

Obsah

Poděkování	vii
Úvod	ix
Poslání této knihy	ix
Co od této knihy můžete očekávat	xi
Jak tuto knihu používat	xv
Pár slov o autorovi	xvii
Tajný jazyk byznysu	1
Studium neverbální komunikace	5
Verbální komunikace versus neverbální komunikace	6
Jaký vliv má řeč těla na komunikaci?	7
Praktické využití řeči těla	9
ÚŽASNÁ MOC TAJNÉHO JAZYKA OBCHODU	13
Proč by vás měla řeč těla zajímat?	13
Základní prvky řeči těla	27
Oči	28
Tvář	31
Gesta	33
Dotek	36
Postoj	38
Pohyb	39

Vzhled	40
Hlas	43
Okolnosti a prostředí	47
Jak okolnosti a prostředí ovlivňují řeč těla	47
Proxemika aneb tajnýjazyk byznysu... zblízka	61
Co to je proxemika?	61
Vazba mezi řečí těla a proxemikou	63
Jak velká je vaše bublina?	65
Rozdílné prostředí, rozdílné vzdálenosti	66
Jak proxemiku využít ke zdokonalení komunikace	66
Co na vás prozradí řeč vašeho těla?	69
Osobní interakce	81
Jak zvýšit svůj vliv	101
Obchodní prostředí	102
Schůze	105
Prodej	106
Přijímací pohovory s novými zaměstnanci	108
Rovný s rovným	109
Nadřízený a podřízený	110
SKRYTÝ JAZYK MUŽŮ A ŽEN	113
Rozdíly mezi muži a ženami	113
Rozdíly mezi pohlavími ve vysílání signálů	115
Překonávání rozdílů	117
Zpátky domů k dětem	121
Rodičovská úloha	122
Tajný jazyk světa byznysu a jeho využití	135

Řeč těla ve skutečném světě	135
Posílání efektních neverbálních signálů do skutečného světa	137
Přijímání neverbálních signálů ve skutečném světě	140
Pozorování neverbálních signálů ve skutečném světě	142
Ovlivňování, nebo manipulace?	144
Poctivost a záměr	145
Řeč těla a odlišné kultury	149
Globální podobnosti a rozdíly	149
Běžná kulturní nedorozumění	150
Vliv kultury a historie	152
Vzájemné ohledy a přizpůsobení se ostatním	153
Praktické využití	157
Akademický svět	157
Svět obchodu	158
Diplomacie	159
Politika	160
Každodenní život	161