

Obsah

Předmluva	7
Předmluva ke 2. vydání	9
1. Úvod	11
1.1 Použijte metodu, která funguje!	12
1.2 Jak číst tuto knihu	13
2. Stavebnice vašeho obchodního úspěchu	17
2.1 Věnujte víc pozornosti svým myšlenkám	17
2.1.1 Poznej realitu: teorie versus praxe	18
2.1.2 Charakteristiky simulace	21
2.2 Poslání paradigmatu Homo economicus	60
2.3 Úkoly mozku	64
2.4 Osobnost – mentální síla jako faktor úspěchu	74
2.4.1 Kontrola impulzů a disciplína	75
2.4.2 Soustředění a vytrvalost	79
2.4.3 Vůle k úspěchu	80
2.4.4 Ego nebo úspěch	82
2.4.5 Flow a očekávání	85
2.4.6 Pozitivní kontrafaktické myšlení versus sebezničení	93
3. Neuroekonomie – jak funguje váš mozek	95
3.1 Znáte svůj mozek?	101
3.1.1 Struktura mozku	110
3.1.2 Zpracování informací – peníze a mozek	123
3.1.3 Emoce	129
3.2 Neoinstitucionalistika a behaviorální finance	137
3.2.1 Teorie očekávání	137
3.2.2 Praktické příklady behaviorálních financí	139

4. Sestavení tréninkového plánu pro úspěšného experta	159
4.1 Program o deseti krocích	166
4.1.1 1. krok: Schopnost soustředění a představivosti	170
4.1.2 2. krok: Stanovení cíle	173
4.1.3 3. krok: Diagnóza mentální síly	183
4.1.4 4. krok: Zvýšení odolnosti proti stresu	193
4.1.5 5. krok: Vnímat negativní vlivy a bojovat proti nim	204
4.1.6 6. krok: Zpracování podvědomých důsledků předešlých neúspěchů ...	207
4.1.7 7. krok: Jednání mimo vliv ega – vnitřní svědek jako neutrální pozorovatel	211
4.1.8 8. krok: Rozpoznat a překonat vrozený sklon k sabotáži	213
4.1.9 9. krok: Namodelujte svůj ideál!	218
4.1.10 10. krok: Vytvoření koloběhu důvěry: Připravte svou osobnost na úspěch	221
4.2 Shrnutí	225
4.3 Tipy a triky, jak vydržet	226
5. Závěrečná úvaha a výhled	231
Literatura	233
Prameny	237