

Obsah



<i>Předmluva</i>	9
ČÁST PRVNÍ	Začněte základní analýzou úspěchu 13
	Definujte svůj úspěch 14
	Převedte „stavební kameny úspěchu“ na konkrétní úkoly a cíle 19
ČÁST DRUHÁ	Jádrem vaší osobní strategie úspěchu se musí stát „vztahová inteligence“ 23
	Odpověď na všechny otázky zní: Základem profesního života jsou vztahy! 24
	Proměňte své klienty a partnery v přátele a spojence 29
	Se vztahovou inteligencí dosáhnete všeho! 34
	Vztahová inteligence je stále důležitější 38
ČÁST TŘETÍ	Osvojte si hlavní zásady vztahové inteligence 41
	Začněte ihned! 42
	Postupujte co nejdůsledněji 45
	Nenechte se odradit! 48
	Věnujte stálou pozornost dobrým partnerům 54
	Přátele a spojence získávejte systematicky 56

ČÁST ČTVRTÁ	Zacházejte s partnerem jako s „mimořádnou osobností“:	
	Dejte mu najevo, že si ho vážíte	57
	Nejcennější je vážit si druhých	58
	Respektujte partnerovu individualitu	64
	Věnujte pozornost představě, jakou o sobě má váš partner	69
	Projevujte zájem	74
	Naznačte partnerovi své sympatie	81
	Jednejte nadšeně!	84
	Dávejte partnerovi trvale a vhodně najevo, že si ho vážíte	88
	Vyvarujte se zlehčujících poznámek	91
	Jednáte-li s několika partnery najednou, všem naznačte, že si jich vážíte	94
ČÁST PÁTÁ	Podporujte a motivujte partnera:	
	Chvalte ho	99
	Touha po pochvale je bezmezná	100
	Když chválíte druhé, posilujete a motivujete i sebe	104
	Snažte se víc chválit druhé	106
	Buďte rozhodnější	110
	Systematicky shromažďujte nápady týkající se chvály	112
	Využívejte běžné události	115
	Oceňujte mimořádné výkony	118
	Buďte věrohodní	122
	Neznehodnocujte chválu	126
	Při pochvale pečlivě volte slova	129
	Předávejte dál pozitivní informace	131
ČÁST ŠESTÁ	Neničte vztahy vlastní nedbalostí:	
	Nesnižujte partnerovu důstojnost	135
	Respektujte důstojnost svých profesních a soukromých partnerů	136

Vyvarujte se nadřazenosti v jakékoli podobě	141
Nezacházejte s klienty nebo s partnery jako s tupci	146
Nesnažte se prosadit za každou cenu	150
Netvařte se, jako by vám spadl úspěch sám od sebe do klína	155
Nic partnerovi nevyčítejte a nevyvolávejte v něm špatné svědomí	158

ČÁST SEDMÁ	Snažte se, aby si partner odnesl ze schůzky nesmazatelný dojem: Komunikujte a spolupracujte na úrovni a stylově	163
	Ve vztahu k druhým zachovávejte „úroveň a styl“	164
	Nejprve analyzujte sami sebe	166
	Postupujte podle osobních norem	169
	Buďte důsledně vlídní	171
	Nebuďte nepřijemní	174
	Chovejte se šarmantně a mile	176
	Často se usmívejte	181
	Volte zdvořilé formulace	183
	Staňte se vzorem zdvořilosti	185
	Vdechněte zdvořilosti život	189
	Vyvarujte se netaktnosti	193
	Zachovejte si chladnou hlavu i v obtížných situacích	199
	Chovejte se slušně i v uvolněné atmosféře	202
	Použijte kouzelné slůvko!	204
	Jednejte velkoryse	207

ČÁST OSMÁ	Podporujte partnerův pozitivní postoj vůči sobě: Naučte se správně poděkovat	213
	Poděkování zlepšuje vztahy	214
	Poděkování pro vás musí být samozřejmé	220
	Děkujte systematicky	223

Poděkujte okamžitě a přiměřeně! 226

Na závěr jednání vždycky poděkujte 231

Stručný doslov 233