

# Obsah

O autorce .....	7
Poděkování .....	9
Předmluva	
Anne M. Schüllerová .....	11
Hans-Uwe L. Köhler .....	13
Úvod .....	15
Osobnost. Kde se bere. Co ji utváří.	
Co znamená rozdílnost. ....	18

## ČÁST PRVNÍ:

### INTROVERTI - EXTROVERTI - CENTROVERTI

1. Introverze a extroverze: Fakta a mýty .....	27
Introverti a extroverti: Biologické rozdíly .....	29
Jiné přednosti, jiné překážky .....	37
Mýtus 1: Extroverti jsou sociálně přístupnější než introverti .....	68
Mýtus 2: Introverti se neumějí tak dobře prosadit jako extroverti .....	69
Mýtus 3: Introverti a extroverti se k sobě prostě nehodí .....	69
Mýtus 4: Extrovertem či introvertem jsme podle situace .....	70
To nejdůležitější v kostce .....	73
Exkurz: Kapitola jen pro centroverty (konečně!) .....	74
2. Od „já“ k „my“: Jak nás formuje společnost .....	80
I pro introverty: Tlupa jako princip .....	81
Dozrávání v introverta či extroverta .....	83
Společnost 2.0: Sociální média z perspektivy introvertů a extrovertů .....	89
Introverti a extroverti: Společně jinak .....	93
To nejdůležitější v kostce .....	109
3. Život nepostrádající smysl: Jak žít podle svého založení	
v cizích revírech .....	111
Smysl: Rozhodnout se, co je podstatné .....	112
Vlastní koutek – na opačné straně komfortní zóny .....	114
Extrovert v revíru introvertů .....	118

Introvert v revíru extrovertů .....	124
To nejdůležitější v kostce .....	132

## ČÁST DRUHÁ:

### ROZDÍLY MEZI INTROVERTY A EXTROVERTY V PRAXI

<b>4. Jak dosáhnout téhož – ale po svém! .....</b>	<b>135</b>
Cíl 1: Pohyb .....	137
Cíl 2: Učení .....	145
To nejdůležitější v kostce .....	155
<b>5. Vedení .....</b>	<b>156</b>
Introvertní manažer a extrovertní ředitelka .....	158
Čtyři velké úkoly vedoucího pracovníka při komunikaci .....	162
Úkol 1: Vyrovnat se s rozmanitostí .....	164
Úkol 2: Elektronická komunikace .....	168
Úkol 3: Motivovat ty nejlepší – a také ostatní .....	172
Úkol 4: Poskytnutí jistoty .....	177
To nejdůležitější v kostce .....	184
<b>6. Prodej .....</b>	<b>185</b>
Prodej si žádá osobnost .....	186
Extrovertní prodejce: Útočník, který vás nadchne .....	190
Introvertní prodejce: Nesmělý posluchač .....	192
Centrovertní prodejci: Nenápadné hvězdy .....	193
Introvertní a extrovertní zákazníci .....	194
To nejdůležitější v kostce .....	199
<b>7. Setkání ve stresových situacích: Komunikace, ve které jde o vzájemné ujasňování postavení .....</b>	<b>200</b>
Komunikace, ve které jde o postavení: Prostředky moci .....	201
I ve stresu být sám sebou .....	205
Postavení introvertů a extrovertů .....	208
Pět aspektů souvisejících s postavením .....	213
Když narazí introverti na extroverty... ..	235
To nejdůležitější v kostce .....	239
<b>8. Společně, ale každý po svém .....</b>	<b>240</b>
<b>Test: Jste introvert, nebo extrovert? .....</b>	<b>244</b>
<b>Poznámky .....</b>	<b>247</b>
<b>Literatura .....</b>	<b>254</b>