

ZÍSKAJTE SI REŠPEKT A OBDIV, NAUČTE SA BUDOVAŤ  
SILNÉ VZŤAHY A EFEKTÍVNE KOMUNIKOVAŤ

# Ako sa stať príťažlivým pre ľudí



**Marc Reklau**

 GRADA



# **Ako sa stať príťažlivým pre ľudí**

62 jednoduchých stratégií na budovanie  
silných vzťahov a pozitívne ovplyvňovanie života každého,  
s kým sa dostanete do kontaktu

**Marc Reklau**

**Marc Reklau**  
**Ako sa stať príťažlivým pre ľudí**

Vydala GRADA Slovakia s.r.o. pod značkou Grada  
Moskovská 29, 811 08 Bratislava 1  
www.grada.sk  
Tel.: +421 2 556 451 89  
ako svoju 268. publikáciu.

Z anglického originálu *How to Become a People Magnet*, vydaného vydavateľstvom Maklau Publishing KFT v roku 2020, preložila do slovenčiny Zuzana Šajbanová.

Jazyková redakcia Anetta Letková  
Návrh obálky, grafická úprava a sadzba Zuzana Ondrovičová  
Zodpovedná redaktorka Erika Hubčíková

Vydanie 1., 2024  
Počet strán 192  
Tlač Tiskárny Havlíčkův Brod, a.s.

Copyright © Maklau Publishing KFT, 2020  
Slovak edition © GRADA Slovakia s.r.o., 2024  
Translation © Zuzana Šajbanová, 2024

**Upozornenie pre čitateľov a používateľov tejto knihy**

*Všetky práva vyhradené. Žiadna časť tejto tlačenej či elektronickej knihy nesmie byť reprodukovaná a šírená v papierovej, elektronickej či inej podobe bez predchádzajúceho písomného súhlasu nakladateľa. Neoprávnené použitie tejto knihy bude trestne stíhané. Automatizovaná analýza textov alebo dát v zmysle čl. 4 smernice 2019/790/EU a používanie tejto knihy na tréningovanie AI sú bez súhlasu nositeľa práv zakázané.*

ISBN 978-80-8090-860-7 (ePub)  
ISBN 978-80-8090-859-1 (pdf)  
ISBN 978-80-8090-858-4 (print)

## **Zrieknutie sa zodpovednosti**

Cieľom tejto knihy je poskytnúť čitateľom informácie a motiváciu. Pri jej predaji sa vychádza z predpokladu, že vydavateľ neposkytuje žiadny druh psychologického, právneho alebo iného odborného poradenstva. Návody a rady v tejto knihe nie sú určené ako náhrada odborného poradenstva. Obsah každej kapitoly je výhradným vyjadrením a názorom jej autora. Z rozhodnutia autora a vydavateľa zaradiť niektorú z myšlienok do tejto knihy nevyplývajú žiadne záruky ani garancie, či už výslovné, alebo predpokladané. Vydavateľ ani jednotliví autori nenesú zodpovednosť za akékoľvek fyzické, psychologické, emocionálne, finančné alebo obchodné škody vrátane osobitných, nepredpokladaných, následných alebo iných škôd, ale nielen tých. Naše názory a práva sú rovnaké:

Všetko si musíte vyskúšať sami na sebe, vychádzajúc z vlastnej situácie, schopností a túžob.

Ste zodpovední za svoje vlastné rozhodnutia, voľby, činy a výsledky.

Marc Reklau



# Obsah



Úvod.....	11
<b>I. časť: Najskôr to najdôležitejšie .....</b>	<b>15</b>
1 Porozumieť ľudskej povahe.....	17
2 Najdôležitejšia téma každej konverzácie.....	19
3 Dajte ľuďom pocit dôležitosti.....	22
4 Najdôležitejšia vlastnosť: súhlaste s ľuďmi .....	25
5 Ako dosiahnuť, aby vás ľudia mali okamžite radi .....	27
6 Ako urobiť dobrý dojem.....	30
7 Ako nadviazať kontakt s ľuďmi .....	33
8 Ako si vytvoriť atraktívnu osobnosť.....	35
9 Ide o to, čo chcú oni, nie o to, čo chcete vy .....	38
<b>II. časť: Efektívna komunikácia.....</b>	<b>41</b>
10 Aktívne počúvanie ľudí.....	43
11 Vplývajte na ľudí.....	46
12 Ako rýchlo presvedčiť ľudí.....	48
13 Dosiahnite, aby vám ľudia povedali ÁNO.....	50

14	Menej hovorte, viac konajte .....	54
15	Rešpektujte názory iných ľudí.....	56
16	Buďte autentickí. Buďte transparentní. Buďte sami sebou! .....	58
17	Komunikujte efektívne.....	60
18	Smrteľný hriech v medziľudských vzťahoch, ktorému sa treba vyhnúť .....	62
<b>III. časť: Základné pravidlá .....</b>		<b>65</b>
19	Poďakujte!.....	67
20	Priznajte svoje chyby.....	70
21	Prestaňte klebetiť.....	73
22	Prestaňte súdiť .....	75
23	Všetkým odpustite.....	78
24	Dodržte, čo sľúbite .....	81
25	Správajte sa k druhým tak, ako by ste chceli, aby sa oni správali k vám .....	84
26	Zapamätajte si mená ľudí .....	87
27	Vyhýbajte sa hádkam.....	90
<b>IV. časť: Viest príkladom.....</b>		<b>93</b>
28	Ľudí úprimne a čestne chváľte a oceňujte.....	95
29	Správajte sa ku každému láskavo a úctivo .....	97
30	Nedávajte priame príkazy. Buďte dômyselnejší.....	99
31	Dôverujte v potenciál ľudí.....	101
32	Buďte príkladom.....	104
33	Zostaňte skromní .....	107
34	Nechajte druhých prísť s vašim nápadom .....	110



35	Nemeškajte .....	112
36	Zamerajte sa na silné stránky druhých .....	114

### **V. časť: Ak to musíte povedať,**

<b>povedzte to citlivo .....</b>	<b>117</b>	
37	Nekritizujte .....	119
38	Ako konštruktívne kritizovať ľudí.....	121
39	Hladké riešenie sťažností .....	125
40	Skvelý spôsob, ako poskytnúť spätnú väzbu .....	127
41	Umožnite druhej osobe zachovať si tvár.....	129
42	Postarajte sa, aby sa ľudia tešili z toho, čo im vravíte, aby urobili .....	131
43	Dávajte si pozor na reč svojho tela .....	134
44	Uznajte hodnotu každého jednotlivca .....	137
45	Hovorte najskôr o svojich vlastných chybách .....	140

### **VI. časť: Zvýšte svoj vplyv pomocou**

<b>týchto návykov .....</b>	<b>143</b>	
46	Buďte milí.....	145
47	Buďte pozitívni .....	148
48	Chváľte a chváľte veľa! .....	150
49	Ako urobiť dobrý dojem (pokračovanie).....	153
50	Pomôžte ostatným, aby sa mali radšej. Nakopnite ich sebavedomie .....	155
51	Nech to vďaka vám vyzerá jednoducho.....	158
52	Používajte pozitívny rozhovor.....	160
53	Buďte priateľskí.....	163
54	Napište ďakovný list.....	165

<b>VII. časť: V neposlednom rade .....</b>	<b>167</b>
55 Pozor na ľudí s falošným sebavedomím.....	169
56 Vžite sa do situácie iných ľudí .....	171
57 Cíťte s druhou osobou .....	173
58 Nevytvárajte si domnienky.....	175
59 Neberte si nič osobne.....	178
60 Prestaňte tráviť čas s nesprávnymi ľuďmi.....	180
61 Zbavte sa perfekcionizmu .....	183
62 Riešte svoje problémy ihneď.....	185
Záver .....	189
O autorovi.....	191

# Úvod



**D**osiahnutie úspechu a šťastia v živote závisí do veľkej miery od toho, ako vychádzate s inými ľuďmi. Dokážete ich ovplyvniť a presvedčiť? Hoci úspech môže pre každého človeka znamenať niečo úplne iné, existuje jeden spoločný menovateľ: druhí ľudia.

Les Giblin vo svojej knihe *The Art of Dealing with People* (Umenie vychádzať s ľuďmi) uvádza, že „rôzne vedecké štúdie dokázali, že naučiť sa vychádzať s inými ľuďmi predstavuje 85 % cesty k úspechu v akomkoľvek podnikaní, zamestnaní alebo profesii a približne 99 % cesty k šťastiu“. Súhlasím s ním. Hoci učím, že každý je stopercentne zodpovedný za svoje šťastie, ľudia sú obrovským faktorom a môžu vaše šťastie alebo nešťastie nesmierne ovplyvniť.

Mám pre vás dobrú správu. Dobráci už NESKONČIA poslední. Ak budete dobre vychádzať s inými, otvoria sa vám dvere aj tam, kde predtým neboli. Musíme sa naučiť vychádzať s ľuďmi

tak, aby sme boli šťastní a zároveň nechali ego nášho náprotivku nedotknuté.

Najúspešnejší sú zvyčajne tí, ktorí najlepšie vychádzajú s ľuďmi. Samozrejme, vždy existujú výnimky z pravidla. Veda nám hovorí, že primárnym indikátorom úspechu a trvalého šťastia sú naše sociálne vzťahy. Osoby so silnou sociálnou sieťou dokonca žijú dlhšie!

Najúspešnejší často nie sú tí najinteligentnejší či najzručnejší a najšťastnejší väčšinou nie sú múdrejší ako my, ale sú to tí, ktorí majú najväčšie interpersonálne zručnosti.

Ľudí nemôžete prinútiť, aby vás mali radi, a táto kniha nie je o tom, ako sa im zapáčiť za každú cenu. Ak však budete pracovať na svojich zručnostiach v oblasti práce s ľuďmi, uvidíte, že ostatní budú akýmsi zázrakom s vami ochotnejšie spolupracovať, budú si vás viac vážiť a konečne vám dajú uznanie a prijatie, po ktorom ste vždy túžili. A najlepšie je, že sa to všetko stane prirodzene. Pamätajte si: ako sa do hory volá, tak sa z hory ozýva. Ak si teraz myslíte: *na svojich interpersonálnych zručnostiach zapracujem, keď ma iní začnú viac akceptovať*, je to ako byť smädný a povedať si: „Napijem sa, keď už nebudem smädný.“ Nečakajte. Začnite trénovať svoje zručnosti v oblasti práce s ľuďmi už teraz.

V tejto knihe sa dozviete konkrétne zásady, ktoré môžete začať hneď uplatňovať v praxi. Väčšina z nich vychádza zo zdravého

rozumu, ale vždy je dobré si ich pripomenúť, pretože ako sa hovorí: „Zdravie je vzácne, rovnako aj zdravý rozum.“

Časy, keď ste mohli ľudí nútiť, aby sa správali podľa vašich predstáv alebo aby vám dali to, čo chcete, sú preč. Najlepšou stratégiou v súčasnosti je osvojiť si zručnosti, ako s druhými vychádzať.

Dajme sa teda do práce!



I. ČASŤ

Najskôr to  
najdôležitejšie







## Porozumieť ľudskej povahe

**Ak** chcete rozvíjať zručnosti v oblasti práce s ľuďmi, musíte v prvom rade rozumieť ľudskej povahe. Musíte vedieť, prečo my ľudia konáme tak, ako konáme, a ako v určitých situáciách reagujeme. Pochopiť druhých znamená spoznať, akí sú naozaj a nie akí by ste chceli, aby boli, ani akí si myslíte, že sú, ale akí sú v skutočnosti.

Akí teda sú? Hneď na začiatku si povieme čosi, o čom každý vie, ale nehovorí sa o tom:

Ľudia sa zaujímajú predovšetkým o seba. Áno. Prepáčte. Bez ohľadu na to, kto ste, ostatní sa vždy budú tisíckrát viac zaujímať o seba ako o vás. Nikoho teraz neodsudzujem.

Stavím sa, že aj vy sa o seba zaujímate tisíckrát viac ako o iných ľudí, však?

Žiadne obavy. Je to v poriadku. Taká je ľudská prirodzenosť. Skutočne vás neodsudzujem. Len chcem, aby ste prijali túto nepríjemnú pravdu. Môžete sa tisíckrát viac zaujímať o seba ako o iných, a pritom pre nich robiť dobré veci. K tomu sa však dostaneme neskôr.

Konanie ľudí sa riadi vlastným záujmom. Bodka. Ako som už povedal, to samo osebe nie je zlé. Nemusíte sa za to ospravedlňovať ani sa za to hanbiť. Je to normálne. Vždy to tak bolo a pravdepodobne vždy aj bude. Nikto z nás nie je výnimkou.

V každom medziľudskom vzťahu váš partner vždy uvažuje alebo si kladie otázku: „Čo z toho budem mať?“ Zapamätajte si túto otázku: „Čo z toho bude mať?“ Mimochodom, pýtate sa to aj vy pri všetkých svojich interakciách, či už vedome, alebo podvedome.

Znie to až príliš negatívne? Teraz budeme trochu pozitívnejší. Keď tento fakt prijmete, môžete ho úspešne používať pri všetkých svojich kontaktoch s ľuďmi. V nasledujúcich kapitolách uvidíte, že mnohé úspešné techniky, ako vychádzať s druhými a ovplyvňovať ich, sú založené na tomto poznaní.

## Ľudia sa zaujímajú predovšetkým o seba, nie o vás.

## 2

# Najdôležitejšia téma každej konverzácie

**S**te pripravení zdokonaľiť svoje konverzačné schopnosti? Chcete poznať najdôležitejšiu a napokon aj najzaujímavejšiu tému na svete, o ktorej by sa s vami každý človek rád porozprával?

Ste pripravení? Dobre. Nech sa páči:

Najdôležitejšou témou, o ktorej sa s vami bude chcieť ktokoľvek rozprávať, je... O SEBE.

Je mi ľúto, ak to znie cynicky, ale jednoducho je to tak. Buďte však trpezliví. Táto kniha dokáže zmeniť vaše vzťahy a interakcie s ostatnými. Len buďte trpezliví.

Keď sa teda budete s ľuďmi rozprávať o nich, budú vás milovať za múdry výber témy. Táto téma ich úplne zaujme a prejavia o ňu obrovský záujem. Boli ste už niekedy na networkingovom stretnutí alebo spoločenskom podujatí a museli ste sa rozprávať s človekom, ktorý celý čas hovoril iba o sebe? Aký to bol pocit? Pritahovala vás nejakým spôsobom táto osoba? Chceli ste s ňou stráviť viac času? Alebo ste len čakali na dôvod, aby ste zobrali nohy na plecia?

Na druhej strane, možno ste sa rozprávali s človekom, ktorý má interpersonálne zručnosti, celý čas vravel o vás, kládol otázky a zaujímal sa o vás, chcel vedieť, ako sa vám darí.

Aký to bol pocit?

Ktorú z týchto dvoch osôb by ste chceli mať radšej pri sebe?

Keď sa rozprávate s ľuďmi, zabudnite na chvíľu na „ja“, „môj“ a „moje“ a nahraďte ich slovom, ktoré z vás urobí vyhľadávaného partnera v rozhovore: „TY.“

„Čo pre TEBA môžem urobiť?“ „Môžem TI s niečím pomôcť?“ „Toto môže byť pre VÁS veľmi prospešné.“ „Ako sa VÁM dnes darí?“ „Aké sú VAŠE obľúbené...?“

Keď prejdete od „ja“, „môj“, „moje“ k „TY“ a „TVOJE“, vaša moc a vplyv sa výrazne zvýšia.

Chcete poznať ďalší spôsob, ako využiť záujem ľudí o seba? Tu je: prinúťte ich hovoriť o sebe. Kto nerád rozpráva o sebe?

Ak dokážete prejaviť skutočný záujem a prinútiť ľudí, aby vraveli o sebe, budú vás mať veľmi radi, preto im kladte veľa otázok o nich.

„Ako sa máš, Barney? Ako sa darí rodine? Čo je nové v...? Čo si robil od nášho posledného stretnutia?“

**Prestaňte hovoriť o sebe**  
**a začnite hovoriť o osobe pred vami**  
**alebo ju povzbudíte,**  
**aby rozprávala o sebe.**