

OBSAH

JEDEME V TOM VŠICHNI	7
Co z toho vyplývá	8
Žádné "fligny"	9
Psychoekonomický horor	11
Je to podobné jako při prodeji	13
O jedné výhodě složené zkoušky	14
Nestačí vědět, je třeba si pravidelně připomínat	14
ZKOUŠKA	17
Jak úspěšně jednat s lidmi	17
Obecné zásady	18
Vzij se do postavení druhého	19
Historie zná osvědčený způsob, jak přimět kohokoliv, aby udělal cokoli, co je v jeho silách: Zaonačit věci tak, aby si to daná osoba přála	20
Nemocný člověk má jen jedno přání - zdraví, zdravý člověk také jedno - uznání, sebeuznání, seberealizaci	21
Z počátku rozhovoru nemluvte o tom, co zajímá vás, ale o tom, co zajímá partnera v komunikaci. A až postupně navazujte tím, co zajímá vás. Hledejte průnik jeho a své množiny atraktivity a zájmu	23
Naslouchejte	23
Citlivě zacházejte s oponujícím podvědomím zkoušejícího	26
Svámi slovy i činy přiměřeně oceňte, pochvalte a dejte tak druhému pocit důležitosti	27
Pár obehnaných samozřejmostí, které se bez opakování a připomínání do krve nedostanou	29
Prvý dojem	29
Proč si na někoho učitel zasedne a na jiného ne	31
Budme zdvořilí i tehdy, když protistrana není	31
Jak vyžrát na neporazitelného kruťase	32
Jak proti trémě	33
Písemná zkouška	37
Kapitola, kterou píšete Vy, milý čtenáři	38
KONKURZ	39
Než to všechno vypukne	40
Životopis	40
Komentář k jednotlivým bodům životopisu	42
Přiložit něco k životopisu?	47
Průvodní dopis	47

Doporučení	49
Dostali jste pozvánku na pohovor	49
Vzhled	49
Pohoda	51
Bezprostředně po vstupu do dveří	51
Na co se asi budou ptát? Co tím budou sledovat?	52
Konkurzní pohovor z hlediska psychologie	54
Příběh paní Marie - konkrétní příklad zdánlivě beznadějné situace	55
České versus západní zvyklosti	58
Loajalita nebo čestnost? Konkrétní případ vyřešení prekérní situace	59
Buďte stejní jako firma	60
Brilantní sebezprezentace uchazeče	61
Co když to jednou nebo vícekrát nevyjde?	62
PÍSEMNÉ TESTY	63
Dva typy odpovědí v písemných testech	63
Kapitalistická pomoc	64
Příprava na testy	65
Konkrétní příklad	65
Nejlepší nakonec	68
Kapitola, kterou píšete Vy, milý čtenáři	69
KONKURZ Z POHLEDU VYHLAŠOVATELE	71
Máte ve vaší firmě vše promyšleno?	71
Na co se uchazeče ptát	72
Další otázky a jejich smysl	74
Co když obě zúčastněné strany konkurzu znají navzájem svá tajemství, své finty?	75
Jak "číst" uchazeče	75
Nehovoří jenom slova	77
Postoje a držení těla	77
Zaujímání vzdálenosti	78
Gesta a mimika	79
Pohledy	80
Psychický striptýz	81
ANTIDESATERO PERSONALISTY PŘI PŘIJÍMÁNÍ UCHAZEČE	83
ZPĚT K POHLEDU UCHAZEČE A ZKOUŠENÉHO	85
VÝZVA ČTENÁŘŮM	
NABÍDKA KURZŮ	
LITERATURA	
NAKLADATELSTVÍ REPRONIS	