

Henrik Fexeus

Nejlepší přesvědčovací techniky

JAK ZÍSKAT
DRUHÉ
NA SVOU
STRANU

Henrik Fexeus

Nejlepší přesvědčovací techniky

JAK ZÍSKAT
DRUHÉ
NA SVOU
STRANU

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**.

Henrik Fexeus

Nejlepší přesvědčovací techniky

Jak získat druhé na svou stranu

Přeloženo z anglického překladu knihy Henrika Fexeuse *The Power Games*.

Švédský originál *Maktspelet* vydalo nakladatelství Bokförlaget Forum, Stockholm, 2013.

© Henrik Fexeus 2013, by Agreement with Grand Agency,

Sweden and Andrew Nurnberg Associates International Limited

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

jako svou 6506. publikaci

Překlad Ivana Sýkorová

Odpovědná redaktorka Mgr. Marie Zelinová

Grafická úprava a sazba Eva Hradiláková

Návrh a zpracování obálky Vojtěch Wagner

Fotografie autora Marc Femenia

Počet stran 176

První vydání, Praha 2017

Vytiskly Tiskárny Havlíčkův Brod, a.s.

Czech Edition © Grada Publishing, a.s., 2017

ISBN 978-80-271-9655-5 (ePub)

ISBN 978-80-271-9654-8 (pdf)

ISBN 978-80-271-0306-5 (print)

Obsah

O autorovi	9
Vložte minci	11
Spusťte novou hru	12
Hry o vliv	13
Pravidla her	15
První hra – Myšlenková stavebnice	23
1.1 Opakujte to, dokud to nebude pravda	25
1.2 Vyvolejte dojem, že je to pravda	27
1.3 Nenabízejte příliš mnoho	30
1.4 Dávejte si pozor na maximalisty	31
1.5 Porazte konkurenty jejich metodami	33
1.6 Přiznejte slabé stránky, posílí vás to	35
1.7 Uspokojte základní potřeby	36
1.8 Upevněte nebo pozměňte názory	41
1.9 Změňte názory druhých pomocí rozptýlení	42
1.10 Ovlivňování názorů druhých na sebe sama	44
1.11 Ukažte druhým, že už začali	46
1.12 Ovlivněte skupinu... ..	47
1.13 ... i pokud žádná skupina neexistuje	48
1.14 Gesta vyjadřující vysoké postavení	49
1.15 Ovlivněte, jak druzí vnímají vaše postavení	51
1.16 Dobrý vzduch, špatný vzduch	52
Odemčena nová úroveň: Tvůrce pravdy	56
Druhá hra – Slovní hry	57
2.1 Najděte více způsobů, jak vyjádřit totéž	59
2.2 Začněte na stejné straně	60
2.3 Použijte spojku „a“ místo „ale“	61
2.4 Otočte význam spojky „ale“	64

2.5	Více o příčině a následku	66
2.6	Zmatek – nebo co?	68
2.7	Správné použití slov „ty“ a „vy“	70
2.8	Všichni jsme na stejné lodi	72
2.9	Jak správně naslouchat	72
2.10	Když nemáte co říct	74
2.11	Otázkou je, na co se soustředíte	75
2.12	Rozbíjení vzorců	76
2.13	Přizpůsobení se a vedení	78
2.14	Speciální kombinovaný tah	83
2.15	Zapojte srdce i mozek	85
2.16	Slova, kterým se raději vyhněte	87

Odemčena nová úroveň: Lingvistický samuraj	90
---	-----------

Třetí hra – Vztahové manévry	91
---	-----------

3.1	Ovlivňování pomocí osobních vzkazů	93
3.2	Nenápadné dávání a přijímání	94
3.3	Buďte ještě osobnější	96
3.4	Získejte si vliv na základě podobnosti	99
3.5	Představte si, že se dobře znáte	100
3.6	Naučte se, kdy je dobré souhlasit	101
3.7	Navazujte vztahy pomocí empatie	103
3.8	Hodnota pozdravu	105
3.9	Nezapomínejte na maličkosti	106
3.10	Rozdávejte upřímné pochvaly	108
3.11	Nezdráhejte se požádat o pomoc	111
3.12	Získejte si oblibu prosbou o pomoc	114
3.13	Děkujte!	115
3.14	Až umřete	116
3.15	Zmapujte vnitřní svět druhých	118
3.16	Přesvědčte různé typy lidí	121
3.17	Rozpoznejte neverbální odmítnutí	124
3.18	Uklidňující gesta a nervozita	127
3.19	Vyčtěte ze rtů stres i obavy	129
3.20	Prostor znamená vliv	130

Odemčena nová úroveň: Režisér vztahů	133
Čtvrtá hra – Závěrečný souboj!	135
4.1 Psychický štít	137
4.2 Skákejte druhým do řeči a ovládněte situaci	139
4.3 Když se situace vyhroťí	143
4.4 Pozor na překážky	147
4.5 Nechte druhé zpočátku vyhrát	149
4.6 Co byste nikdy neměli říkat	150
4.7 Zůstaňte nestranní	152
4.8 Najděte společný záměr v konfliktních situacích	154
4.9 Objektivita při vydírání	157
4.10 Dvě výborné možnosti, jak neutralizovat útoky	158
4.11 Válka o vliv	159
4.12 Nejlepší plán B	161
Odemčena nová úroveň: Soupeř v závěrečném souboji poražen!	165
Nová úroveň!	166
Hra uložena	171
Hrát znovu? A/N	173

Tuto knihu věnuji svému synu Milovi, kterému jsou teprve dva roky, ale o umění kombinovat neodolatelný šarm a nekompromisní prosazování vlivu už toho ví mnohem více, než se většina lidí naučí za celý život. Techniky v této knize jsou určeny pro nás ostatní, kteří neumíme zároveň vypouštět bubliny a smát se.

Ale také...

... pro ty z vás, kteří si vždy mysleli, že vliv a moc jsou něco nečistého a nepřítjemného a že z nich nemůže vzejít nic dobrého, zároveň se však nemohou zbavit pocitu, že jsou pravděpodobně velmi užitečné. A možná i trochu vzrušující.

A také...

... pro všechny hráče, kteří podstatnou část života věnují snaze mít vše pod kontrolou. Něco ovládat. Cokoli. Ať je to vesmírná loď, celý fotbalový tým nebo prak na vystřelování našťvaných ptáků. Pusťme se tedy do hry!

O autorovi



Mentalista. Mistr manipulace. Psychologický iluzionista. Spisovatel. Lektor. Moderátor populárních televizních show. **Henrik Fexeus** se narodil v roce 1971 v Örebro ve Švédsku. Po vystudování filozofie na Stockholmské univerzitě působil v oboru komunikací a marketingu, později se specializoval na komunikační techniky a rozvíjení mentálních dovedností. Dnes patří k nejznámějším švédským odborníkům v oblasti neverbální komunikace, řeči těla, ovlivňování druhých, psychologické manipulace a mentálního iluzionismu. Zabývá se rovněž zkoumáním vlivu médií, reklamy a propagandy.

Doposud vydal sedm knih, jichž se jen ve Švédsku prodalo přes půl milionu výtisků a jež byly přeloženy do dvaceti tří jazyků. Jeho první kniha *Naučte se číst myšlenky* se záhy stala bestsellerem a vyšla ve dvaceti zemích.

Od roku 2005 se Henrik Fexeus věnuje přednáškové činnosti, k okruhu témat jeho vystoupení patří neverbální komunikace, rozvíjení vztahů a fenomén „čtení myšlenek“. Je vyhledávaným konzultantem, jehož služeb využívají nejvýznamnější švédské televizní stanice a deníky.

Pro švédskou televizi SVT uváděl dvě řady mezinárodně oceňovaného pořadu *Brain Storm* a zábavnou show *The Code*, která si dala za cíl najít hostům ve studiu vhodné partnery čistě na základě vědeckých poznatků a zkoumala, zda je možné navodit skutečnou lásku vědeckými metodami, nebo zda lidské city zůstanou navždy nevysvětlitelnou záhadou. Divácky úspěšná byla také dvě vyprodaná turné, jež Henrik Fexeus absolvoval se svými představeními *Mind Circus* a *In Your Head*.



Vložte minci



Spustíte novou hru

Vliv

- ▶ schopnost ovlivňovat chování druhých

Hra

- ▶ strategické přemísťování různých objektů s výslovným záměrem dosáhnout určitého výsledku

Hry o vliv

- ▶ schopnost strategicky ovlivňovat chování druhých lidí za účelem dosažení kýženého výsledku



Hry o vliv

Počet hráčů:

1 (+ všichni ostatní)

Obtížnost:

začátečník – expert

Čas:

5 minut – zbytek vašeho života

Pravidla her

Tohle není hra...

Hra *Nihilumbra*

Pšššt...

Promiňte, že šeptám. Pojdte dál. Moc rád vás vidím. Vlastně jsem doufal, že přijдете právě vy. Viděl vás někdo přicházet? Raději se nenápadně ohlédněte, než budete pokračovat. Abyste si byli jistí.

Jste sami?

Dobrá tedy.

Vítejte!

Jestliže čtete tyto řádky, znamená to, že se vám do rukou dostal výtisk knihy *Nejlepší přesvědčovací techniky*. Je-li tomu tak, rád bych vám pogrataloval. Teď, když tyto řádky píšu, ještě sám nevím, co se stane, až kniha vyjde. Možná, že někdo skoupí celý náklad a nechá všechny kopie spálit. Kniha by také mohla vyvolat natolik kontroverzní diskusi v médiích, že by ji obchody mohly odmítnout prodávat. Pokud k něčemu takovému dojde, má to svůj důvod. Víte, jen málo lidí bude stát o to, abyste si knihu přečetli.

Váš šéf rozhodně nebude rád, že ji čtete. A pokud sami pracujete ve vedoucí pozici, vaši podřízení také nebudou chtít, abyste ji četli. V podstatě každý, kdo těží z toho, že má lepší postavení než vy, by byl raději, kdybyste knihu nečetli. Například kolegové z vedlejšího oddělení, kteří s vámi soupeří o zdroje ze společného rozpočtu. Nebo spolužačka, která si vyhlédla stejného neodolatelného kluka, na něhož děláte oči i vy.

A totéž se jistě vztahuje na místní politiky či lobbisty a prakticky na každého, komu váš souhlas zajišťuje živobytí. Nechci nikoho z nich pomlouvat. Tito lidé jsou velmi ambiciózní ve snaze získat si vás na svou stranu. Váš generální ředitel nejspíš absolvoval řečnický kurz, kde ho učili komplikované teorie, jak využívat patos a logos, a marketingová firma, která na vás cílí svou kampaň, určitě investovala spoustu peněz do průzkumů marketingové psychologie. Vše proto, aby vás dokázali lépe přesvědčit.

A pak se objeví nějaká kniha, která to všechno zničí.