

Matthias Pöhm

# Umění slovní sebeobrany





Matthias Pöhm

# Umění slovní sebeobrany



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 trestně stíháno.*

**Matthias Pöhm**

## **Umění slovní sebeobraný**

**Nejlepší techniky všech dob**

---

**TIRÁŽ TIŠTĚNÉ PUBLIKACE:**

Přeloženo z německého originálu knihy Matthiase Pöhma „Das NonPlusUltra der Schlagfertigkeit“, vydaného nakladatelstvím mvg Verlag, Verlagsgruppe GmbH, Mnichov, Německo, 2012.

First published as „Das NonPlusUltra der Schlagfertigkeit“ by Matthias Pöhm

© 3rd edition 2012 by mvg Verlag, Verlagsgruppe GmbH, Munich, Germany.

www.mvg-verlag-de All rights reserved.

Vydala Grada Publishing, a.s.

Ú Průhonu 22, 170 00 Praha 7

tel.: +420 234 264 401, fax: +420 234 264 400

www.grada.cz

jako svou 5230. publikaci

Překlad Iva Michňová

Odpovědný redaktor Petr Somogyi

Obálka, grafická úprava a sazba Ěva Hradiláková

Počet stran 200

První vydání, Praha 2013

Vytiskly Tiskárny Havlíčkův Brod, a.s.

Czech edition © Grada Publishing, a.s., 2013

Cover Photo © fotobanka allphoto

ISBN 978-80-247-4795-8

---

**ELEKTRONICKÉ PUBLIKACE:**

ISBN 978-80-247-8620-9 (ve formátu PDF)

ISBN 978-80-247-8621-6 (ve formátu EPUB)

---

# Obsah

<b>1. Co je to slovní sebeobrana?</b> .....	9
<b>Úspěch slovní sebeobran</b> .....	10
<b>Co znamená umění slovní sebeobran?</b> .....	10
Slovní sebeobrana rovná se drzost .....	12
Slovní sebeobrana rovná se sebevědomí .....	13
Slovní sebeobrana rovná se suverenita .....	14
Slovní sebeobrana rovná se identita .....	17
<b>Dva omyly o technikách slovní sebeobran</b> .....	18
První omyl: Jedna technika se hodí ve 100 procentech případů .....	18
Druhý omyl: Existuje technika, kterou lze dát mat .....	19
<b>Slovní sebeobraně se dá naučit</b> .....	20
Jak se naučit slovní sebeobraně .....	20
Začátky vět a univerzální odpovědi .....	20
Jak skutečně pohotově reagovat .....	21
<b>2. Stručně a jasně: Rychlé metody</b> .....	23
<b>Přehánějte drsným srovnáním (1)</b> .....	23
<b>Přeformulujte jako džentlmen (2)</b> .....	25
Přeformulujte jako džentlmen s otázkou .....	27

---

<b>Nepřímé útoky (3)</b> .....	27
<b>Převraťte něco evidentního v opak (4)</b> .....	31
<b>Zjišťující otázky: Kombinace tvrzení a otázky (5)</b> .....	32
Otázka Franze Felixe .....	34
Otázka: Odmítnutí s podsouvající otázkou .....	36
Zjišťující otázka jako přesvědčovací metoda .....	37
<b>Útoky s podsouvající otázkou (6)</b> .....	40
Podsouvající otázky jako zjišťující otázky .....	41

### **3. Šest nejlepších technik slovní sebeobrany** .....

<b>Nečekaný souhlas (7)</b> .....	43
Naprostý souhlas jako zjišťující otázka .....	50
<b>Odpovězte otázkou (8)</b> .....	50
Zeptejte se na řešení: „Jak by to mělo vypadat?“ .....	54
Odveďte otázkou pozornost: „Jak to děláte?“ .....	57
Zeptejte se na zkrácený opak: „Bylo by vám milejší...?“ .....	59
Zeptejte se na definici: „Co rozumíte pod...?“ .....	62
Zjišťující otázky .....	64
<b>Kategorické odmítnutí (9)</b> .....	65
Slovíčko „ne“ .....	68
Kategorické odmítnutí jako zjišťující otázka .....	72
<b>Skrytý protiútok (10)</b> .....	72
Skrytý protiútok jako zjišťující otázka .....	80
Naučte se škádlit .....	80
<b>Příšerně přehánějte (11)</b> .....	82
Řekněte, že je to vaše práce .....	86
Horší srovnání .....	87

---

<b>Konstrujte názorným přirovnáním (12)</b> .....	89
Lepší je se ptát .....	96
Hra na otázky a odpovědi .....	97
Řekněte na závěr věty: „Stejně je to s...“ .....	98
Vyhněte se příslovím .....	99
Názorná přirovnání jako univerzální odpověď .....	100
Obrana proti názorným přirovnáním .....	104
<b>4. Slovní sebeobrana a humor</b> .....	107
<b>Hrajte si na krále (13)</b> .....	108
<b>Odpovězte zmateným příslovím (14)</b> .....	110
<b>Přistupte na popichování (15)</b> .....	112
<b>Schválně hledejte špatné řešení (16)</b> .....	115
<b>Překruťte neadresnou kritiku (17)</b> .....	118
<b>Interpretujte jinak: Udělejte z kritiky výhodu (18)</b> ....	120
<b>Absurdní výhoda (19)</b> .....	124
<b>Záměrné nepochopení (20)</b> .....	127
Víra v pravidla .....	130
<b>5. Slovní sebeobrana a váš pocit: metody, které působí navenek i uvnitř</b> .....	133
<b>Rozhoduje vaše rozpoložení</b> .....	134
<b>Bolavé místo: poraněná duše</b> .....	138
Bolavé místo jako zjišťující otázka .....	140
Na hrubý pytel vždy hrubá záplata .....	141
<b>Změňte negativní výroky v pozitivní otázky (21)</b> .....	142
Negativní výroky v nás .....	145

---

<b>Řešení v budoucnu (22)</b> .....	147
Řešení v budoucnosti a váš pocit .....	150
<b>Odpověď s vyšším cílem (23)</b> .....	153
Vyšší cíl a vnitřní slovní sebeobrana .....	156
<b>6. Slovní sebeobrana – přehled a perspektiva</b> .....	159
<b>Osm základních kamenů slovní sebeobrany</b> .....	159
Základní stavební kámen č. 1: Vyjadřujte se nepřímou .....	160
Základní stavební kámen č. 2: Řešení .....	163
Základní stavební kámen č. 3: Přehánějte .....	164
Základní stavební kámen č. 4: Obrátte výrok v opak .....	165
Základní stavební kámen č. 5: Reinterpretace .....	166
Základní stavební kámen č. 6: Nonsense .....	167
Základní stavební kámen č. 7: Uvést do špatného světla ...	168
Základní stavební kámen č. 8: Výhoda/užitek .....	169
<b>Co dál</b> .....	169
<b>Úkoly</b> .....	171
<b>Možná řešení</b> .....	183



# Co je to slovní sebeobrana?



## ÚSPĚCH SLOVNÍ SEBEOBRANY

Když jsem se v rozmezí let 1995 a 1996 začal zabývat tématem, které se nazývá slovní sebeobrana, byla to oblast, které se věnovali přesně dva autoři.

Když se dnes podívám na stránky internetového knižního obchodu [www.amazon.de](http://www.amazon.de), tak se mi pod heslem „slovní sebeobrana“ objeví 24 titulů. Některé tituly staršího data už nejsou ani k dostání, v knihovně dnes mám více než 30 knih na toto téma. Zájem o problematiku slovní sebeobrany ohromně roste. Odvážuji se předpovědět, že v blízké budoucnosti bude slovní sebeobrana v nabídce nejrůznějších seminářů a knih stejně běžná jako dnes NLP, mentální trénink nebo zdravý životní styl.

## CO ZNAMENÁ UMĚNÍ SLOVNÍ SEBEOBRANY?

Umění slovní sebeobrany je složitým fenoménem. Budete-li si někdy všimnout toho, v jak rozdílných situacích si pomyslíte: „Ten mu to ale nandal!“ tak si uvědomíte, že vhodně lze reagovat nejrůznějším způsobem. Já rozlišuji tři hlavní oblasti: schopnost odpovědět, schopnost vtípkovat a schopnost diskutovat.

### **Schopnost odpovědět**

Umění slovní sebeobrany se projevuje v situacích, kdy jeden člověk druhého urazí, ovšem ten druhý duchapřítomně zareaguje, takže útočník z celé akce nevyjde jako vítěz.

Stalo se jednou o posvícení ve Wendelsteinu nedaleko Norimberku. Eva a její kamarádka Ramona jdou se svými manžely po ulici. Dva nevábně vypadající opilci se pokoušejí ženy oslovit. Evin manžel později řekne: „Jak to, že vždycky přitahujete takový trosky?“ Eva na to: „Když jdeme s někým, kdo vypadá jako vy, tak si zřejmě myslí, že mají šanci!“

Schopnost odpovědět znamená, že na verbální útok reagujeme skrytým útokem.

### **Schopnost vtípkovat**

Jako projev umění slovní sebeobrany označujeme i to, když je někdo v jakékoli situaci schopný spontánně poznamenat něco vtípného. Tuto schopnost mají ti nejlepší a nejúspěšnější televizní moderátoři.

Kolega polije druhému kolegovi kalhoty kávou. Politý kolega povídá: „Človče, dávej pozor!“ Nešika odpoví: „Vždyť já dával, trefil jsem tě!“

Máme-li tuto schopnost, dokážeme vtípně reagovat na nej-různější výroky či vtípně komentovat nějakou situaci.

### **Schopnost diskutovat**

Když se lidé dokážou suverénně prosadit při jednání, na poradě nebo v diskusi, pak je i to součástí umění slovní sebeobrany. Je to její subtilnější, strategičtější varianta. Tento druh slovní sebeobrany je důležitý zejména v podnikatelské sféře a v politice.

Při projevu řečníka na veřejné akci najednou někdo vykřikne: „To přece absolutně nesouvisí s praxí!“ Řečník suše odpoví:

„Omyl, pane kolego, to je přímo z praxe. Jen mi není jasné, proč vám souvislost s praxí zcela unikla!“

Možná to nevyvolá smích, ale účel je splněn!

U schopnosti diskutovat dokážeme suverénně, jasně odpovědět, pokládat strategicky promyšlené otázky, máme pevně a aktivně v rukou směřování hovoru ke zvolenému cíli.

## **Slovní sebeobrana rovná se drzost**

Jednou se na semináři přihlásil účastník, který povídá: „Pane Pöhme, ale ta odpověď není zdvořilá.“ Odpověděl jsem: „Jsem trenér slovní sebeobrany, ne slušného chování.“

K umění slovní sebeobrany patří i jistá dávka drzosti. Kdo si to nechce s nikým rozházet, pro toho slovní sebeobrana není. Je iluzí myslet si, že se můžeme slovně ohradit a pak si se všemi zúčastněnými padneme samou radostí do náručí – to nejde.

Chci vás přimět k tomu, abyste se slovem „drzý“ přestali spojovat něco negativního. Drzost je dobrá, skvělá, úžasná. Bez ohledu na to, co se vám snažila v tomto směru vštípit vaše matka.

Není možné, aby vám při všem, co děláte, každý zatleskal. A v případě slovní sebeobrany to platí dvojnásob.

### **TIP:**

Nemusíte zachránit svět – musíte v první řadě chránit sami sebe.

Na seminářích občas radím, jak se dá v průměru ušetřit 20 procent výdajů: „Když vám někdo řekne cenu, tak prostě řekněte: ‚To je ale drahé – počítal jsem s polovinou.‘ A pak čekejte, co se stane.“ Na to se jeden účastník přihlásil a řekl: „Myslím, že to není dobrá strategie. My živnostníci to slyšíme pořád dokola. Ničí nás to.“ Na to jsem mu odpověděl: „Tento kurz se jmenuje ‚Jak být úspěšnější s uměním slovní sebeobranu‘, a ne ‚Zachraňte živnostníky‘.“ Jestli chcete usilovat o to, abyste se zavděčili všem, můžete tuto knížku odložit.

## **Slovní sebeobrana rovná se sebevědomí**

U slovní obrany je zásadní, že máme odvahu něco vyslovit, ale nevíme předem, jestli to bude nebo nebude trefa do černého. Riskujeme trapas, že se naše odpověď nesetká s pochopením, riskujeme, že nám to někdo oplatí ještě ostřeji, riskujeme, že někdo zná a odhalí metodu, kterou použijeme. Slovní sebeobrana, se kterou budou vždy všichni spokojeni, jak ji propagují někteří trenéři, neexistuje. Kdo se slovně bránit chce, tak to udělá. Má na to dostatek sebevědomí. Trénuje si v hlavě sval – a ten sval mu umožňuje, že kráčí životem ofenzivně, riskuje věci bez záruky, že vyjdou, má odvahu upozornit na sebe nebo se někdy i ztrapnit. Většina, která nereaguje podobně, tak činí z obavy, jak budou reagovat ostatní. Hlavní není to, že by nevěděli, co mají říci. Lidé se naučili slovní sebeobraně záměrně vyhýbat, protože se soustředí na to „co by si asi o mně mysleli ostatní“, nebo „to se přece neříká“, nebo „ještě si o mně budou myslet, že jsem drzý“ – a podobně.

Tito lidé používají autocenzuru a zakazují si reagovat. Pak vycházejí ze cviku a všechno, co se nepoužívá, slábné. Svalstvo slovní sebeobran ochabuje.

**TIP:**

Neexistuje žádná *správná odpověď* – existuje jen *žádná odpověď* nebo *odpověď*. Odpovídejte, i když se vám to někdy nepovede.

Slovní sebeobranu si můžete představit jako kolečko v soukolí sebevědomí. Všechna kolečka do sebe zapadají a bez ohledu na to, kterým konkrétním kolečkem otočíte, pohnou se vždy i všechna ostatní. Nehraje roli, jakými prostředky si budete sebevědomí posilovat. Vaše sebevědomí a nepřímo tedy i vaši schopnost slovní sebeobran posílí třeba i to, že začnete podnikat nebo vystoupíte na veřejnosti či skočíte padákem.

## **Slovní sebeobran rovná se suverenita**

Slovní sebeobran souvisí v první řadě s tím, jak působíme navenek. Neexistuje objektivní měřítko, podle kterého bychom mohli konkrétní odpověď zhodnotit, do jaké míry je nebo není „dobrá“. Důležité je, jak odpověď působí na ostatní přítomné. Všechny pohotovité odpovědi mají jedno společné: suverenitu. Je jedno, jestli vtipkujeme, máme schopnost diskutovat nebo odpovědět. Při povedené replice si ostatní vždy pomyslí: „Jo, to sedí.“ Abychom působili suverénně, existuje několik

podstatných drobností, které se samotným obsahem odpovědi nijak nespojují. Jednak je to jméno. Budete působit suverénněji, když za odpověď s gustem připojíte jméno útočníka. Je rozdíl, jestli řeknete. „To si myslíte špatně,“ nebo jestli řeknete: „To si myslíte špatně, paní doktorko Bornová.“

### TIP

Zopakujte jméno útočníka – působí to suverénně!

#### ***Pravidlo č. 1 tedy zní:***

**Odpovědi dodá sílu, když do ní zakomponujete útočnickovo jméno.**

Můžete místo toho také například říci „pane kolego“ nebo „pane sousede“ nebo použít nějaký jiný titul. Jméno je důležité i při hře na otázky a odpovědi. Zapamatujte si jméno člověka, se kterým mluvíte, a říkejte ho – budete působit suverénně.

#### ***Pravidlo č. 2:***

**Dívejte se lidem zpříma do očí.**

Dělejte to jak během otázky nebo výtky, nebo když přemýšlíte o tom, co odpovíte, tak při samotné odpovědi. Už jen samotným pevným, suverénním pohledem neverbálně působíte jako vítěz. Změřil jsem, že jednotlivá replika ztrácí účinnost průměrně po čtyřsekundové reakční době. Pokud však máte pevný, jistý a suverénní pohled, můžete se na druhého dívat beze

slov podstatně déle a následná odpověď bude ještě dostatečně působit.

Jakmile na otázku odpovíte, přestaňte se na útočníka dívat. Jakoby mu tím neverbálně berete slovo. Signalizujete: „Otázka je zodpovězená. Další vyptávání je zbytečné – další, prosím.“ Působí to velmi suverénně.

### ***Pravidlo č. 3:***

#### **Stůjte či sedte zpříma. Buďte pevní jako „strom“.**

Vyzkoušejte jednoduchý trik. Postavte se zády ke zdi a záda k ní úplně přitiskněte. I paty se dotýkají zdi. Až ucítíte kontakt se zdí, odstupe a zachovejte si toto držení těla, které je pro sebevědomý projev optimální. Po několikerém cvičení dokážete takto stát i bez zdi. Vystačíte si s představou, že se narovnávejte podél imaginární stěny. Tak si to teď cvičně zkuste.

### ***Pravidlo č. 4:***

#### **Mluvte nahlas. Kdo říká své názory nahlas, působí sebevědomě a suverénně.**

Tento nástroj je skvělý k tomu, aby zafungovala i obsahově spíše horší odpověď. Zejména cítíte-li se nejistě, měli byste mluvit hlasitěji než jindy. Protože když je vaše suverenita nalomená, podvědomí automaticky tlumí intenzitu hlasu, děláte tedy dobře, pokud proti tomu záměrně bojujete.



## TIP

Aby vaše odpověď působila suverénně, soustředte se na to, abyste mluvili nahlas, stáli zpříma, intenzivně se na druhého dívali a po odpovědi odvrátili pohled.

## Slovní sebeobrana rovná se identita

Slovní sebeobrana není žádná snůška nejrůznějších technik, slovní sebeobrana je vnitřní postoj. Musíte mít svou vlastní identitu. To je mnohem důležitější než naučit se nějakou techniku. Rozhodující je, abyste si řekli: „Ano, jdu do toho. Budu se slovně bránit, i když to někdy třeba nedopadne.“ To je podstatné – ne zvládnutí spousty metod. Potřebujete identitu jako člověk, který si řekne: „Umím lidi rozesmát; říkám přede všemi věci, které se možná nemusejí každému líbit; někdy si ostatní dobírám, dělám si z nich legraci.“

## TIP

Neúspěch patří k životu, proto patří i k slovní sebeobraně. Nebojte se reagovat, i když někdy vaše odpověď nebude z nejlepších. Nikdy nemůžete předem vědět, jak to, co řeknete, na ostatní zapůsobí.

## DVA OMYLY O TECHNIKÁCH SLOVNÍ SEBEOBRANY

### První omyl:

#### Jedna technika se hodí ve 100 procentech případů

V této knize vás seznámím s řadou technik. Ze seminářů, které pořádám, vím, že mnoho lidí očekává, že jedna jediná technika by jim měla vystačit vždy a všude na všechny druhy kritiky, urážek nebo otázek. To je nesplnitelné přání. Ve skutečnosti platí, že každá technika se hodí jen pro určitý druh útoku. Když budeme mít štěstí, možná se bude hodit na většinu útoků, ale nikdy ne na všechny.

Přirovnáme-li množinu všech slovních útoků k množině všech druhů hmyzu na Zemi, tak jedna technika rovná se jeden hmyzí jed. Proti mravencům v bytě se budete bránit jinak než proti mouše bodalce a zase jinak se budete bránit proti švábům na dovolené. Nikdy nebude existovat prostředek, který by účinkoval stejně dobře proti veškerému hmyzu. Dobrý prostředek působí tak na 10 procent všeho hmyzu. Velmi dobrý funguje na polovinu. Ale nikdy nebude zcela univerzální. Rozlučte se se zbožným přáním mít jednu jedinou techniku, se kterou zazáříte v *každé* situaci.

Možné však je, že pokud si osvojíte několik technik, dokážete pokrýt širokou paletu útoků.

## **Druhý omyl:**

### **Existuje technika, kterou lze dát mat**

Mnoho lidí se domnívá, že důkazem fungování nějaké techniky je, když na ni nikdo nedokáže nijak reagovat. To je chyba.

Jestli na naše slova přijde nebo nepřijde nějaká odpověď, nezáleží na kvalitě metody, ale na pohotovosti našeho protihráče. Aby byl váš protihráč málo pohotový, zařídít nedokážu, ale mohu vás naučit, abyste obstáli vy.

Mnozí si myslí, že určitá technika je dobrá jen tehdy, když na ni absolutně nikdo nedokáže nic říct – ale taková technika neexistuje. Slovní sebeobrana se podobá šachům. Naučit vás duchapřítomně reagovat pro mě znamená něco jako naučit vás hrát šachy. Vysvětlím vám jednotlivé tahy a fungující strategie. Nikdy ale nebude existovat tah, který by dal protivníkovi vždy a ihned mat. Na každý tah může protivník reagovat nejrůznějšími způsoby. Ale na ně zase mohu nějak zareagovat já. To je na šachách i na slovní sebeobraně právě krásné.

#### **TIP**

Vyzbrojte se proti možným útokům, ale dávejte si zároveň pozor na to, abyste na ostatní neútočili bez rozmyslu a zbytečně.

## SLOVNÍ SEBEOBRANĚ SE DÁ NAUČIT

### **Jak se naučit slovní sebeobraně**

Učení se slovní sebeobraně můžeme přirovnat ke gramatice. Řeknete správně „zítra půjdu do práce“ a ne „zítra budu jít do práce“. Nebo třeba „musím už jít, abych stihl vlak“ a ne „musím už jít, abych stihnu vlak“. Když se vás ale někdo zeptá, proč je v prvním případě správně „půjdu“ a ve druhém „stihl“, pak odhaduji, že většina z vás pokrčí rameny. Jednou se nějaký člověk začal jazykem zabývat a začal intuitivní používání jazyka analyzovat. Zjistil, že se za ním skrývá řada pevných pravidel, který rodilý mluvčí sice třeba nezná, ale při řeči je nevědomě používá. Pak se pustil do sepisování těchto pravidel – a vznikla gramatika. A s její pomocí se pak můžeme učit i jazykům, které jsou pro nás cizí. Stejně je to i se slovní sebeobranou. Já jsem sepsal něco jako gramatická pravidla slovní sebeobrany, aby se je mohli naučit i ti, kteří tuto dovednost zatím neovládají. I když je samozřejmě jasné, že ti, kdo umějí pohotově reagovat nejlépe, nad žádnými pravidly nepřemýšlejí.

### **Začátky vět a univerzální odpovědi**

U systematické slovní sebeobrany je důležité, aby se dala snadno používat. Pokud se budete snažit o něco komplikovaného, bude vám to trvat moc dlouho a nevyjde to. Na řešení musíte přijít jednoduše a musí to jít rychle. Proto vám dám k dispozici univerzální odpovědi a začátky vět. Začátky vět představují

pomocné konstrukce, které dají podnět vašemu mozku, aby uvažoval dál. Začátky vět nemusíte vyslovit, ale pomohou vám, abyste okamžitě mysleli správným směrem a dokázali rychle zformulovat něco výstižného. Mozek bude tak hodný, že načatou větu dokončí. Například začátek věty „co myslíte pod pojmem...“ vám pomůže najít v sedmi z deseti případů rozumnou reakci na téměř každý útok.

Mou druhou specialitou jsou univerzální odpovědi. Vytvořil jsem je k většině technik: odpovědi, které lze téměř doslova použít na řadu útoků. Většinou je dobré mít ihned – i ve stresu – po ruce nějakou odpověď. Například reakci „Co máte za problém?“ můžete jako reakci na mnoho verbálních ataků použít bez jakéhokoli přemýšlení. V osmi z deseti případů padne jako ulitá.

### TIP

Naučte se tři začátky vět nazpaměť. Začátky vět podnítí váš mozek, aby našel správné dokončení.

Naučte se nazpaměť tři univerzální odpovědi. V osmi z deseti případů máte rázem navrch.

## Jak skutečně pohotově reagovat

Jestli chcete skutečně umět pohotově reagovat, musíte si uvědomit několik věcí. Nestací si jen přečíst tuto knihu. Musíte

si vyzkoušet i všechna zde uvedená cvičení. Vezměte si tužku a zapisujte si odpovědi. Je to stejné, jako když se učíte anglickou gramatiku. Jen prosté opakování příkladů kondicionálu II „What would you have done, if I had gone alone“ nestačí. Abyste tento gramatický jev dokázali správně používat, musíte ho trénovat na nových a nových příkladech.

Stejně byste měli postupovat i s technikami popsány v této knize. Při čtení každou techniku oznámujte – *poté*, co si vyplníte příklad vzadu v knize. Hodnoťte body od jedné do deseti, abyste mohli skutečně posoudit, jestli se daná technika pro vás hodí nebo ne. Hodnocení jedna znamená: to se pro mě nehodí; deset znamená: toto se pro mě hodí skvěle. Na konci knihy si pak znovu projděte techniky, které jste si označili jako favority, a vyberte z nich jen *tři*, které chcete zařadit do svého repertoáru. Na ostatních 20 technik zapomeňte.

Pak trénujte na nejrůznějších útocích (třeba z této knihy) jen a pouze tyto tři zvolené techniky. Až si je nacvičíte, jděte za nějakým kamarádem a řekněte mu: „Zaútoč na mě.“ Musíte trénovat i ve skutečném životě, ne pouze na papíře. Stejný postup platí pro univerzální odpovědi. Vyberte si jen tři, které se vám líbí, a naučte se je z paměti. A pak si je znovu vyzkoušejte (třeba na útocích z této knihy) a na každý útok použijte tři univerzální odpovědi, které jste si zvolili. Stále stejná odpověď na všechny útoky. Pozor, bude to fungovat jen asi u poloviny z nich. Získáte tím rutinu a uvědomíte si, ve kterých situacích která odpověď funguje. Univerzální odpovědi musíte znát, i kdyby vás o půlnoci vzbudili. Pak zase řekněte kamarádovi: „Zaútoč na mě“ – vyzkoušejte si vše v praxi.