

SADRŽAJ:

PREDGOVOR	9
UVOD	11
1. PSIHOLOGIJA I VJEŠTINE KVALITETNOG ŽIVLJENJA	13
1.1. Psihologija i moć uvjerenja - Karl Gustav Jung, Irvin Jalom, Erik Bern, Nikola Tesla, Brus Lipton	13
1.1.1. Začetnik transakcione analize, psihijatar Erik Bern (Eric Bern).....	13
1.1.2. Pojam i značenje životnog scenarija	14
1.1.3. Razvojni biolog Brus Lipton (Bruce Lipton).....	17
1.1.4. Mudra priča.....	18
1.1.5. Genijalni pronalazač, elektrotehničar i fizičar Nikola Tesla	20
1.1.6. Egzistencijalni psihijatar, čuveni profesor i književnik Irvin David Jalom (Irvin David Yalom).....	22
1.1.7. Švajcarski psiholog, psihoanalitičar i psihijatar Karl Gustav Jung (Carl Gustav Jung).....	24
1.1.8. Tehnike disanja kao pristup podsvijesti	25
1.2. Ključno pogrešno uvjerenje	26
1.3. Sreća se može naučiti	27
1.4. Glavne zamke uma i zablude o sreći.....	29
1.5. Zašto su naša očekivanja pogrešna?.....	31
1.6. Kako postati srećniji učenjem i primjenom psiholoških nauka?.....	32
1.6.1. Šta je „dobar život“?.....	32
1.7. Kako možemo prevazići ograničavajuće predrasude i mitove?.....	34
1.8. Mjerenje ključnih individualnih snaga koje stavljaju pečat na karakter pojedinca.....	35
1.9. Pretvaranje strategija uspjeha i sreće u svakodnevnu praksu	35
1.10. Mindfulness (praktikovanje prisutnosti) kao odgovor na stres	38
2. SAVREMENE TEHNIKE ZA PROMJENU UVJERENJA	39
2.1. Važnost i primjena tehnika.....	39
2.2. Energetske čakre.....	41
2.3. ThetaHealing® tehnika	45
2.3.1. Genetika.....	49
2.4. Neuro-lingvističko programiranje.....	50
2.5. Timeline healing tehnika	57
2.6. Reiki.....	61
2.7. Eft.....	62
2.8. Joga	71
2.9. Iz ugla psihologa - Jasna Dragišić, psiholog.....	72
2.9.1. Kako naša uvjerenja utiču na posao i na nas - ego stanja.....	72
2.9.2. Kontaminacija.....	76
2.10. Iskustva drugih primjenjujući rad sa tehnikama	79
2.10.1. Iskustvo nakon primjene theta tehnike	79
2.10.2. Iskustva i benefiti tehnike emocionalne slobode - Sanja Ivanović	80
2.10.3. Iskustva nakon praktikovanja joge.....	83
2.10.4. Iskustvo primjene reikija i theta tehnike - Mirjana Bugarčić	85
2.10.5. Regresija i regresoterapija – benefiti - dr Veroslava Stanković	88

3.	LIČNI RAZVOJ KROZ REPROGRAMIRANJE UMA.....	95
3.1.	Kako izvući najbolje iz sebe i razvijati pobjednika	95
3.2.	Mentalne mape i filteri	98
3.3.	Korisna NLP uvjerenja.....	101
3.4.	Moć i vještina zapažanja	102
3.4.1.	Čarobni sastojak neverbalne komunikacije	102
3.5.	Usklađivanje sa drugima	104
3.6.	Primarni sistem prezentacije	108
3.6.1.	Tvoj dominantni reprezentativni sistem.....	109
3.7.	Reframing tehnika za promjenu percepcije	112
3.8.	Miltonovi hipnotički obrasci i krug izvrsnosti	114
3.9.	Tajne vrhunskih prezentatora (4MAT model).....	117
3.10.	Razlike između želja i ciljeva i postavljanje ciljeva u skladu sa svrhom i ličnim vrijednostima (neuro-logički nivoi)	119
3.11.	Strategija kreativnosti i postavljanja ciljeva Volta Diznija (Walt Disney)	122
4.	TRANSAKCIONA ANALIZA ZA VEĆE REZULTATE I NAPREDAK U INTERAKCIJI I ODNOSIMA	124
4.1.	Četiri osnovna životna stava.....	124
4.2.	Mi se možemo promijeniti	126
4.3.	Šta je transakciona analiza?.....	127
4.4.	Analiziranje transakcije u svrhe boljeg razumijevanja.....	128
4.5.	U čemu se razlikujemo	132
4.6.	Ranjivost	132
4.7.	Zabrane	135
4.7.1.	Nove odluke i novi životni scenario	137
4.8.	Svjesne i nesvjesne igre.....	137
4.9.	Kako da budemo uspješniji u interakciji i odnosima.....	139
5.	MARKETING, PSIHOLOGIJA I MENADŽMENT KROZ KREATIVNOST I USPJEH.....	148
5.1.	Marketing i razvoj marketinga	148
5.2.	Menadžment i nastanak menadžmenta	152
5.2.1.	Menadžeri	154
5.2.2.	Nauka o upravljanju kroz teorijski pristup.....	155
5.3.	Kompanija kao sistem i okruženje kompanije.....	161
5.4.	Čovjek u centru marketinga i menadžmenta	163
5.4.1.	Frojdova psihoanalitička teorija ličnosti	165
5.5.	Psihologija u marketing i menadžmentu.....	168
5.6.	Uspjeh kompanije kroz savremeno liderstvo.....	169
5.7.	Pojedinci i potrošači, njihove potrebe, istraživanje tržišta i ciljne grupe na tržištu.....	174
5.8.	Strategija 4P.....	177
5.9.	Kvalitet, istina i strast kao osnova uspjeha	180
5.10.	Promocija, promotivni miks i sve vrste promocije.....	181
5.11.	Važnost digitalnog marketinga i savremeni trendovi	183
5.12.	Psihologija novih tehnika u funkciji marketinga i menadžmenta	195
5.12.1.	ESTH menadžeri	198
5.13.	Utjecaj spoljašnjih i unutrašnjih faktora na ljude i potrošače kroz menadžment ljudskih resursa	198

5.14. Rezime spoljnog i unutrašnjeg marketing menadžment sistema kroz zadovoljstvo pojedinaca kao sinonima za uspjeh kompanije	201
REFERENCE	206