

Ako sa dohovoriť

**OD HÁDOK
K ROZHOVORU**

**Jefferson
Fisher**

Jefferson Fisher
Ako sa dohovorit

Ako sa dohovoriť

Od hádok k rozhovoru

Jefferson Fisher



aurora

Z anglického originálu Jefferson Fisher: *THE NEXT CONVERSATION: Argue Less, Talk More*, ktorý vyšiel vo vydavateľstve TarcherPerigee, an imprint of Penguin Publishing Group v roku 2025, preložila Dáša Vallo.

Vydalo Vydavateľstvo AURORA, spol. s r. o., v Bratislave v roku 2025.
Číslo publikácie 39.

Jazyková redakcia Albert Lučanský
Jazyková korektúra Mária Pavligová
Zodpovedný redaktor Matúš Mládek
Technická redakcia Ivana Mládeková
Sadzba Samuel Ryba – Design Ryba
Tlač Těšínské papírny, s.r.o., Český Těšín

Prvé vydanie

Copyright © 2025 by Jefferson Fisher

Všetky práva vyhradené vrátane práva na reprodukciu v celom rozsahu alebo čiastočne v akejkoľvek forme. Žiadna časť tejto knihy nesmie byť použitá ani reprodukováaná akýmkoľvek spôsobom na účely výcviku technológií alebo systémov umelej inteligencie. Toto dielo je chránené pred textovou a dátovou ťažbou (článok 4 ods. 3 smernice (EÚ) 2019/790).

Toto vydanie bolo publikované na základe dohody s TarcherPerigee, vydavateľstvom Penguin Publishing Group, divíziou spoločnosti Penguin Random House LLC.

Translation © Dáša Vallo 2025
Slovak edition © Vydavateľstvo Aurora 2025

Kniha ISBN 978-80-8250-136-3
eBook ISBN 978-80-8250-137-0

Venujem

Sierre, ktorá ma podporuje,
Jettovi a Ruby, ktorí ma inšpirujú,
súrodencom, ktorí ma inšpirovali ako prví,
rodičom, ktorí sa za mňa modlili,
a všetkým, ktorí dali na moje rady.

Nie sme dobrí ani zlí.

Sme len ja a ty a jednoducho sa nezhodneme.

Dave Mason, text piesne „We Just Disagree“

O B S A H

Prológ 11

Úvod 19

PRVÁ ČASŤ

Základy 25

Prvá kapitola

Nikdy nevyhrajte hádku 27

Druhá kapitola

Vaša nasledujúca konverzácia 41

Tretia kapitola

Pravda o spojení 51

DRUHÁ ČASŤ

Uplatnenie v praxi 59

Prvé pravidlo: Nestraťte kontrolu 61

Štvrtá kapitola

Ovládajte sa 63

Piata kapitola

Ovládajte moment 77

Šiesta kapitola

Ovládajte tempo 95

Druhé pravidlo: Buďte sebavedomí 107

Siedma kapitola

Asertívny hlas 109

Ôsma kapitola

Nároční ľudia 129

Deviata kapitola

Hranice 149

Tretie pravidlo: Nadviažte spojenie 163

Desiata kapitola Rámec 165

Jedenásta kapitola Obrana 177

Dvanásta kapitola Náročné rozhovory 191

Doslov 205

47-sekundová verzia 209

Nasledujúce kroky 210

Mlčanlivosť: narcisti a zahmlievanie skutočnosti 211

Poďakovanie 213

Poznámky 215

Register 221

Prológ

V kúte starého domu na ranči som sa chúlil v spodkoch so Spidermanom, zababušený do veľkej košele. Vychodený koberec ma škriabal na nohách. Po rýchlej a studenej sprche mi neuschli vlasy, a hoci som sa triasol od zimy, usmieval som sa od ucha k uchu.

Osemročné ja nechcelo nič zmeškať.

Prišli všetci. Najstarší člen rodiny, môj prastarý otec, bol americký federálny sudca. Môj dedko, otec, moji bratranci aj ujovia boli všetci advokáti. Každý rok sa muži z klanu Fisherovcov zídu na víkendovej poľovačke v oblasti Hill Country na západe štátu Texas. Daný rok ich prišlo trinásť a po prvý raz som sa k nim mohol pridať. Mal som pocit, akoby ma privolali do vyššej ligy. Konečne som bol dostatočne zrelý na osemhodinovú jazdu autom s otcom, ktorý počúval interpretov ako James Taylor, Jim Croce a Jerry Jeff Walker. Konečne som mohol tráviť čas s chlapmi. Hoci väčšinou som mlčal, vôbec mi to nevadilo. Mama by mi nikdy nedovolila vypiť toľko sladkej limonády a zjesť tak veľa sušeného hovädzieho.

Prvá noc sa mi vryla do pamäti.

Keď sme sa navečerali, môj starý otec sa posadil na okraj gauča a rozpovedal nám príbeh. Čosi o jeho práci, sudcovi a súde. Uvedomil som si, že ten istý príbeh rozprával otcovi, keď sme v daný deň opravovali starý posed. Vtedy však hovoril vecnejšie a stroho, zatiaľ čo hľadal zelenú farbu v kufri auta.

Toto však bolo výnimočné. Používal tie isté slová, ale akoby hovoril celkom inú historku.

Uchvátený som sledoval, ako vstal, aby znázornil, čo sa stalo. Pomocou rúk a tváre dodával svojmu hlasu textúru. Pri napínavej pasáži spomalil a stíchol, inokedy zas hovoril hlasnejšie. Dokonca zmenil aj farbu hlasu. Mohol to byť ten istý príbeh? Takmer desať minút nás mal všetkých v hrsti. Po dlhej odmlke povedal pointu a miestnosť zaplavil smiech. Pripadalo mi to ako predstavenie kúzelníka.

Koniec príbehu otvoril dvere ďalším a jeden po druhom, moji bratraci, otec a dokonca aj pradedo sa podelili o historku zo súdu. Keďže všetci boli advokáti, všetci boli úžasní rozprávači. Smiech sa ozýval ešte dlho do noci.

Ohromený každým príbehom som sedel v rohu miestnosti, zababušený do pyžama, a nasával každé slovo, kým som nezaspal. Bolo neskoro. Otec ma odniesol do postele. V ruke som stále zvieral sušené hovädzie.

V ten večer som objavil niečo nové a zároveň nesmierne dôverne známe, akoby som to už niekedy videl. Spomínam si, že mi to pripadalo prirodzené, ako nová topánka, ktorá človeku ihneď sadne.

V ten večer a nasledujúcich desať rokov podobných poľovačiek som nasával rodinné dedičstvo: identitu obhajcu, ktorá sa prenáša na ďalšiu generáciu pomocou rozprávania príbehov. Každým rokom som si uvedomil, že hoci právo je rodinná profesia, komunikácia je skutočná rodinná vášeň.



Nikoho neprekvapilo, že som sa rozhodol študovať právo a stať sa advokátom.

Ani po desaťročnej kariére nepoznám žiadne podobné povolanie. Niektí si ma najme, aby som riešil problémy s ľuďmi, proti ktorým nič nemám. Druhá strana si navyše najme vlastného právnika a platí mu, aby sa so mnou vadil. Každý deň čelím

ľuďom, ktorých pracovnou náplňou je zabezpečiť to, aby som prehral. V prípade, že o rozsudku rozhoduje porota, je v stávke nesmierne veľa. Spôsob, akým komunikujem, akým naučím komunikovať aj svojich klientov, môže znamenať rozdiel medzi zotavením alebo stratou živobytia. Každý prípad ma naučí niečo nové. Nezáleží na tom, či zaznamenávam výpovede svedkov, vypočúvam ľudí na súde alebo prednášam obhajobu pred sudcom či porotou. Mojim cieľom je čeliť konfliktom.

Komunikačné zručnosti som sa však nenaučil počas štúdia práva. Tam vás naučia, ako uplatňovať zákon: zásady zmlúv, vymáhanie odškodného, ústavné právo, štátny a federálny rokovací poriadok. Všetko dôležité veci. Nenájdete tam však predmet, na ktorom by vám prezradili, ako empaticky komunikovať s druhými, ani ako zmierniť napätú situáciu. Právnická škola vás naučí, ako rozumieť právu, nie ako porozumieť ľuďom.

Musel som sa to naučiť sám.



„Pašisa?“ zamrmlala moja sestra Sarah s cumlíkom v ústach, keď mi priniesla piatu neviditeľnú palacinku. Som najstarší zo štyroch detí a odjakživa som zbožňovať rolu veľkého brata.

Než som mal trinásť rokov, naše súrodenecké puto bolo také silné, že ma občas poslúchali viac ako rodičov. Kamkoľvek sme šli, strážil som ich ako kvočka kuriatka. V šestnástich som ich vozil do školy a dával som pozor, aby si robili úlohy.

Len aby sme si rozumeli – mám milujúcich a úžasných rodičov. Bol som taký dobrý len preto, že prvé štyri roky, než sa narodila moja sestra, na mňa preniesli tak veľa zo seba. Takisto som si nesmierne užíval zodpovednosť staršieho brata.

Najstaršie dieťa je často emocionálne vyrovnanejšie, rozhodnejšie a tak podobne. Ja som sa naučil zdokonaľiť si základy komunikácie už v ranom veku.

Rýchlo som pochopil, že ak chcem dať sestre najavo, že ju vnímam, stačí s úsmevom predstierať, že si pochutnávam na

neviditeľnom jedle a povedať: „Mňam, vynikajúce.“ Uvedomil som si, že skôr ako hnev ju presvedčia vlúdne slová, aby sa mi zdôverila. Môj mladší brat Jonathan dokola opakoval moje meno (volali ma Bubba, čo je južanská prezývka najstaršieho chlapca) a koktal, než vetu dokončil. Vedel som, že ak trpezlivo vyčkám, zopakujem jeho slová a prikývnem, mal väčší pocit, že mu rozumiem. Dlho nevedel vyslovovať spoluhlásky, iba samohlásky. Prirodzene som prevzal úlohu tlmočníka, našiel neverbálne spôsoby vyjadrovania a predvídal som situácie, ktoré by ho mohli frustrovať. Jacob, môj najmladší brat, bol z nás štyroch najimpulzívnejší. Lomcovali ním silné emócie a často stratil nervy. Zistil som, že ak spomalím a stíšim hlas, napodobní ma. Naučil som sa nebrať jeho pocity osobne. Objatím človek dokáže povedať viac ako tisícmi slov. Každý súrodenec mal jedinečnú povahu, ktorá si vyžadovala jedinečný prístup, vďaka ktorému sme nadviazali hlbšie spojenie.

Schopnosť riešiť konflikty a prevziať rolu sprostredkovateľa bola najdôležitejšia zručnosť, akú som sa ako najstaršie dieťa naučil. Ak sa dvaja súrodenci začali vadiť o nejakú hračku, rýchlo sa mi podarilo utíšiť ich. Keď som si vypočul obe strany, rozhodol som, kto sa s ňou smie hrať a aký bude kompromis. Fungovalo to. Naučil som ich, ako dať slovne najavo svoje potreby a ako porozumieť potrebám druhých. Denne som slúžil ako vzor pre komunikáciu medzi súrodencami.

Teraz, ženatý a s dvomi deťmi, je to stále moja denná rutina. Odjakživa som komunikátor, v každom vzťahu či skupine priateľov. Možno si myslíte, že mám jednoducho talent na rozprávanie. To však nestačí. Každý večer, keď ma otec uložil do postele, sa ku mne naklonil a zašepkal: „Drahý Bože, daj Jeffersonovi múdrosť a naveky buď jeho priateľ.“ Verím v silu modlitby. Verím, že bez modlitby mojich rodičov by ste teraz nečítali túto knihu.



V roku 2020 som sa stal partnerom v prestížnej právnickej firme. Napriek danému úspechu som bol profesionálne deprimovaný.

Mal som pocit, že utekám s padákom. Dobre som zarábala a pracoval na prípadoch, ale tvorivo som sa nikam neposúval.

Otec navyše pracoval v tej istej firme. Keď som sa mu prvý raz zdôveril, že sa plánujem osamostatniť, neskončilo sa to veľmi dobre. Nezlepšilo sa to ani po ďalších dvadsiatich rozhovoroch, dokonca ani vtedy, keď som dal výpoveď. Chcel, aby som vo firme ostal. Viedli sme náročné debaty.

V januári roku 2022 som urobil dve veci, ktoré všetko zmenili.

Po prvé, založil som si vlastnú právnickú firmu s názvom Fisher Firm, ktorá sa zameriava na prípady ujmy na zdraví.

Nemal som kanceláriu ani asistenta. Nemal som ani len tlačiareň. S notebookom v ruke som chodil do kaviarní alebo prázdnych kancelárií priateľov. Rýchlo som si našiel klientov a cítil sa skvelo. Pomáhal som skutočným ľuďom so skutočnými problémami. Odhodil som padák a konečne som sa približoval k svojmu cieľu.

Po druhé, na sociálnych sieťach som zverejnil svoje prvé video o komunikácii.

Pôvodne som ním chcel získať ďalších klientov. Mnohí právnici využívali sociálne siete na jedinou vec, ktorú poznali: predaj. Vníмали to ako novú ríšu bilbordov. Radili ľuďom, čo robiť a komu zavolať. Tiež som to skúsil, ale hneď som to ľutoval. Spomenul som si na tváre všetkých obhajcov na bilbordoch, ktorí držia v ruke kladivá, plameňomety či boxerské rukavice a zúrivo hovoria: „Zranili ste sa? Som texaský rozprašovač. Zavolajte mi a prachy sadnú aj na vás!“ Fuj. Striaslo ma. Také veci nemôžem vystáť a hlavne nie som taký.

Zvolil som si inú cestu. Namiesto toho, aby som predával seba, rozhodol som sa ponúknuť rady zadarmo. Nesústredil som sa na zisk, ale na pomoc ostatným. Chcel som byť autentický, byť osobou, ktorou som odjakživa. Jednoducho Jefferson.

Položil som si preto otázku, ako môžem pomôcť ľuďom.

Muselo to byť niečo, s čím sa iní môžu stotožniť, čo vnesie trochu svetla a dobra do ich domovov a pracovísk. Spomenul som si na radu, ktorú mi dali rodičia, keď som netušil, čo niekomu povedať: „Čo chceš, aby vedeli?“ Odpoveď ma zasiahla ako

blesk z čistého neba. Povieť im to, čo viem najlepšie. Naučím ich komunikovať.

Nemal som parádne dekorovaný pracovný stôl ani štúdio na nahrávanie s drahou kamerou. Mal som len auto a mobil. To muselo stačiť. Prepol som fotoaparát na prednú kameru a začal nahrávať. Bez dlhého premýšľania som začal hovoriť o troch jednoduchých bodoch „Ako sa vyjadrovať ako právnik“. Na prednom sedadle prázdneho auta som hovoril do kamery mobilu o tom, ako skrátiť otázky, ako zmierniť emocionálne reakcie a prehnané nadávanie som prirovnal k presolenému pokrmu. Niekde som čítal, že video by malo *podnietiť k činom*. Preto som ho zakončil slovami: „Vyskúšajte to a sledujte ma.“ Z nevysvetliteľného dôvodu som si v poslednej sekunde priložil dlaň k ústam. Rozhodol som sa to nezmeniť. Zhlboka som sa nadýchol a zverejnil štyridsaťsedemsekundové video na sociálnu sieť.

Nič som od toho nečakal. Moje videá si zväčša nik nepozrel. Dokonca som googlil na internete „Prečo si moje videá nik nepozera?“ a „Ako vytvorím krátke video?“.

Vôbec som nebol pripravený na to, čo prišlo potom. Po hodine malo moje video „Ako sa vyjadrovať ako právnik“ okolo tisíc pozretí. Nasledujúci deň sa číslo vyšplhalo na milióny. Neuvedomil som si, že vďaka tomu milióny ľudí videli ružovú autosedačku mojej dcéry, synovu fľašku a moje prvoplánové oblečenie – rozopnutú košeľu so sakom. Nenapadlo mi, že ma uvidia milióny ľudí.

Zdanlivo to nikomu nevadilo. Spomínané veci boli súčasťou môjho života a ľudia mali pocit, že hovorím priamo s nimi, bez akejkoľvek pretvácky, a nesnažím sa im nič predať. Bol som prirodzený.

„Čo budem teraz robiť?“ požiadal som priateľku o radu. „Urob ďalšie videá,“ odvetila.

Presne to som spravil.

Počas daného roku som na sociálnej sieti získal viac ako päť miliónov sledovateľov vrátane stoviek celebrit a verejných činiteľov. Pomocou mobilu som dával komunikačné rady. Vždy

rovnakým spôsobom – sám v aute, kdekoľvek som zaparkoval cestou domov z práce. Vždy som si v hlave načrtol osnovu a v ten istý deň som aj zverejnil video. Nepoužíval som žiadne editory, špeciálnu grafiku ani populárne titulky. Len som držal mobil v ruke a bol sám sebou.

Napriek tomu som sa neskôr ocitol pred tisíckami skutočných ľudí – rečnil som na konferenciách a učil svoje komunikačné techniky v rôznych organizáciách. Dokonca ma pozvali aj do NASA. Vždy keď som predstúpil pred publikum, som si pomyslel: „Čo tu všetci robíte?“ Takmer 250 000 ľudí odoberalo moje týždenné komunikačné tipy a podpísal som zmluvu s vydavateľstvom na vyhotovenie knihy, ktorú práve držíte v rukách. Spustil som podcast s názvom *The Jefferson Fisher Podcast*, ktorý sa okamžite dostal na čelo rebríčka a je najlepším podcastom o komunikácii na svete. Takisto som si vybudoval úžasnú online komunitu plnú zdrojov a kurzov, ktoré poskytujú ľuďom praktické spôsoby, ako zlepšiť svoju komunikáciu. Moje videá si pozrelo viac ako pol miliardy ľudí naprieč všetkými sociálnymi sieťami. Dostávam mnoho neskutočne milých a láskavých poďakovaní, ktoré si veľmi vážim. Nemôžem uveriť, že takto slúžim ľuďom a že píšem túto knihu.

Stále denne pracujem v oblasti práva a pomáhám ľuďom naprieč Spojenými štátmi americkými s ujмами na zdraví a odporúčam ich obhajcom, ktorým dôverujem. Stále denne nahrávam jedno krátke video. Stále ho zakončím slovami: „Vyskúšajte to a sledujte ma.“ Milióny ľudí to vyskúšali a sledovali ma. Som za to nesmierne vďačný.

Ani vo sne by mi nenapadlo, že to bude mať takýto vývoj.

Lenže snom nie je koniec.

Päť mesiacov po tom, čo som si založil vlastnú firmu, dal otec výpoveď po tridsiatich piatich rokoch a pridal sa ku mne, aby sme opäť pracovali bok po boku. „Máš ešte miesto pre starca?“ spýtal sa ma s úsmevom. Ostal som v nemom úžase. Po ničom inom som viac netúžil. Dokonca aj teraz, keď o tom píšem, mi oči zaliali slzy radosti.

Úvod

Krátko po svojom prvom videu som začal dostávať správy – tisíce správ. Bolo ich tak veľa, že som si ich nestíhal prečítať, sotva na ne reagovať. Písali mi ľudia, ktorí sledovali moje príspevky, a žiadali ma o radu.

Nechceli poradiť s veľkými filozofickými otázkami o viere či politike, dokonca nešlo ani o právo. Zaujímali sa o môj názor na každodenné mikromomenty o skutočných veciach, ktoré trápia bežných ľudí – všetko od všedných problémov až po príbehy, z ktorých vám pukne srdce.

- Čo poviem šéfovi, ktorý neustále zhadzuje moje nápady?
- Čo poviem dospelaj dcére, ktorú som roky nevidel?
- Čo poviem partnerovi, ktorý chce mať vždy pravdu?

Po tisícoch podobných správ som pochopil jednu vec. Bez ohľadu na to, ako ľudia formulovali otázku, nikdy im nešlo o to, čo povedať, ale *ako* to povedať.

Kedykoľvek mi niekto položí takúto otázku, spýtam sa to, čo sa ma vždy opýtali moji rodičia: „Čo chceš, aby vedeli?“ Doteraz sa mi nikdy nestalo, že by ľudia odpovedali: „Neviem.“ Vždy presne vedeli, čo majú na srdci. Ľudia už vedia, čo chcú povedať, pretože to odzrkadľuje ich pocity: *Chcem, aby vedel,*

že ma tým raniť. Chcem, aby vedela, že potrebujem priestor. Chcem, aby vedeli, prečo sa hnevám. Pocity sa prirodzene dostanú na povrch. Lenže odkomunikovať ich druhej osobe? To až také ľahké nie je.

Zaráža ma, že čosi také jednoduché pripadá ľuďom takmer nemožné.

Ak práve držíte v ruke túto knihu, s veľkou pravdepodobnosťou máte rovnaký cieľ: skutočné riešenia skutočných problémov. Netrápi vás to, čo povedať, ale *ako* to povedať. Ako sa vyjadriť spôsobom, ktorý rešpektuje obe strany? Ako byť asertívny/-a bez toho, aby ste narušili svoj vzťah? Ako dáte najavo svoje myšlienky autenticky a empaticky bez toho, aby si druhí pomysleli, že vám chýba chrbtová kosť?

Väzba je stručná odpoveď, ktorú hľadáte.

Úprimnejšiu odpoveď, ktorú si zaslúžite, nájdete na nasledujúcich stránkach.

Prečo som napísal túto knihu

Napísal som ju z troch dôvodov:

1. Pretože sledovatelia na sociálnych sieťach si ju pýtali.
V určitom zmysle je to ich kniha.
2. Aby som vás naučil to, čo nepochybne zlepší vašu nasledujúcu konverzáciu.
3. Aby som zachoval kúsok seba pre svoje deti a zvyšok rodiny.

Skôr než sa do nej pustíte, musíte pochopiť niečo dôležité. Komunikačné zručnosti v tejto knihe nie sú žiadne požičané princípy. Odhliadnuc od niekoľkých štúdií a poznámok od psychológov, neuro- a behaviorálnych vedcov, tu nevidíte veľa zdrojov. Ponúkam vám poznatky, ktoré som získal životnými skúsenosťami a spôsobom, akým komunikujem.

Nie som terapeut ani psychológ. Ak je čokoľvek, čo sa dočítate, v rozpore s tým, čo tvrdia spomínaní odborníci, dôverujte radšej im. Nebudem vás žiadať, aby ste identifikovali svoje vzťahové väzby, ani vás podnecovať, aby ste si vyplnili kvíz a zistili, akú máte osobnosť. Ak sa túžite hlbšie ponoriť do najnovších štatistických údajov alebo výskumov o tom, ako vám sociálne dynamické vzorce včiel pomôžu komunikovať, nie som váš človek.

Spísal som ponaučenia z každodennej práce v skutočnom svete hádok, nezhôd, búrlivých debát a náročných rozhovorov.

Ponúkam praktické a podomácky vyrobené rady, ktoré nenájdete v učebniciach.

Možno presne to ľudia viac potrebujú.

Ako vám táto kniha pomôže

Hoci som obhajca, v tomto texte nenájdete štipku právnej terminológie. Táto kniha nie je o mojej profesii ani o právnikoch.

Je o tom, ako komunikovať asertívne, nebáť sa konfliktov a zraniteľnosti, ktorú takéto správanie so sebou prináša.

Ako povedať to, čo máte na jazyku, a myslieť to vážne.

Je o tom, že uprednostníte odvahu pred pohodlím, dokonca aj keď sa vám roztrasie hlas.

Hovoriť priamočiaro neznamená, že vám chýba empatia alebo že ste ľahostajní voči pocitom okolia. Priamosť znamená, že rešpektujete druhých rovnako ako seba a svoje potreby dáte najavo bez strachu.

Nemusíte byť asertívny človek, aby ste pôsobili asertívne. Slová to urobia za vás. Presne to vám dá táto kniha: slová.

V tomto diele nájdete odpovede na otázky, s ktorými si veľa ľudí láme hlavu:

- Ako sa zhovárať s defenzívnou osobou?
- Čo poviem, keď ma niekto podceňuje?
- Ako si ustrážim hranice?

Kniha sa skladá z dvoch častí. Prvá časť vám povie, ako sa spojíte so sebou samým. Viem, znie to čudne. Ide o to, aby ste si uvedomili, kam vaša myseľ smeruje v konfliktnej situácii, a, čo je ešte dôležitejšie, ako pomocou myslenia *zmeníte* výsledok. Druhá časť vás naučí, ako nadviazať puto s inými. Samozrejme, všetko záleží na kontexte. Možno vás čaká náročný rozhovor alebo si potrebujete dupnúť. Nech už sa nachádzate v akejkoľvek situácii, môžete sa riadiť tromi pravidlami, ktoré som vymyslel a ktoré vám pomôžu vybudovať si spomínané spojenie:

1. Nestráťte kontrolu
2. Buďte sebavedomí
3. Nadviažte spojenie

Pri každom pravidle vám predstavím overené taktiky, ktoré môžete hneď využiť. Naprieč touto knihou vám ukážem na príkladoch zo svojho osobného a profesionálneho života, ako sebavedomá komunikácia vyzerá, znie a pôsobí. Takisto vám predstavím hypotetické scenáre, v ktorých ste sa nepochybne ocitli. Naučím vás, čo povedať, čo nepovedať a, samozrejme, ako to povedať.

Po prečítaní tejto knihy vám náročné konverzácie nebudú pripadať také náročné a verím, že sa zbavíte akejkoľvek pretvácky. Ostanú vám skutočné priateľstvá, väzby a ozajstný osobnostný rast. Nielen doma či vo vzťahoch. Vaše skutočné ja sa začne drať na povrch aj v práci a na rôznych stretnutiach. Vaše odpovede na správy a maily budú iné. Ľudia budú vedieť, za čím si stojíte. Uvidíte, ako sa vaše sebavedomie stane dôveryhodným. Už sa neviem dočkať.

Ako používať túto knihu

Pri čítaní tejto knihy alebo sledovaní mojich videí si možno kladiete otázku: Ako si na toto všetko spomeniem, keď to bude potrebné?

Mám pre vás jednoduché riešenie: nečakajte, že všetko hneď uplatníte v praxi. To by bolo ako piť vodu z hasičskej hadice. Neuspeli by ste.

Namiesto toho si vyberte jednu vec. Jeden tip, ktorý vo vás rezonuje, a aplikujte ho hneď, ako sa bude dať. Napríklad vás zaujme siedma kapitola, v ktorej hovorím o nadmernom ospravedlňovaní. Sústreďte sa iba na to. Nájdite spôsob, ako na to neustále myslieť. Napíšte si to na papierik, ktorý máte stále na očiach, hovorte si to nahlas alebo o tom porozprávajte blízky priateľom, ktorí vás na to upozornia. Potom sa riadte mojou radou. Uvedomte si, keď budete mať nutkanie zbytočne sa ospravedlniť, a vymažte dané „prepáč“ z každej vety, ktorú poviete či napíšete.

Dodržiujte to. Jedine po tom, čo vydržíte týždeň bez zbytočného ospravedlnenia, sa môžete pustiť do ďalšej kapitoly, ktorá vás zaujme.

V knihe uvádzam tipy zo svojich najpopulárnejších videí, ale aj exkluzívne poznatky, ktoré som doteraz nikde nespomenul. Ak čítate túto knihu, pretože ma sledujete na sociálnych sieťach, verte, že som to stále ja. Som hrdý, že vám konečne ponúkam niečo hmatateľné, do čoho si môžete písať poznámky, kde môžete škrtiť a prispôbiť si to svojim potrebám. Verím, že čakanie stálo za to. Nastal čas, aby ste hovorili, čo chcete, a mysleli to vážne. Nastal čas dať najavo svoje potreby priamočiaro a bez strachu.

Naskočte ku mne do auta (nebojte sa, kúpil som aj sladkú limonádu a sušené hovädzie) a vydajme sa spoločne na cestu, po ktorej vaša nasledujúca konverzácia všetko zmení.