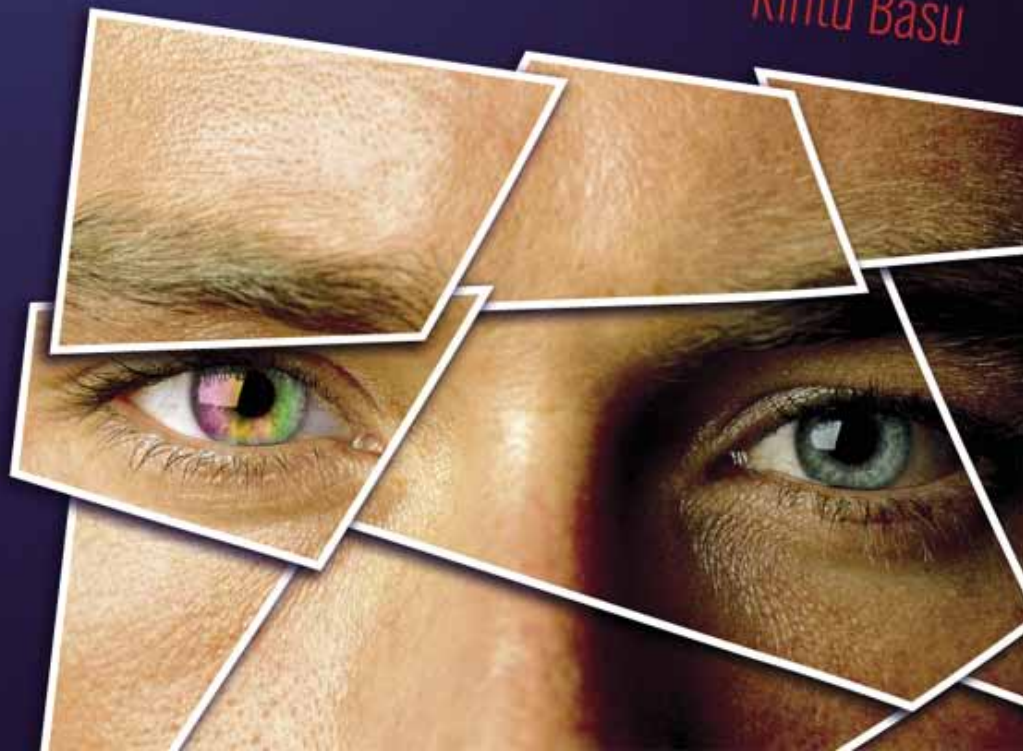


# ZAKÁZANÉ

## přesvědčovací techniky

*Rintu Basu*



 GRADA®

# ZAKÁZANÉ

## přesvědčovací techniky

*Rintu Basu*



**Grada Publishing**

**Upozornění pro čtenáře a uživatele této knihy**

*Všechna práva vyhrazena. Žádná část této tištěné či elektronické knihy nesmí být reprodukována a šířena v papírové, elektronické či jiné podobě bez předchozího písemného souhlasu nakladatele. Neoprávněné užití této knihy bude **restně stíháno**.*

**Rintu Basu**

## **Zakázané přesvědčovací techniky**

---

TIRÁŽ TIŠTĚNÉ PUBLIKACE:

Přeloženo z anglického originálu knihy Rintu Basu PERSUASION SKILLS BLACK BOOK, vydaného u Cabal Group Limited (T/A Bookshaker), Velká Británie 2009. Original English language version under the title PERSUASION SKILLS BLACK BOOK, first published by Cabal Group Limited (T/A Bookshaker), Great Britain 2009. Copyright © 2009 by Rintu Basu  
All rights reserved.

Vydala Grada Publishing, a.s.  
U Průhonu 22, 170 00 Praha 7  
tel.: +420 234 264 401, fax: +420 234 264 400  
[www.grada.cz](http://www.grada.cz)  
jako svou 4370. publikaci

Překlad Mgr. Daniela Vránová  
Odpovědná redaktorka Mgr. Olga Tesařová  
Technická redakce a sazba Eva Hradiláková  
Počet stran 160  
První české vydání, Praha 2011  
Vytiskly Tiskárny Havlíčkův Brod, a.s.  
Czech edition © Grada Publishing, a.s., 2011  
Cover Photo © fotobanka allphoto

ISBN 978-80-247-3722-5

---

ELEKTRONICKÉ PUBLIKACE:

ISBN 978-80-247-8234-8 (ve formátu PDF)  
ISBN 978-80-247-8237-9 (ve formátu EPUB)

# Obsah

O autorovi .....	11
Řekli o knize .....	12
Poděkování .....	14
Předmluva .....	15
<b>Úvod</b> .....	17
<b>1. Hodnoty, etika a manipulace</b> .....	19
<b>2. Jak číst tuto knihu</b> .....	20
<b>3. Deset minut denně</b> .....	22
<b>4. Měníme směr myšlení svého okolí</b> .....	23
4.1 Příklad jednoho kroku .....	25
4.2 Použití vzorce předefinování .....	26
4.3 Procvičování vzorců .....	27
4.4 Jste odhodláni naučit se přesvědčovací metody? .....	28
4.5 Více příkladů a ukázek vzorce předefinování .....	29
<b>5. Souhlasný postoj</b> .....	31
5.1 Jak souhlasit a zároveň stanovit své podmínky tak, abyste nemohli být odmítnuti .....	31
5.2 Souhlasný postoj .....	32
5.3 Jednoduché cvičení .....	32
5.4 Ještě jednou o souhlasném postoji .....	33
5.5 Máme souhlasit se vším? .....	33

5.6 Variace na téma souhlasu .....	35
5.7 Druhá polovina fráze .....	35
<b>6. Trénujeme se v přesvědčivosti .....</b>	<b>37</b>
6.1 Příklady využití od mých studentů .....	38
6.2 Prodejní technika: tvoříme „sled souhlasných výroků“ .....	40
6.3 Technika NLP: hypnotické provázení a vedení .....	40
6.4 Hypnotická technika: narušení vzorce pomocí NLP .....	41
6.5 Příklad narušení vzorce .....	41
6.6 Měníme vnímání .....	42
6.7 Pozice vnímání a přirozenost reality .....	43
6.8 Pozice vnímání a přirozenost ještě další reality .....	44
6.9 Zvládáme nesouhlas pomocí hypnotických jazykových vzorců .....	45
6.10 Zvládání nesouhlasu pomocí NLP .....	46
6.11 Skrytá hypnóza v reálném světě .....	47
6.12 Klíčové tajemství při přesvědčování pomocí NLP .....	48
<b>7. Jak pomocí jednoduchých slov přidávat nebo odstraňovat myšlenky .....</b>	<b>50</b>
7.1 Jednoduchá slova, kterými zvýšíte svůj vliv na ostatní .....	50
<b>8. Jak získat sebevědomí a vzorce si procvičovat v reálu .....</b>	<b>54</b>
8.1 Zbavte se strachu ze selhání .....	54
8.2 Využití různých pozic vnímání vedoucích k větší přesvědčivosti .....	56
8.3 Naučte se mluvit sami se sebou a zvýšte si sebeúctu .....	58
<b>9. Vzorec uvědomění .....</b>	<b>59</b>
9.1 Vzorec uvědomění v metodě NLP .....	60
9.2 Příklady vzorce uvědomění .....	61
<b>10. Spřízněný vztah... více než mimikry? .....</b>	<b>63</b>
10.1 Co je spřízněný vztah? Vysvětlení základů .....	63
10.2 Běžný způsob navazování spřízněného vztahu, jak jej chápe NLP .....	64

10.3	Spřízněný vztah v jednom jednoduchém kroku .....	65
10.4	Skryté řízení rozhovoru .....	66
<b>11.</b>	<b>Provázení a vedení .....</b>	<b>69</b>
11.1	Provázení a vedení .....	69
11.2	Stará hypnotická metoda prodeje .....	70
11.3	Příklady provázení a vedení .....	71
11.4	Hypnotický jazyk NLP: „provázení do budoucna“ .....	73
11.5	Výsledky provázení a vedení .....	73
11.6	Hypnotický jazyk: zakončení podmínkou .....	74
11.7	Jiný přístup k provázení a vedení .....	75
<b>12.</b>	<b>Podvědomě směřujeme myšlení pomocí vnitřních představ ...</b>	<b>76</b>
12.1	Klíč k podvědomým přesvědčovací technikám... ..	76
12.2	Příklad skryté hypnózy .....	78
12.3	Jsou vzorce hypnotického jazyka manipulativní? .....	79
<b>13.</b>	<b>Odpovědi jsou otázky .....</b>	<b>81</b>
13.1	Proč bychom měli chtít měnit něčí hypnotický stav? .....	82
13.2	Jazyk metody NLP založený na smyslech: rozvíjíme vzorce hypnotického jazyka z hlediska procesu .....	82
13.3	Odpovědi jsou otázky NLP .....	84
13.4	Cvičení hypnotické metody NLP .....	87
<b>14.</b>	<b>Písemné přesvědčovací vzorce .....</b>	<b>89</b>
14.1	Čtyři klíče k jazykovým vzorcům .....	89
14.2	Rozdíl mezi psanými a mluvenými vzorci .....	97
<b>15.</b>	<b>Jak vše skloubit dohromady .....</b>	<b>98</b>
15.1	Skryté scénáře hypnotického ovlivňování na urychlení vašeho rozvoje .....	98
15.2	Scénáře hypnotického přesvědčování .....	99
15.3	Ovládání emocí a přesvědčovací dovednosti NLP .....	100
15.4	Plánování u metod hypnotického přesvědčování .....	101
15.5	Hypnotické přesvědčovací vzorce NLP .....	101
15.6	Hypnotické přesvědčování – více než jazykový vzorec .....	102
15.7	Příklad strategického přístupu .....	102

<b>16. Rozbor procesu obchodování pomocí NLP</b> .....	105
16.1 Než se setkám s potenciálními zákazníky .....	105
16.2 Úvodní část schůzky .....	105
16.3 Analýza potřeb .....	106
16.4 Spojujeme řešení a potřeby .....	106
16.5 Jak zvládat nesouhlas .....	107
16.6 Jak se zeptat na uzavření obchodu .....	107
16.7 Jak se bránit výčítkám kupujícího .....	108
<b>17. Jak pomocí srovnávání urychlit dosažení žádoucího stavu</b> ...	110
17.1 Vzorce, kterými boříme cizí rozhodnutí .....	110
17.2 Jazyk NLP: budoucí provázení a navazování myšlenek ...	111
<b>18. Od monologu k rozhovoru s využitím hypnotického přesvědčování</b> .....	114
18.1 Jak lépe konverzovat pomocí hypnotického přesvědčování .....	114
18.2 Metoda NLP: pozice vnímání .....	114
18.3 Jazyk NLP: provedení vzorce .....	115
18.4 Rozhovor s využitím hypnotického přesvědčování .....	115
18.5 Scénář svádění pomocí metody NLP... Začátek .....	116
<b>19. Jak přesvědčit rozčarovaný tým</b> .....	120
19.1 Vedeme tým pomocí metody NLP .....	120
<b>20. Konec začátku</b> .....	123
20.1 Používáme jazykové vzorce NLP v reálném světě .....	123
20.2 Vedení rozhovoru pomocí NLP .....	124
20.3 Zákaznický servis pomocí NLP a jak jednat s rozčilenými zákazníky .....	125
20.4 Vzorce svádění u NLP .....	126
20.5 Hypnotické vzorce: konec začátku .....	127
<b>21. Různé vzorce a příklady na hraní</b> .....	130
21.1 Skryté hypnotické scénáře .....	130
21.2 Ještě jednou o výšce hlasu, tónu a hlasitosti .....	131



21.3	Skrytá hypnóza: cvičební příklad .....	131
21.4	Hypnotické svádění: příklad přesvědčování pomocí NLP .....	133
21.5	Skryté přesvědčování pomocí NLP na akci navazování pracovních kontaktů .....	134
<b>22.</b>	<b>Využití metody NLP při obchodování: přesvědčovací taktiky .....</b>	<b>135</b>
22.1	Obchodní taktiky pomocí metody NLP: výsledky .....	135
22.2	Zdroje přesvědčovacích technik NLP .....	137
22.3	Přesvědčovací vzorce NLP, pomocí nichž ovládnete lidi na vysokých pozicích .....	139
22.4	Praktický příklad kotvení u výuky .....	139
22.5	Názorná ukázka kotvení pomocí NLP .....	139
<b>23.</b>	<b>Techniky NLP pro motivaci obchodního týmu .....</b>	<b>141</b>
23.1	Metoda NLP a identita, hodnoty a přesvědčení .....	142
23.2	Měníme emoce pomocí kotvení metodou NLP .....	142
23.3	Hypnotické jazykové vzorce u prodeje .....	143
<b>24.</b>	<b>Pokročilé přesvědčovací metody: řiďte svého šéfa .....</b>	<b>144</b>
<b>25.</b>	<b>Zdroje a co dál .....</b>	<b>146</b>
25.1	Průvodce začátečníka pokročilými přesvědčovacími technikami... ..	146
25.2	Vyšší úroveň NLP: nejpokročilejší kurz .....	146
25.3	Spřízněný vztah, kotvení a nonverbální komunikační dovednosti .....	147
25.4	Fóra NLP .....	147
25.5	Knihy o NLP .....	147
<b>26.</b>	<b>Ještě jeden vzorec zdarma .....</b>	<b>149</b>



## O autorovi

**Rintu Basu** se jako lektor metody NLP specializuje na osobnostní a obchodní rozvoj a maximalizaci výkonu v různých oblastech. Je tvůrcem a přednášejícím strategií mnoha různých předmětů, od rozvoje prodeje a obchodu přes výuku hry na hudební nástroje až k radám, jak vítězit v pokeru.

V posledních patnácti letech vyučoval komunikační dovednosti, hypnózu a NLP. Jeho posluchači byli šouraví, ale i praktičtí a často cyničtí. Se svým pragmatickým zázemím inženýra a širokou škálou zkušeností z obchodu má k tematice osobního rozvoje jedinečné sklony. Vytvořil metodologii, jak používat vzorce hypnotického jazyka NLP v reálných životních situacích, aby pomáhaly lidem získat to, co v životě chtějí.

Spolu s vedením kurzů NLP a svou exkluzivní praxí kouče organizuje Rintu kurzy přesvědčovacích technik založené na jeho individuální perspektivě užívání vzorců hypnotického jazyka.

**Více se dozvíte na [www.thenlpcompany.com](http://www.thenlpcompany.com)**

## Řekli o knize

*„Rintuovo mistrovské užívání jazyka předčí jen jeho chytře zvolený způsob, jak velmi jednoduše vysvětlit složité pojmy. Je nadmíru příjemné mít takto obtížné téma rozebrané na jednoduché, prakticky využitelné kousky. V knize naleznou mnoho užitečných informací jak začátečníci, tak pokročilí. Nejde o shromažďování informací, ale o získání výsledků díky jejich používání. Tato kniha vám pomůže dosáhnout vašich cílů velmi jednoduchým způsobem.“*

**Romilla Ready, hlavní autorka knihy NLP  
for Dummies a NLP Workbook for Dummies**

*„Kéž by kniha byla bývala dostupná, když jsem dělal kurz neurolingvistického programování (NLP). Nemohu uvěřit tomu, že jsem po dvaceti minutách četby této knihy pochopil kontext všeho, co jsem se na kurzu naučil, takže teď umím všechny techniky používat. Konečně mám odvalu hypnotický jazyk opravdu aplikovat ve svých prezentacích a při práci s týmem, a výsledky již přicházejí.“*

**Richard, ředitel prodeje,  
absolvent mistrovského kurzu NLP**

*„Právě jsem si přečetl první kapitolu knihy Zakázané přesvědčovací techniky, a kniha mě naprosto nadchla. Překvapuje mě, s jakým vhledem do problému je napsána. Bude mou ctí považovat Vás za svého budoucího ‚guru NLP‘. Už se nemůžu dočkat, až začnu tyto techniky zkoušet na svých pacientech a uvidím, jakých dosáhnu výsledků...“*

**Dr. Sri, nováček NLP, Skotsko 2007**

„Výsledky jsou nepopíratelné... vezmeme-li v úvahu nynější ekonomickou situaci v USA a opatrnost majitelů nemovitostí v místě, kde žijí... zažila naše společnost několik velmi slabých týdnů. Poté, co jsem začal používat Rintuovy myšlenky, se mi však začalo dařit výborně. V minulém týdnu jsem učinil čtyři prodeje a získal čtyři šťastné zákazníky.“

**Travis, obchodník, Home Improvement Industry**

„V pátek odpoledne jsem začal používat ve svých telefonátech jeden vzorec z knihy a za jedině odpoledne jsem uzavřel více transakcí, než bych běžně zvládl za tři dny, přičemž pátek bývá velmi slabý den. Tak rychlý výsledek jsem opravdu nečekal! Vaše příklady a názorné ukázky jsou skvělé, stejně jako způsob, jak nenápadně používáte popisované vzorce ve svém díle. Všichni takto lépe pochopí přesvědčovací techniky, ale já jsem rád, že je neznají, protože bych přišel o práci.“

**Jamie, obchodník**

„Rintu ve svém díle ukazuje, že to, co říká, také dělá... nepopisuje jen způsob, jakým využívat jazyk samotný, ale předává nám zejména své hluboké porozumění, jak ovládat mysl... Cítím nutkání číst dál a dál, ne kvůli hypnotickým jazykovým vzorcům, ale protože je pro mě opravdu potěšením číst Rintuovy knihy a učit se od něj. O NLP jsem už přečetl tucet knih (v angličtině i čínštině), ale této se žádná nevyrovná (co se týče tématu hypnotických jazykových vzorců). Již kvůli prvním 24 stranám se vyplatí knihu si koupit.“

**Liu Yui Kai, lékař, Hong Kong**

„Kniha Zakázané přesvědčovací techniky autora Rintu Basua je praktický průvodce přesvědčovacími technikami, které můžete využívat v každodenním životě. Nejcenější je pro mě skutečnost, že Rintu tyto vzorce použije při samotném výkladu, uvede několik příkladů a nakonec krok za krokem vysvětlí, jak si vytvořit své vlastní, krátké, výstižné a snadno použitelné jazykové vzorce, které vám pomohou vaše okolí přesvědčit a dosáhnout kýžených výsledků.“

**Colin G. Smith, absolvent mistrovského kurzu NLP,  
autor knih NLP ToolBox a The Half Second Rule**

## Poděkování

Měl jsem veliké štěstí na mnoho dobrých přátel a kolegů, kteří mi pomohli tuto knihu vydat. Někteří z nich se jí věnovali nad rámec očekávání a zaslouží si zvláštní zmínku.

Děkuji svým rodičům za to, že mi projevovali neochvějnou podporu, třebaže nechápali zvláštní životní směr, který si jejich syn zvolil.

Díky, Dave, za tvé geniální, kouzelné technické schopnosti, které mi pomohly zprovoznit webové stránky a vůbec první on-line kurz. A ještě větší díky za to, že ses na tu cestu vydal se mnou a sloužil mi jako objekt testování všech vzorců. Doufám, že tě tvé noční můry brzo opustí.

Romille děkuji za její podporu a za to, že mi dělala společnost a vedla se mnou dlouhé diskuze o životě, vesmíru a podobně. Také za to, že mě inspirovala, abych napsal svou vlastní knihu. Ať naše obědy pokračují ještě dlouhá léta.

Peterovi děkuji za to, že mě vytáhl z nouze, když mi došly nápady, byl jsem přitlačený ke zdi a nemohl se hnout z místa. Tento projekt by byl bez tvé rychlé pomoci bez šance. Kdybych byl tehdy v kurzu mluvil s někým jiným, možná bychom se úplně minuli.

Díky Debbie a jejímu týmu, kteří tento projekt uskutečnili navzdory mému nezkušenému klopytání v knižním světě.

A nakonec děkuji všem rádcům, učitelům a studentům, se kterými jsem se za svůj život setkal a kteří mě naučili dost, abych občas řekl něco, co stojí za naslouchání.

# Předmluva

Kéž bych bývala měla tuto knihu k dispozici v době, kdy jsem se učila metodu neurolingvistického programování (NLP)!

Když mě Rintu požádal o předmluvu ke své knize Zakázané přesvědčovací techniky, byla jsem opravdu nadšená a brala to jako poctu, protože bylo již opravdu načase, aby se Rintu podělil o své mimořádné znalosti metody NLP.

Tato kniha obsahuje **opravdu velké** množství informací a pro mnohé by mohla být poměrně zdrcující... kdyby nebylo skutečnosti, že jednotlivé lekce jsou rozděleny na lehce zvladatelné a vstřebatelné kusy.

Nejen že Rintu předkládá ohromné množství probírané látky a tipů na procvičování, ale zároveň sehrává úlohu virtuálního kouče, který čtenářům stále připomíná, že je třeba neustálého procvičování.

Znáte ten pocit, když se s něčím seznámíte tak do hloubky, že se s danou věcí bytostně ztotožníte? U metody NLP dělám něco naprosto podvědomě, a když jsem pročítala tuto knihu, uvědomila jsem si, že existují účinné jazykové techniky, na které jsem úplně zapoměla, a tak jsem je vědomě začlenila do svého repertoáru lingvistiky přesvědčování.

S Rintu jsme se výcviku NLP začali věnovat před tolika lety, že mi to připadá jako hotová věčnost, a překvapilo mě, jak odvážně si „hraje“ s tím, co jsme se tehdy naučili. Výsledkem je jeho sebedůvěra a odbornost, která daleko předčí všechny, kteří s touto technikou teprve začínají.

Doufám, že si vychutnáte tuto úžasnou knihu stejně jako já. Jsem přesvědčena o tom, že se pro vás stane opravdu užitečným zdrojem informací.

A ještě něco... I když si budete myslet, že už jste se naučili všechno, ke knize se vraťte a stavějte na svých znalostech, které se vám uložily do podvědomí. Věřím, že stejně jako já budete chtít hledat dál nové, inovativní způsoby, jak si své znalosti prohloubit.

### **Romilla Ready**

Hlavní autorka knihy NLP for Dummies (bestseller z knih for Dummies, které byly přeloženy do 8 jazyků) a NLP Workbook for Dummies.



# Úvod

Hypnotické jazykové vzorce se dají lehce zvládnout

Vítejte u rychlého průvodce jazykovými vzorci NLP pro začátečníky.

Je skvělé, že právě teď čtete tato slova a chcete si zdokonalit své přesvědčovací dovednosti. Jsem nadšen, když pomyslím na cíle, kterých můžete dosáhnout díky informacím v této knize. Pokud se na pár minut zamyslíte nad tím, ve které oblasti a jaké výsledky vlastně hledáte, vsadím se, že se pro věc také nadchnete.

Nebudu vám slibovat žádné konkrétní výsledky... Slíbím vám však, že získáte ty nejlepší informace týkající se metody NLP neboli psychologického a hypnotického jazyka, pomocí něhož můžete přesvědčit své okolí. Slíbím vám hodně názorných příkladů, jak tento materiál můžete využívat. Slíbím vám také mnoho tipů, jak vědomě i podvědomě rozvíjet a naučit se tyto dovednosti. Pokud se pevně rozhodnete a představíte si výsledky, kterých chcete dosáhnout, pak vím, že vám tato kniha pomůže.

Jak poroste váš zájem o NLP, skryté přesvědčování, hypnotickou konverzaci a přesvědčovací jazykové vzorce, narazíte v nejrůznějších knihách i na internetu na zmatečné a méně kvalitní informace.

Je snadné se naučit hypnotické jazykové vzorce, pokud k nim získáte správný přístup. Tato kniha je koncipována jako rychlý průvodce pro začátečníky, který vám umožní neuvěřitelně rychle dosáhnout svých cílů, zatímco si budete stavět pevnější odrazový můstek. Nejedná se o akademické dílo a po přečtení nepatří na policičku. Když už jste si knihu koupili, slibte sami sobě, že se budete snažit informace v ní obsažené použít a pohrát si s nimi.

Je důležité si uvědomit, že se nejedná o úplný jazykový kurz NLP. I když obsahuje mnohé, co o přesvědčovacím jazyku absolventi základního ani mistrovského kurzu NLP nevědí, nejde o kompletní dílo.

Kniha byla zvláště koncipována s důrazem na rychlé dosažení cílů díky krátkým, výstižným a praktickým vzorcům, které můžete začít používat kdekoli.

Původně jsem ji zamýšlel jako korespondenční on-line kurz zasílaný po částech co čtrnáct dní. Zachoval jsem tedy stejný formát, ale obsah upravil do formy vhodnější pro knižní podobu. Úvodní výklad vzorců je často delší než vzorec sám. Jak sami zjistíte, je to proto, že jsem tyto vzorce použil i při psaní knihy. Hledejte je v textu a uvidíte, zda je budete schopni odhalit dříve, než vám je vysvětlím.

## 1

# Hodnoty, etika a manipulace

Jste odpovědní za své výsledky

Dovolte mi napsat pár slov o hodnotách, etice a manipulaci. Nejsem kontrolor NLP myšlení, ani se za něj nehodlám vydávat. Jak dané vzorce použijete, zůstává na vašem rozhodnutí. Mohu vás pouze vybídnout, abyste to dělali s dobrým úmyslem a snažili se lidem v konkrétní situaci pomoci, a vždy vám šlo o prospěch obou stran. Neříkám to proto, že bych byl altruista nebo člověk, který objímá stromy a je samá ctnost. Prostě to má smysl. Pokud budete ostatní podvádět, šidit a nutit k něčemu proti jejich vůli, nakonec nachytáte jen sami sebe. Výsledkem bude ztráta vaší důvěryhodnosti a přátelství.

Když budete při jednání s lidmi čestní, přímí a otevření, dosáhnete velké osobní síly. Budete úspěšnější v obchodování, získáte více přátel a pověst, která k vám bude ostatní přitahovat. A co víc – lidé rádi udělají, co po nich budete chtít, a budou se sami snažit, protože k nim budete otevření v otázce jejich zisku. Věřte mi, zkusil jsem oba přístupy, a ten druhý je mnohem lepší, trvalejší a ještě vám zůstane dobrý pocit.

Ale vraťme se k věci – každý vzorec probereme zvlášť, řekneme si, proč funguje, kde se dá použít, jak jej můžete procvičovat a nakonec si uvedeme nejrůznější situace a způsoby jeho využití. Ukážu vám, jak každý vzorec sestavit tak, aby vám přinesl výsledky. Budeme mluvit o očekávatelných výsledcích, a také se zmíníme o tom, jak se zachovat v různých situacích.

## 2

## Jak číst tuto knihu

Učení vzorců by mělo být zábavné

Podíváme se na vzorce, které vám pomohou překonat odmítnutí ostatních a zaměřit jejich pozornost na vaše výsledky. Zjistíte, jak vkládat do řeči hypnotické příkazy a celkově nasměrovat lidi tam, kde je chcete mít.

Všechny vzorce, které se naučíte, jsou vytvořeny tak, aby byly rychlé, jednoduché na použití a velmi snadno se daly začlenit do běžného jazyka. Abyste však dosáhli výjimečných výsledků, bude zapotřebí je procvičovat a trochu se nad nimi zamyslet. Je proto důležité popovídat si o tom, jak můžete tyto vzorce procvičovat v běžném životě.

Jelikož máte v ruce celou knihu, můžete jí listovat tam a zpátky, přeskakovat lekce a číst je v jakémkoliv pořadí dle libosti. Jednoduše si můžete zvolit své vlastní tempo čtení, ale přesto si myslím, že z knížky vytěžíte maximum, když budete lekce číst a procvičovat postupně.

Jednotlivé kapitoly spolu souvisejí, a proto by bylo vhodné číst a aplikovat je popořadě. I když je skvělé načítat si dopředu, navrhuji vám, abyste si po přečtení každý vzorec vyzkoušeli v praxi, a teprve pak pokračovali dál.

Co se týče praxe, je důležité poznamenat, že mezi tím něco si myslet a říci to nahlas je rozdíl. Když něco říkáte nahlas, záleží také na tom, zda jste sami nebo si to na někom procvičujete. Takže malé shrnutí:

1. Mentálně si vzorec představte.
2. Přečtete si celou kapitolu ještě jednou a zkuste najít skryté příklady použití vzorce.