

Obsah

Úvod	9
1. CO JE VLASTNĚ ÚSPĚCH?	11
2. NAŠE OSOBNOST JAKO MNOHOVRSTEVNÝ VÝTVOR	13
2.1 PSYCHOLOGIE OSOBNOSTI DNES	13
2.2 PODSTATNÉ ZNAKY BYTÍ	14
2.3 CHOVÁNÍ A PROŽÍVÁNÍ	15
2.4 VLOHY A PROSTŘEDÍ	16
3. ZNÁTE SÁM SEBE?	17
3.1 VLOHY A SILY	18
3.2 CHYBY A SLABINY	18
3.3 SCHOPNOSTI A ZKUŠENOSTI	19
3.4 ÚSPĚCH A NEÚSPĚCH	20
3.5 PŘÁNÍ, SNY A TOUHY	21
3.6 JAKÝ JSTE BYL, CO JSTE	22
3.7 ÚSPĚCH A PŮVOD	22
3.8 SEBEDŮVĚRA JAKO ZÁKLAD ÚSPĚCHU	23
4. VY A TI DRUZÍ	25
4.1 ZNÁTE VAŠE OSOBNÍ OKOLÍ?	26
4.1.1 RODINA, PŘÁTELÉ, ZNÁMÍ	27
4.1.2 OBCHODNÍ PARTNER, SPOLUPRACOVNÍK, KOLEGOVÉ	28
4.1.3 PROTIVNÍK A ODPŮRCE	28
4.2 UMĚNÍ VYJÍT S DRUHÝM	29
4.2.1 LÉPE ROZUMĚT DRUHÝM	30
4.2.2 OHLED A ZDVŮŘILOST	30
4.2.3 NAVAZOVÁNÍ STYKŮ A PĚČE O VZTAHY	31
4.2.4 ÚSPĚŠNÝ STYK SE ZÁKAZNÍKY	32
5. SEBEŘÍZENÍ	35
5.1 VYHLEDÁVAT ŠANCE, VYTYČOVAT CÍLE	35
5.1.1 STANOVTE PRIORITY	36
5.1.2 PLÁNOVÁNÍ CÍLŮ	36
5.1.3 NEDOUFAT V NÁHODNĚ ŠANCE	37
5.2 VÁS ČAS, VÁS DRAHOCENNÝ MAJETEK	37
5.2.1 BOJOVAT PROTI PROMARNĚNÍ ČASU	38
5.2.2 NAPLÁNOVAT ČAS - ZÍSKAT ČAS	39

5.3 POŘÁDAT A ORGANIZOVAT	40
5.3.1 OSOBNÍ POŘADACÍ SYSTÉMY	41
5.3.2 OSOBNÍ TECHNIKA PRÁCE	41
5.4 SEBEKONTROLA - KONTROLA ÚSPĚCHU	42
6. ROZVOJ OSOBNOSTI	45
6.1 POCIT A ROZUM	46
6.2 ČTENÍ A UČENÍ	47
6.3 CVIČENÍ PAMĚTI	50
6.4 HLEDAT MYŠLENKY, NALÉZAT MYŠLENKY	53
6.5 TRÉNINK TVOŘIVOSTI	56
6.5.1 PROČ JSOU TVOŘIVÍ PODNIKATELÉ ÚSPĚŠNÍ?	59
6.5.2 TVOŘIVOST A INOVACE	61
6.5.3 TVOŘIVOST A RADOST ZE ŽIVOTA	65
7. PŘEMÁHAT ÚZKOST A STRES	67
7.1 ÚZKOST A STRACH	67
7.1.1 ÚZKOST NENÍ JEN NEGATIVNÍ	69
7.1.2 ODSTRANĚNÍ ÚZKOSTI SEBEDŮVĚROU	69
7.1.3 ODSTRANĚNÍ ÚZKOSTI DŮVĚROU	70
7.1.4 TAKTIKA PROTI ÚZKOSTI	71
7.2 CO JE STRES?	72
7.2.1 STRES, ZVELIČOVANÝ JEV	73
7.2.2 BOJ PROTI STRESU	74
7.2.3 NEZMENŠOVAT JEN VLASTNÍ STRES	76
7.2.4 STRES MŮŽE MÍT TAKÉ POZITIVNÍ ÚČINEK	77
8. UVOLNĚNÍ A SOUSTŘEDĚNÍ	79
8.1 UVOLNĚNÍ SE LZE NAUČIT	79
8.1.1 AUTOGENETICKÝ TRÉNINK	80
8.1.2 MEDITACE	81
8.1.3 ZDRAVÝ SPÁNEK	84
8.2 SOUSTŘEDĚNÍ	86
8.2.1 VYUŽÍT SMYSLY, BROUSIT SMYSLY	86
8.2.2 CVIČENÍ KONCENTRACE	87
9. TĚLESNÁ KONDICE A ÚSPĚCH	91
9.1 O UŽITKU A ŠKODÁCH TĚLESNÉ ZÁTĚŽE	91
9.2 SMYSLUPLNÝ TĚLESNÝ TRÉNINK	92
9.2.1 POHYBOVAT SE, CHODIT, BĚHAT	92
9.2.2 OSVĚDČENÉ PROGRAMY PRO KONDICI	93
9.2.3 KONTROLA TĚLESNÉ KONDICE A TĚLA	96
9.2.4 ERGONOMIE	96
9.3 VĚST ZDRAVÝ ŽIVOT	97

9.4 SOUVISLOST TĚLA A DUŠE	98
10. MOTIVOVAT SÁM SEBE A DRUHÉ	101
10.1 KAŽDÝ MÁ MOTIVY	101
10.1.1 MOTIVY STUPŇOVAT	102
10.1.2 NADŠENÍ JAKO FAKTOR ÚSPĚCHU	103
10.2 JAK MOTIVOVAT DRUHÉ	104
10.2.1 VYUŽÍVAT MOTIVY SPOLUPRACOVNÍKŮ	105
10.2.2 PŘEKONÁVAT KONFLIKTY MOTIVŮ	106
11. ÚSPĚCH PROSTŘEDNICTVÍM KVALITY VEDENÍ	109
11.1 VEDENÍ JAKO JEV	109
11.2 UMĚNÍ SE PROSADIT	111
11.3 VEDENÍ A SCHOPNOST VCÍTIT SE	111
11.4 KOMUNIKACE JAKO ÚLOHA VEDENÍ	112
11.4.1 VEDENÍ A VEDENÍ ROZHOVORU	113
11.4.2 JAK ZABRÁNIT POLEMICE	114
11.5 KONFLIKTY POZNÁVAT, KONFLIKTY ŘEŠIT	115
11.6 LEPŠÍ VÝKON POMOCÍ SPRÁVNĚ KRITIKY	116
11.7 POZNAT A VYUŽÍT MOŽNOST ÚSPĚCHU	117
11.8 PEČOVAT O SPOLUPRÁCI	118
12. ÚSPĚŠNÁ ARTIKULACE	121
12.1 VAŠE ŘEČ JAKO DŮLEŽITÁ ZNÁMKA OSOBNOSTI	121
12.1.1 MOC SLOVA	122
12.1.2 VOLBA SLOVA A PÉČE O ŘEČ	122
12.1.3 ŘEČNICKÉ UMĚNÍ JAKO FAKTOR OVLIVŇOVÁNÍ	123
12.1.3.1 PŘÍPRAVA ŘEČI	123
12.1.3.2 ŘEČNICKÁ CVIČENÍ	124
12.1.4 ÚSPĚŠNĚ VYJEDNÁVAT	125
12.1.5 ÚSPĚŠNĚ TELEFONOVAT	126
12.1.6 ÚSPĚŠNĚ PSÁT	127
12.1.6.1 OSOBNÍ KORESPONDENCE	128
12.1.6.2 TEXTY A OBCHODNÍ ÚSPĚCH	128
12.1.6.3 ÚSPĚŠNĚ PUBLIKOVAT	130
12.2 GESTIKULACE A MIMIKA	131
13. ROZHODOVÁNÍ JAKO SLOŽKA ÚSPĚCHU	133
13.1 OBTÍŽNOST ROZHODOVACÍCH PROCESŮ	133
13.2 ROZHODOVACÍ TECHNIKY	134
13.3 ROZHODOVACÍ KOMPETENCE	136

14. PLÁNOVÁNÍ ÚSPĚCHU A KARIÉRY	137
14.1 CO OPRAVDU CHCETE?	137
14.1.1 SAMOSTATNOST NEBO ZÁVISLOST?	137
14.1.2 BEZPEČNOST NEBO RIZIKO	139
14.1.3 ODVAHA, SÍLA, VŮLE, SEBEVĚDOMÍ	140
14.2 JAKOU CENU MAJÍ LÁKAVÉ NABÍDKY?	141
14.3 CO MŮŽETE POLOŽIT NA MISKU VAH?	141
15. NOVÝMI OBCHODNÍMI ČINNOSTMI K NOVÝM ÚSPĚCHŮM	143
15.1 NEJPRVE JE NUTNO DŮKLADNĚ UVAŽOVAT	143
15.1.1 INFORMOVAT SE, ANALYZOVAT	144
15.1.2 SPOLEČENSKO POLITICKÉ A PRÁVNÍ ÚVAHY	145
15.2 MUSÍME PŘESNĚ VĚDĚT CO CHCEME	145
15.2.1 ŽÁDNÁ AKTIVIZACE BEZ STANOVENÍ CÍLE	146
15.2.2 KDO CO DĚLÁ?	146
15.3 ZÁLEŽÍ NA VÝKONECH NA TRHU	147
15.4 AKTIVIZACE OBCHODU STOJÍ ZPOČÁTKU PENÍZE	149
15.5 AKTIVIZACE MARKETINGU	150
15.5.1 DYNAMICKY PROPAGOVAT	150
15.5.2 ÚSPĚŠNĚ PRODÁVAT	152
15.6 AKTIVIZAČNÍ ÚSPĚCHY MUSÍ BÝT MĚRITELNÉ	153
16. OTÁZKA PO HLUBŠÍM SMYSLU	155
SEZNAM LITERATURY	157