

OBSAH

Předmluva.....	7
Poděkování.....	10
Kapitola I. „Chťel bych 15 000 vstupenek na dnešní večer, prosím.“.....	17
Kapitola II. Krátký kurs Harveje Mackaye v umění prodávat.....	27
Lekce 1: Není důležité, jakou má co hodnotu, ale jakou hodnotu tomu lidé přisuzují.....	29
Lekce 2: Námítky existují ke každé nabídce, ať jakkoliv atraktivní.....	32
Lekce 3: Vědět něco o svém zákazníkovi je právě tak důležité, jako vědět vše o svém výrobku.....	34
Lekce 4: 66 otázek o profilu zákazníka.....	36
Lekce 5: 66 Mackayových bodů pokračuje: Válečné příběhy.....	44
Lekce 6: Jakmile spojíte svou osobnost s nějakým návrhem, začnou lidé reagovat.....	47
Lekce 7: Rasové a náboženské předsudky a lidská závist nebyly dosud vymýceny.....	47
Lekce 8: Jak se vypořádat s nesnadnými kandidáty na zákaznicky.....	49
Lekce 9: Založte si svůj vlastní soukromý klub.....	54
Lekce 10: Krátka zdvořilostní sdělení dlouhodobě vynášejí.....	56
Lekce 11: Druhé nejlepší místo pro hledání nových obchodů.....	58

Lekce 12: Co ví každý prodejce, ale ne dosti podnikatelů	59
Lekce 13: Sleduj svůj pracovní čas, a ne své hodinky.....	60
Lekce 14: Nemáte-li cíl, nikdy jej nedosáhnete.....	62
Lekce 15: Důvěřujte sám sobě, i když vám ostatní nedůvěřují	64
Lekce 16: Hledejte své vzory	66
Lekce 17: Nebojte se fantazie.....	68
Lekce 18: Nejsnadnější, nejlevnější a nejvíce opomíjená forma raklamy	71
Lekce 19: Ukažte mi člověka, který si o sobě myslí, že je selfmademan, a já vám ukážu nejsnadnější způsob prodeje na světě	72
Kapitola III. Krátký kurs Harveye Mackaye	
v umění vyjednávat	73
Lekce 20: Usmívejte se a říkejte „Ne“ tak dlouho, dokud vám nezačne krváčet jazyk.....	75
Lekce 21: Vyšlete svého dvojníka.....	78
Lekce 22: Hotel není nikdy zcela vyprodaný	80
Lekce 23: Pochopte svého bankéře.....	81
Lekce 24: Nejúčinnějším nástrojem k dosažení vítězství při vyjednávání je schopnost odejít od jednacího stolu bez uzavření kontraktu	83
Lekce 25: „Volám pana Otise“	85
Lekce 26: Nejdůležitější podmínka každého kontraktu není v kontraktu uvedena	87
Lekce 27: Dohody zabraňují neshodám	88
Lekce 28: Čím déle vás nechají čekat, tím je jejich zájem o obchod větší	89
Lekce 29: Kdo za sebou spaluje mosty, měl by být zatraceně dobrým plavcem	91
Lekce 30: Budete-li dělat svá rozhodnutí srdcem, skončíte s infarktem	92
Lekce 31: Nikdy neuzavírejte obchod v místnosti s honosným lustrem.....	95
Lekce 32: O všem lze vyjednávat.....	98

Lekce 33: Boj mezi kupujícím a prodávajícím	99
Kapitola IV. Krátký kurs Harveye Mackaye v řízení	101
Lekce 34: Největší chyba, kterou může ředitel (manažer) udělat.....	103
Lekce 35: Spojí-li se člověk s penězi s člověkem se zkušenostmi, pak... ..	107
Lekce 36: Vždycky se k vám dostanou dobré zprávy, rozhodující je, jak rychle se k vám dostanou zprávy špatné	110
Lekce 37: Odhodte to na podlahu	112
Lekce 38: Zacházejte se svými dodavateli stejně jako se svými zákazníky	113
Lekce 39: Dobou renesančního člověka byla renesance.....	116
Lekce 40: Nikdy nebuďte ve vlastním domě sekyrářem	118
Lekce 41: Avšak chcete-li být sekyrářem... ..	119
Lekce 42: Malé věci neznamenaají mnoho, znamenají všechno	121
Lekce 43: Jak rozpoznat vítěze.....	124
Lekce 44: Vaši nejlepší lidé možná stráví nejproduktivnější část pracovní doby koukáním na zeď	126
Lekce 45: Je to zábavnější, když je to spontánní	128
Lekce 46: Viděl jste někdy stávku při práci?.....	129
Lekce 47: Cesta k dokonalosti nevede přes učení, nýbrž přes dokonalé učení.....	131
Lekce 48: Věřte odborníkům, ... že se mohou mýlit	133
Lekce 49: Život vám neznepříjemňují lidé, kterým dáte výpověď, ale ti, kterým výpověď nedáte	135
Lekce 50: Nejlepší způsob, jak někoho setřít	136
Lekce 51: Nikdy nenechte nikoho, zvláště pak největší eso, aby si sám vybral svého nástupce	138
Lekce 52: Posílejte své lidi na konference, nebudete jim muset tolik zvyšovat platy	140
Lekce 53: Kolik máte prodejců?.....	142
Lekce 54: Podnikatelé a manažeři	143
Lekce 55: Zeptejte se starého medvěda.....	145
Lekce 56: Vědět, kdy není potřeba tvrdě pracovat, je stejně důležité, jako vědět, kdy je to třeba	146

Lekce 57: Vlastnit jedno procento něčeho je cennější než cokoli stoprocentně řídit	148
Lekce 58: Vykopejte studnu dřív, než máte žízeň	150
Lekce 59: Zacházejte se svými zaměstnanci stejně jako se svými zákazníky	151
Lekce 60: Jak být propuštěn	154
Lekce 61: Problém nemůžete řešit, dokud si nepřiznáte, že existuje	156
Lekce 62: Jestliže se můžete dostat z problému pomocí peněz, pak nemáte problém	157
Lekce 63: Nikdy jsem neviděl špatné osobní hodnocení	159
Lekce 64: Přijímací zkouška ohněm	163
Lekce 65: Chcete-li být svatým Mikulášem, můžete místo sáněk táhnout vlečný vůz	164
Lekce 66: Jak nejlépe ušetřit čas	165
Lekce 67: Nebláznit a zachovat si chladnou hlavu.....	166
Lekce 68: Poznejte svého protivníka.....	167
Lekce 69: Nenechte se zastrašit pověstí.....	174
Kapitola V. Rychlovky.....	175
Rychlovka 1: Vděčnost je nejslaběji prožívaný lidský cit.....	177
Rychlovka 2: Není to váš poslední dobrý nápad	178
Rychlovka 3: Kupujte laciná auta a nákladné domy	179
Rychlovka 4: Jak se seznámit s proslulou osobností.....	180
Rychlovka 5: Nejlepší výzkumný ústav nepředčí jedno telefonické zavolání	182
Rychlovka 6: „Nic nečiní člověka tak velkým jako jeho vlastní já“	184
Rychlovka 7: Neexistuje nic takového jako špatná paměť	186
Rychlovka 8: Nezapomínejte na své začátky	188
Rychlovka 9: Zůstaňte obezřetní při předvídání budoucnosti	189
Rychlovka 10: Obvykle se vyplácí vypadat dobře, ale někdy se víc vyplatí vypadat špatně.....	190
Rychlovka 11: Pozvěte milionáře na oběd.....	191

Rychlovka 12: Nezáleží na tom, s kým se znáte, ale také jak jste se poznali	192
Rychlovka 13: Normálnímu člověku se 10 milionů dolarů bude zdát dost peněz	193
Rychlovka 14: Jak překonat zákon nabídky a poptávky	193
Rychlovka 15: Na světě je místo pro každého, kdo řekne „Já se o to postarám“	195
Rychlovka 16: Nikdy nemějte tutéž přednášku jen jednou	196
Rychlovka 17: V životě zůstanete dvakrát naprosto sám: před svou smrtí a předtím, než přednesete projev	198
Rychlovka 18: Krása hotovosti	200
Rychlovka 19: Smysl života	201

Kapitola VI. Jak pomoci svým dětem překonávat životní nepřízeň

sedět a těžít ze své minulosti	205
Najděte to, co rád děláte, a využijte to ve svůj prospěch	207
Přimějte děti, aby uvěřily, že rodiče mají někdy pravdu	208
Věta „To nejde“ nemá budoucnost	209
Je mnohem těžší dosáhnout úspěchu, jestliže ho vaši rodiče už dosáhli	210

Kapitola VII. Závěr: Jak být úspěšný

Jak dosáhnout úspěchu	215
Odhodlání + Stanovení cíle + Koncentrace = Úspěch	219