVÁNÍ VZTAHŮ V ZAMĚSTNÁNÍ	157
MŮJ PROGRAM ZLEPŠOVÁNÍ VZTAHŮ V RODINNÉM ŽIVOTĚ	160
MŮJ PROGRAM ZLEPŠOVÁNÍ VZTAHŮ VE SPOLEČENSKÉM ŽIVOTĚ	163
PROGRAM ZLEPŠOVÁNÍISM SEBE SAMA	166
<i>Analýza mých vlastností</i>	167
ZÁVĚR TĚTO KNIHY MUSÍTE NAPSAT VY	171