

KOUZLO OSOBNOSTI JAKO MOCNÁ ZBRAŇ

BRIAN TRACY
RON ARDEN

Jak si získat lidi
v každé situaci



KOUZLO OSOBNOSTI

JAKO MOCNÁ ZBRAŇ

KOUZLO OSOBNOSTI

JAKO MOCNÁ ZBRAŇ

Jak si získat lidi v každé situaci.

BRIAN TRACY
RON ARDEN

Kouzlo osobnosti jako mocná zbraň

Brian Tracy a Ron Arden

Z anglického originálu *The Power of Charm: How to Win Anyone Over in Any Situation* přeložila Markéta Hrbková

Odpovědná redaktorka tištěné knihy Veronika Maxová

Návrh obálky Ondřej Klouček

Grafická úprava a sazba tištěné knihy Art D, www.art-d.com

Výroba CPI Moravia Books s. r. o.

Vydalo nakladatelství Synergie Publishing SE

www.synergiepublishing.com

Elektronické formáty připravil KOSMAS, www.kosmas.cz

Elektronické vydání první

Copyright © 2006 Brian Tracy and Ron Arden

Translation Copyright © 2014 Synergie Publishing SE

Published by AMACOM, a division of the American

Management Association, International, New York. All rights reserved.

ISBN 978-80-7370-301-1 (tištěná kniha)

ISBN 978-80-7370-386-8 (elektronická kniha)

*Tuto knihu věnujeme našim úžasným manželkám
Nicky a Barbaře, dvěma nejlepším ženám na světě,
bez jejichž trpělivého naslouchání bychom se nikdy
nenaučili řečnit tak dobře. Okouzlili jste nás.*

OBSAH

ÚVOD	9
KAPITOLA 1: Co je to kouzlo osobnosti?	11
KAPITOLA 2: Okouzlující osobnost v akci	15
KAPITOLA 3: Co kouzlo osobnosti dokáže.....	19
KAPITOLA 4: Jak být okouzlující	23
KAPITOLA 5: Kouzlo naslouchání	29
KAPITOLA 6: Jak okouzlit ženu	37
KAPITOLA 7: Jak okouzlit muže	41
KAPITOLA 8: Okouzlování zevnitř ven a z vnějšku dovnitř	45
KAPITOLA 9: Síla pozornosti	51
KAPITOLA 10: První signál: oční kontakt	55
KAPITOLA 11: Druhý signál: házení okem	59
KAPITOLA 12: Třetí signál: úklony hlavy	63
KAPITOLA 13: Čtvrtý signál: přikyvování hlavou.....	67
KAPITOLA 14: Pátý signál: řeč těla	71
KAPITOLA 15: Šestý signál: řeč těla, které byste se měli vyhnout.....	77
KAPITOLA 16: Sedmý signál: hlasová ujištění	83
KAPITOLA 17: Osmý signál: slovní ujištění	85
KAPITOLA 18: Kouzlo osobnosti si cvičte na přátelích	89

KAPITOLA 19:	S radami opatrně	93
KAPITOLA 20:	Síla trpělivého naslouchání	97
KAPITOLA 21:	Budte vždy připraveni smát se, nebo se aspoň usmívat	99
KAPITOLA 22:	Budte připraveni chválit	103
KAPITOLA 23:	Používejte princip „chovejte se jako“	107
KAPITOLA 24:	Co říkáte a jak to říkáte	113
KAPITOLA 25:	Pohled stranou	117
KAPITOLA 26:	Umění mluvit pomalu	119
KAPITOLA 27:	Výmluvnost mlčení	125
KAPITOLA 28:	Příliš mnoho vycpávek kazí dojem	129
KAPITOLA 29:	Okouzlete lidi hlasem	131
KAPITOLA 30:	Konverzujte okouzlujícím způsobem	135
KAPITOLA 31:	Veďte konverzaci určitým směrem	139
KAPITOLA 32:	Dělejte si domácí úkoly	143
KAPITOLA 33:	Udržujte míč ve hře	149
KAPITOLA 34:	Nezabíjejte míč	153
KAPITOLA 35:	Sladte krok	157
KAPITOLA 36:	K dokonalosti vede procvičování	161
KAPITOLA 37:	Proměňte dovednost v umění	165
KAPITOLA 38:	A teď se do toho pusťte!	167
KAPITOLA 39:	Rozbalte to	171
NĚCO NAVÍC:	Jak okouzlit po telefonu	173

ÚVOD

*Abyste dosáhli na vrchol, musíte mít kouzlo osobnosti.
Je stvořeno ze všeho a z ničeho, je to pevná vůle, vzhled,
chůze, tělesné proporce, hlas, elegantní gesta. To vše
nepotřebujete k tomu, abyste byli krásní – dohromady to
však tvoří **kouzlo osobnosti!***

- SARAH BERNHARDT

Plných osmdesát pět procent úspěchu v pracovním i v osobním životě závisí na schopnosti komunikovat. „Sociální inteligence“ neboli schopnost ovlivňovat druhé, hovořit s nimi, vyjednávat a přesvědčovat je, je nejvíc oceňovanou a uznávanou podobou inteligence, jakou člověk může mít. A dá se jí naučit a rozvíjet ji.

Můžete se naučit být milí, vřelí, přátelští a okouzlující čistě jen tím, že budete používat některou z komunikačních metod a technik nejvlivnějších a nejvýkonnějších lidí současnosti.

Jejich „tajemství“ tak moc tajemná nejsou. Často jde jen o ověřené metody působení na druhé, které zajistí,

že ten, s kým mluvíte, k vám přistupuje s otevřeností a ochotou přijmout, co mu říkáte. Díky tomu jsou lidé víc nakloněni vám naslouchat a přijmout váš názor, něco od vás koupit, uzavřít s vámi smlouvu nebo navázat osobní vztah a vnímat vás celkově pozitivně.

Schopnost být okouzlující, přitažliví a přátelští vám otevře řadu dveří. Čím víc vás lidé mají rádi a považují vás za příjemného člověka, tím častěji vás chtějí vidět, být ve vaší přítomnosti a pozvat vás mezi další lidi.

Ve stovkách proslovů, které jsme přednesli, a tisícům lidí, které jsme školili, jsme stále opakovali: „To nejceněnější na světě nejsou diamanty nebo zlato – je to kouzlo osobnosti.“ Vaše reputace, to, co o vás lidé říkají, když u toho nejste – to je váš nejceněnější osobní i profesní majetek. Je to celkový dojem, který z vás lidé mají, když tráví čas ve vaší přítomnosti.

Tím, že vám prozradíme jednoduché pravdy o tom, co to je kouzlo osobnosti, a že budete používat techniky, které z nich vyplývají, naučíte se jednat s lidmi efektivně, mít z toho potěšení a zásadně zlepšíte nejen vztahy se svou rodinou, ale s každým, s kým se seznámíte.

Budete úspěšnější, vyděláte víc peněz, rychleji se prosadíte, víc prodáte, budete lépe vyjednávat a ovlivníte a přesvědčíte každého, s kým se seznámíte.

CO JE TO KOUZLO OSOBNOSTI?

Když se J. F. Kennedy usmál, kouzlo jeho osobnosti působilo tak mocně, že i ptáci z větví padali.

– SEYMOUR ST. JOHN

Poslechněte si, jak popisuje kouzlo osobnosti člověk, který nečekal, že mu podlehne, a dokonce by ani něco takového nepřipustil. Nakonec mu však podlehl.

„Na každého, s kým se setkal, se ihned ,tady a teď‘ naprosto soustředěně zaměřil... Byla z něj cítil vřelost, působil dojmem člověka, který se o vás zajímá a chce si vás oblíbit, ale přitom pro něj není důležité, jestli ho máte rádi vy. Nakolik to měl vrozené a nakolik si to vypěstoval, o tom můžu jen spekulovat. Jediné, co vím, je, že jsem byl od

prvního letmého setkání naprosto okouzlen člověkem, se kterým jsem nesouhlasil a o kterém by mě nikdy nenapadlo, že bych si ho mohl oblíbit.“

Těmito slovy charakterizoval své setkání s prezidentem Billem Clintonem profesionální řečník Mark Sanborn.

Když mluvíme o kouzlu osobnosti, nemluvíme o tom, že se umíte chovat, hezky vypadáte a dobře se oblékáte, mluvíme o něčem mnohem hlubším. Skutečné kouzlo osobnosti je něco podstatnějšího než vzhled. Je to schopnost některých lidí navázat okamžitě takový kontakt, který u ostatních v jejich přítomnosti vyvolá pocit výjimečnosti. Kouzlo osobnosti je vlastnost, na kterou reagujeme velmi silně, emotivně, téměř instinktivně.

VROZENÉ, NEBO VYPĚSTOVANÉ?

„S kouzlem osobnosti se ale člověk musí narodit, nebo má prostě smůlu!“ říkáte si teď možná. Dřív jsme tomu také věřili, ale po letech, co zkoumáme umění, jak mezi sebou lidi komunikují, experimentujeme s ním a učíme ho, jsme shromáždili řadu důkazů o tom, že to není pravda.

Samozřejmě že existují lidé, kteří jsou šarmantní od přírody, což je velká výhoda. Ale kouzlo osobnosti není

nic tajemného, co by se předávalo geny. Je výsledkem toho, že používáte určité své dovednosti, o nichž většinou buď nevíme vůbec nic, nebo jen velice málo. A to znamená, že kouzlu osobnosti je možné se naučit.

Na následujících stránkách vám ukážeme, jak se stát charismatickou osobností, která bude přitahovat lidi jako magnet a bude schopná je ovlivnit.

CO MÁTE NYNÍ K DISPOZICI

Od nynějška uvažujte o kouzlu osobnosti jako o vlastnosti člověka, jako o dovednosti, kterou můžete rozvinout tím, že budete dělat to, co dělají lidé, kteří ho mají, takže budete jako oni.

OKOUZLUJÍCÍ OSOBNOST V AKCI

*Okouzlit: mocně zaujmout příjemným smyslovým
popudem; očarovat, oslnit, uchvátit, nadchnout, unést,
upoutat*

– SLOVNÍK SPISOVNÉHO JAZYKA ČESKÉHO

Ron Arden dokládá, jak kouzlo osobnosti působí, následujícím příběhem:

Poprvé jsem si uvědomil, jakou moc má kouzlo osobnosti, někdy v sedmdesátých letech. Zatelefonoval nám přítel z Los Angeles a pozval mě s mou ženou Nicky na recepci pořádanou na počest Ivana Berolda a jeho ženy Maryanny. Právě přiletěli z Jihoafrické republiky. Ivan byl velký fešák a moc dobrý herec, se kterým jsem se spřátelil, když jsem se tam věnoval divadlu.

Přišli jsme k nim v sobotu odpoledne a připojili se k hostům v zahradě. Lidé se shlukovali u baru a samozřejmě u Ivana s Maryannou. Vřele jsme se pozdravili a pak jsme se my čtyři vydali ke stolům s jídlem ochutnat něco dobrého.

Později odpoledne jsem viděl, jak si Nicky povídá s Ivanem, a všiml jsem si, že má milovaná žena, obvykle spíš racionálně uvažující, vypadá, jako by ji zcela uchvátil. „Co se to proboha děje? Vždyť se chová jak pubertální zajíček,“ pomyslel jsem si. Projel mnou iracionální osten žárlivosti a honem jsem běžel přidat se k nim.

SÍLA FASCINACE

„Co je na Ivanovi tak fascinujícího, žeš na něj koukala jak na zjevení?“ zeptal jsem se Nicky krátce nato.

Na chvíli se zamyslela a pak mi odpověděla: „Když s tebou mluví, připadáš si, jako bys byl jen s ním. Jste jen vy dva. A když ti naslouchá, naslouchá tak, že máš pocit, že každé tvé jednotlivé slovo je důležité a že mu žádné neunikne.“

Když jsem se nad tím zamyslel, musel jsem uznat, že má pravdu. Od chvíle, co jsem Ivana poznal, vždycky působil takhle, ať mluvil s kýmkoliv. Kouzlo osobnosti vyzařoval pořád. A proto mají Ivana rádi všichni, ženy i muži.

CELOŽIVOTNÍ ZÁJEM MĚ DOVEDL K NĚKOLIKA JEDNODUCHÝM PRAVIDLŮM

Ačkoliv se to stalo před víc než dvaceti lety, pamatuji si to, jako by to bylo včera. Jak mi má žena jistě ráda připomene, od té doby se o tajemství kouzla osobnosti zajímám hlouběji.

A stále víc. Začal jsem studovat, jak se chovají lidé, kteří ho mají, a o co konkrétně jde. Mnoha z nich jsem se ptal, jak svůj vliv na druhé prožívají. A jedna z fascinujících věcí, které jsem zjistil, byla, že z toho, že působí druhým potěšení, mají dobrý pocit.

Začal jsem svá pozorování rozpracovávat do jednotlivých lekcí, každá obsahuje určitý počet jednoduchých pravidel, a přidal jsem jednoduše zvládnutelné techniky, jak se je naučit.

S Brianem Tracym jsme v nich vyškolili mnoho lidí, kteří je používají jak v osobním, tak v pracovním životě. Nyní se i vy můžete naučit ovládat dynamiku svého působení na lidi. Jakmile jednou objevíte způsob, jak s kouzlem osobnosti pracovat, máte v rukou nejceněnější prvek úspěchu – to, že dokážete, aby se s vámi lidé cítili báječně.

CO MÁTE NYNÍ K DISPOZICI

Vybavte si člověka s největším kouzlem osobnosti, jakého znáte. Pozorujte jeho chování. Pokuste se určit, co dělá, když okouzljuje. Sledujte, jak to působí na ostatní, a učte se od něj stát se okouzlujícím, přesvědčivým a obdivuhodným – svým vlastním způsobem, ale stejně jako váš vzor.

CO KOUZLO OSOBNOSTI DOKÁŽE

Kouzlo osobnosti přitahuje. Stejně jako se okvětní lístky rozvinou a otevřou teplu a světlu slunce, se i člověk se otvírá směrem k tomuto kouzlu. Je to mocná přitažlivá síla, která nás táhne ke zdroji svého magnetismu.

– MOUDRÁ ŽENA 20. STOLETÍ Z THOKOZY

Lidem, kteří mají kouzlo osobnosti, obvykle nasloucháme a často dostanou víc příležitostí. A mají i takové příležitosti, jakých se ostatním dostane jen zřídka, a obvykle se jim odpouštějí věci, za které jsou jiní tvrdě kritizováni. Řeknou se jim věci, které se jiní nedozvědí. Jsou omlouváni, uhýbá se jim z cesty a chyby se jim tolerují. Je to tak. Pravděpodobně znáte někoho, kdo vás zaujal natolik, že vás to velmi hluboce a pronikavě zasáhlo. To na vás tak zapůsobilo kouzlo jeho osobnosti.

CÍTIT SE PROSTĚ SKVĚLE

Každý z nás zná určitě někoho, kdo je naprosto a neodolatelně okouzující. Určitě jste někdy potkali někoho, kdo vás úplně okouzлил prostě tím, že byl neodolatelný. Ten člověk působil dojmem, že jste mu velmi sympatičtí. Vážil si vašich názorů. Veškerou svou pozornost věnoval vám a nikomu jinému. Jakýkoli kritický pohled jste odsunuli stranou, tolik jste stáli být o to v jeho společnosti. Měli jste pocit, že jste ten nejúžasnější a nejdůležitější člověk jeho života. A díky tomu jste se s ním cítili tak spokojeně. Pamatujete si, jak skvěle jste se cítili? Řekl bych, že naprosto báječně.

Uvědomte si, jaká moc je v tom, že umožníte druhému člověku, aby se cítil být sám se sebou spokojený. Je to nesmírná moc! Pěstují si ji velcí politici i úspěšní obchodníci a známí baviči jí využívají. Téměř každý, kdo pracuje s lidmi, zvýšením kouzla své osobnosti něco získá a každý, kdo chce vystoupat k úspěchu, by měl pracovat na tom, aby ho rozvinul.

KDYKOLIV? KDEKOLIV?

Co kdybyste byli schopni vnuknout tento úžasný pocit lidem kdykoliv a kdekoliv? Jak moc byste si tohoto daru v osobním i pracovním životě považovali? Co myslíte?

Velice moc, ujišťuji vás. Když dokážete, aby se lidé s vámi cítili dobře, odměna přijde obvykle velmi rychle.

CO MÁTE NYNÍ K DISPOZICI

Ještě dnes se rozhodněte, že budete své kouzlo osobnosti rozvíjet a uplatňovat ho ve svých vztazích s ostatními. Toto rozhodnutí vám ukáže, jaké máte možnosti, aby se lidé s vámi cítili báječně.

Změřte si svůj kvocient šarmu. Oznamkujte se, jak myslíte, že jste okouzlující, přičemž desítka je známka nejvyšší. A pak požádejte někoho, kdo vás zná, aby vás rovněž ohodnotil. Číslo, které řekne, bude vaše reálné hodnocení.

A teď už je načase, abyste ze sebe udělali vskutku okouzlujícího člověka.

JAK BÝT OKOUZLUJÍCÍ

Nezajímá je, co umíte, dokud nezjistí, že máte zájem.

- LOU HOLTZ

Psychologové nám říkají, že důležitou složkou osobnosti je sebevědomí. Nebo jinými slovy „jak se máte rádi“. Vaše sebevědomí je součtem toho, jak důležití a cenní se v danou chvíli cítíte.

Lidé jsou velmi emociální. Rozhodují se emocionálně a pak hledají pro svá rozhodnutí logická vysvětlení. Člověk je značně ovlivňován emocionálním prostředím, zejména tím, jak se k němu chovají ostatní.

Od narození se v nás podmiňuje hypersenzitivita vůči akcím a reakcím našich rodičů k nám. Dynamika těchto raných citových výměn často určuje i vztahy s jinými lidmi později v životě.

Téměř vše, co děláme ve vztahu k druhým, buď zvyšuje naše sebevědomí, spokojenost se sebou samým,