Seznámit se je snadné

aneb

Udělejte si z lidí přátele

free
video eBook

Olga Strnadová

eBook | v3.1 s videi | Pokud se tato kniha dostala až k Vám, někomu na Vás záleží...

VOLNĚ ŠÍŘITELNÉ

Věnování:

"Tuto knihu s láskou věnuji všem svým báječným přátelům, kteří mě inspirují a podporují na cestě za mými sny. Také všem lidem, kteří prošli mým životem a přivedli mě k sepsání této knihy. Chci ji věnovat každému, kdo si přeje najít nové přátele a navázat s lidmi dobré vztahy a zvednout si sebevědomí."

Nezměrné poděkování...

... chci vyjádřit Davidovi a Michalovi, díky kterým se tato kniha dostala až k vám.

Olga Strnadová

Jak s video eBookem pracovat?

Na oficiálních stránkách **(klikněte SEM nebo na odkaz** v patičce této stránky) si zkontrolujte, jestli máte nejaktuálnější verzi. Tento eBook si vytiskněte a pracujte s ním - pište si do něj své poznámky. Nedílnou součástí této knihy jsou videa a další bonusové materiály, díky kterým získáte další důležité informace. Jsou pro vás zdarma. Stačí, když zadáte svůj email, abych vám je mohla poslat.

Vaše otázky nezůstanou bez odpovědi

Pokud vás při čtení eBooku napadne jakákoliv otázka, napište mi.

Kontaktujte mě prostřednictvím mého blogu (klikněte zde).

Odpovím na všechny dotazy. Vašim dotazům a odpovědím na ně chci věnovat náležitou pozornost a musím si na ně vyčlenit dostatek času. Ovšem každý den mi přijde několik desítek emailů a jiných zpráv a není v mých silách odpovídat na všechny ihned. Respektujte to, prosím, a počítejte s dobou pro odpověď okolo 7 - 14 dnů.

Nudné prohlášení:

Tento eBook je soubor osobních myšlenek, zkušeností a názorů, založených na mých úspěších i neúspěších v seznamování a komunikaci s lidmi. Stažením tohoto eBooku přijímáte, že jakékoliv použití informací zde popsaných je ve vašich rukách a autor nenese žádnou zodpovědnost za vaše výsledky.

Varování pro kyberlumpy

Tento eBook podléhá autorským právům. Nesmíte kopírovat texty, obrázky ani jiné části a informace zde obsažené. Ebook ani žádná jeho součást nesmí být prodáván ani jinak zpoplatněn.

Volné šíření povoleno ;-)

Tento eBook MŮŽETE ŠÍŘIT V NEZMĚNĚNÉ PODOBĚ (tak jak je - 31 stran). Můžete jej sdílet i dávat ke stažení na internetu ZDARMA, přeposílat emailem. Klidně tento eBook **nabízejte i jako dárek či bonus k vašim službám** (a obdarovaní jej mohou samozřejmě přeposlat dle libosti dál).

Součástí eBooku jsou nejen videa ale i další bonusy! Vy, stejně jako kdokoliv jiný, můžete využít úplného potenciálu tohoto video eBooku. Klikněte na odkaz v patičce této stránky, na webu pak vyplňte svůj email, abych vám je mohla postupně zaslat a dostanete se k informacím, které tuto knihu doplňují.

Obsah:

Předmluva **5**
1. Cesta k sobě - (nejen) můj příběh **6**
Jak to všechno začalo 6
Jak správně nastavit myšlení (video č. 1) 9
Zrcadlo v koupelně (cvičení) 10
2. Jaký je Váš příběh? **11**
Jediné řešení je akce, která vám pomůže přeprogramovat vaše podvědomí 12
Čím déle to budete odkládat, tím to bude horší 13
Co je situační komunikace? 14
Cesta k vašemu podvědomí (cvičení) ..... 15 + 16
Toto je váš příběh (video č. 2) 15
3. Proč to nejde? **17**
Kde a proč lidé dělají chyby při aktivním seznamování? 18
Jak z toho ven? 19
Odpovězte si upřímně na otázky 20
Společensky-pracovní akce 20
Pozorujte lidi (cvičení) 21
Jak to dělat správně (video č. 3) 21
4. Přemýšlejte o cizích lidech pozitivně **22**
Jak funguje lidská komunikace? 23
Na navazování kontaktů není nic složitého 24
Příklad z praxe 25
Další příklad z praxe 25
Udělejte si laskavost! Usmějte se na sebe (cvičení) 25
Jděte do akce (video č. 4) 25
5. Jak jste na tom se seznamováním a vztahy? **26**
Jak jste na tom vy se seznamováním a s přátelstvím? 27
☑ Test - seznamování a přátelství 28
Jak jste si vedli s odpověďmi? Vyhodnocení testu 29
Je to opravu pro každého? (video č. 5) 29
✉ Napište mi své příběhy, své postřehy a komentáře 29
Závěrem: tato kniha je jen prvním krokem na úspěšné cestě za lepšími vztahy a lepším životem! **30**

Předmluva

Stojíte jistě na obou nohách?

Po operaci kolena jsem potřebovala berle, abych se vůbec někam dostala. Díky nim jsem se mohla pohybovat a hlavně mi pomáhaly, abych mohla operovanou nohu postupně trénovat a začít zase normálně chodit. Co to má společného s komunikací?

Efektivní seznamování stojí na dvou nohách. Aby dobře kráčelo, měly by být obě nohy silné a funkční. První noha, nezbytná k vykročení na cestu seznamování, je SEBEVĚDOMÍ. Druhou nohou, stejně důležitou, je CHOVÁNÍ. Při navazování kontaktů a získávání nových přátelství je to jako při chůzi. Vaše chování a sebevědomí se doplňují. Zdravá sebedůvěra a zvládání seznamovacích vět, technik a situací vás společně přivedou k novým přátelům a navázání či zlepšení vztahů s lidmi.

Mohu to jen potvrdit. Přestože jsem měla teoreticky nastudované **způsoby seznamování**, nikam jsem se dlouhou dobu prakticky neposouvala. Potřebovala jsem berličky, které mi pomohou posílit i druhou nohu, abych mohla **sebevědomě procházet procesem navazování nových vztahů**.

Během své práce jsem zjistila, že drtivá většina lidí má problémy s jednou nebo druhou nebo dokonce s oběma nohama, na kterých stojí komunikace a seznamování. Je přirozené, že hledají berličky, aby se takzvaně rozchodili. Právě proto jsem připravila eBook *"Seznámit se je snadné aneb Udělejte si z lidí přátele"*.

Nejprve se zaměříme na vaše sebevědomí. Posílíme Vaše kladné stránky a překonáme to, co vám bere sílu a odvahu.

Právě otevíráte knihu, která vám ukáže, jak upravit své vnitřní nastavení k sebevědomému seznamování a získávání přátel.

Naučím vás, jak překonat zábrany v komunikaci, začít a udržet zajímavý rozhovor s kýmkoli a kdekoliv, jak si zvednout sebevědomí, jak si vás lidé zamilují a jak dobře prodat svoje nápady, názory, služby nebo zboží.

1. Cesta k sobě – (nejen) můj příběh

Jak jsem se k seznamování dostala? A proč jsem se o toto téma začala podrobně zajímat?

Začátky nebývají snadné

Když jsem s aktivním seznamováním začínala, prožívala jsem osobní krizi. Cítila jsem se osamělá a neschopná. Byla jsem na mateřské, v novém městě, bez jediného známého. Měla jsem o 25 kilo víc, dluhy, spoustu špatných zkušeností s lidmi a nulové sebevědomí. S vrstevníky jsem si moc nerozuměla. Můj tehdejší život se točil převážně kolem slovíček „papat“, „kakat“ a „hají“. Z oslovení nových lidí jsem měla strach. Vůbec jsem nevěděla, jak překonat stud, jak zvládnout trému a sebrat odvahu udělat první krok a začít se bavit s někým neznámým. Nechtěla jsem se vtírat, působit trapně nebo zoufale.

Nevěděla jsem jak začít. Jak najít s novými lidmi společné téma a zbavit se pocitu, že nemám o čem mluvit. A když už jsem sebrala odvahu a zkusila to, poznala jsem převážně lidi, se kterými jsem si moc nerozuměla. Přesto jsem věděla, že mám na víc. Chtěla jsem víc. Toužila jsem svou situaci změnit. Přemýšlela jsem, jak se dostat k lepším kontaktům a jak zaujmout hned při prvním setkání.

Pak přišla proměna

Začala jsem číst inspirativní knihy o komunikaci a osobním rozvoji. Díky tomu jsem začala chápat principy seznamování, které jsou použitelné jak v běžném životě tak v podnikání. To mi dodalo trochu odvahy a začala jsem zkoušet různé způsoby navazování kontaktů, čím začít rozhovor, jak oslovit druhé lidi. Postupně jsem přicházela na to co dělat, aby se lidé se mnou cítili dobře. Hledala jsem způsoby jak si říct o kontakt, aby to nevypadalo vlezle. Pořád jsem se ale nemohla zbavit pocitu, zda

free video eBook Videa získáte zdarma - klikněte SEM

jsem neřekla něco nevhodného. Věděla jsem, že to pramení z mého nízkého sebevědomí. Klíčové bylo **začít dělat takové věci, abych získala zpět sebedůvěru** i přesto, že jsem měla pocit, že jsem selhala a nacházím se ve složité životní situaci. Obrovskou pomocí pro mě byl můj manžel, který mě podporoval a věřil mi. Pomáhal mi zvládnout neúspěchy, které jsem někdy zažívala a moje sny zaléval novou a novu motivací jako květinu vodou. Snažila jsem se lépe pochopit sebe sama a začala jsem objevovat svoje přednosti (umím naslouchat, vcítit se do druhých,…). A tak jsem v seznamování začala využívat toho, co vím, co umím a co mi jde nejlépe. A hlavně **šla jsem naplno do akce!**

První soukromé úspěchy

Brzy jsem uměla rozpoznat správnou situaci k seznámení a když taková situace nebyla, dokázala jsem ji vytvořit a začít s lidmi konverzovat. Postupným osmělováním a zkušenostmi jsem získala jistotu, o čem se s kým bavit, jak udělat dobrý dojem a jak udržet rozhovor živý a zábavný. **Díky aktivitě rostlo i mé sebevědomí** a to mi pomohlo osvobodit se od od myšlenek typu: *„Co si o mně budou myslet druzí?“* Můj okruh známých a kamarádů rostl. Moje zájmy a zážitky byly pestřejší, život zábavnější. Začala jsem hubnout a rozhodla se, že navzdory složité finanční situaci se opět pustím do podnikání.

Příležitost

Začala jsem lidi kontaktovat nejen ze soukromých, ale také z pracovních důvodů. Díky tomu jsem pochopila, jak je důležité se správně prezentovat, vědět jak lidem prodat své myšlenky, získat jejich důvěru v to, co děláte. Protože jsem měla v komunikaci úspěchy a byla jsem ambiciózní, začala jsem učit a vést týmy lidí a podnikatelů v navazování kontaktů a budování vztahů. Většina lidí stejně jako já na začátku řešila, jak **ztratit prvotní ostych a překonat sama sebe**. Byli ochotni učit se nové věci, ale potřebovali vedení. Já sama jsem se průběžně dál vzdělávala a vypracovala jsem např. krátký manuál s tipy, jak si zapamatovat lidi, se kterými se setkáte.

free video eBook Videa získáte zdarma - klikněte SEM

Veřejné úspěchy

Naučila jsem stovky lidí, jak oslovit kohokoliv třeba v autobusu, jenom tak na ulici nebo v supermarketu. **Vedla jsem je postupným tréninkem**, aby dokázali vhodně upozornit na své kvality a prodat lidem své myšlenky, produkty, práci a získávali větší vliv.

Mezi mé posluchače patřili lidé všech věkových kategorií, z různých konců světa, byli mezi nimi zkušení manažeři s letitou praxí v oboru i čerství maturanti. Proto jsem postavila svoje **školení na obecných principech, které fungují pro každého** bez rozdílu věku, pohlaví nebo společenského postavení. Mí studenti přestali pochybovat o svých schopnostech, i když byli mezi zkušenějšími nebo výše postavenými lidmi. Zaznamenali pozitivní změny nejen v pracovní komunikaci a seznamování, ale i na svém sebevědomí a soukromých vztazích, protože nezískávali jen kontakty, ale s každým člověkem navázali dobrý vztah.

Inspirace

Tyto zkušenosti mě ještě více inspirovaly. Ať děláte v životě cokoliv, je dobré umět se prosadit, dát o sobě vědět a to nejlépe prostřednictvím dobrých doporučení od přátel. Úspěšní lidé jsou velmi často i žádanými společníky a hosty. Lidé, kteří navazují dobré vztahy, mají jistotu v sebe sama a dokáží přenést víru toho co dělají na ostatní. Dokáží lidi kolem sebe inspirovat, být jim příkladem a vést ostatní ke změně.

Nový projekt

Společně se svým skvělým týmem, který vznikl právě díky výše zmíněným dovednostem, jsem pro vás připravila Školu seznamování, kde se s Vámi ráda podělím o své zkušenosti. Podpořím vás v oblastech, které vám nyní činí obtíže a také vás ráda poznám osobně. Ve **Škole seznamování** se společně zaměříme na to, jaká témata vám pomůžou snadno se seznámit. Naučíte se, být pro lidi přitažlivější a zábavnější. Pomůžu vám, zvládnout případné odmítnutí nebo neúspěch. Budete bravurně komunikovat i s lidmi, kteří mají jiné názory a postoje než vy.

free video eBook
Videa získáte zdarma - klikněte SEM

Video č. 1

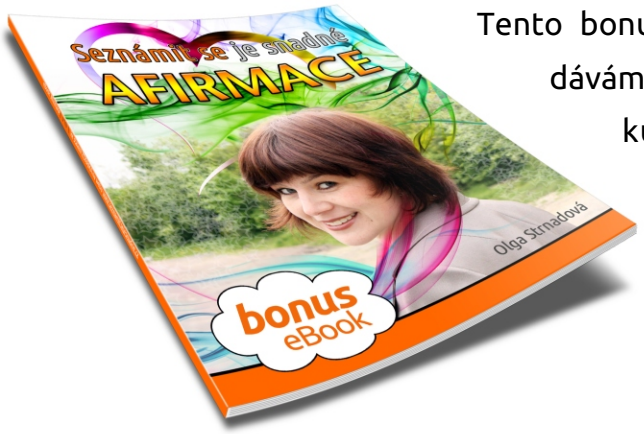
Pokud bylo pro vás těžké nahlédnout na svoji současnou situaci, rozumím vám. Mám pro vás dobrou zprávu. Ukážu vám, jak správně nastavit vlastní myšlení. Je to první důležitý krok nejen pro seznamování a komunikaci.

Podívejte se na video "**Kapitola 1. - Jak správně nastavit myšlení**", které naleznete po registraci ve stejnojmenném emailu.

AFIRMACE - Váš bonusový eBook

Bez ohledu na okolí, vzdělání, osud či náhodu jsou to naše myšlenky, které tvoří naši realitu a budoucnost.

Možná se ptáte, co to vlastně ty afirmace jsou? Obecně vysvětleno - jsou to vaše vnitřně vyslovené myšlenky, touhy a přesvědčení, kterými můžete měnit chod událostí. A to ve svůj prospěch či neprospěch - podle toho, jakými myšlenkami se zaobíráte.



Tento bonusový eBook "AFIRMACE" vám však dávám proto, abyste své myšlenky využili ku vašemu prospěchu. Najdete jej v emailu společně s videem k první kapitole.

Poznámka: Pokud emaily nedostáváte, zaregistrujte se ZDARMA na stránkách Seznámit se je snadné (odkaz na web je v zápatí každé strany této knihy).

stačí kliknout

CVIČENÍ

NAPIŠ SI

Zrcadlo v koupelně

Pokud chcete nakopnout svoje sebevědomí a zlepšit svoje seznamovací a komunikační dovednosti, **začněte tímto prvním krokem!** Na sklo v koupelně, na stůl v pracovně, na nástěnku v práci, na lednici, zkrátka **na nějaké místo, které máte často na očích, si napište větu:**

- „Přitahuji nové, vzrušující, milující, starostlivé, tolerantní, zábavné a velkorysé přátele a sama jsem takovým přítelem pro ostatní."

Každý den se na tu větu dívejte. Pořád dokola, **dokud se vám ta myšlenka nedostane** takzvaně **pod kůži**, respektive do vašeho podvědomí.

Možná si říkáte: *„Jak mi to pomůže najít nové přátele?"* **Důvěřujte tomu.** Pomůže vám to naladit vaše podvědomí, **časem se to stane vaší součástí** a budou se dít zázraky. Ať tomu nyní věříte nebo ne, **funguje to**. Tak to udělejte!

Kde všude sis větu napsal/a?

free video eBook Videa získáte zdarma - klikněte SEM

2. Jaký je váš příběh?

Pojďme se společně podívat na to, proč lidé mají s komunikací problémy.

Mnoho lidí, kteří mají starosti se seznamováním a s mezilidskou komunikací, musí po příčinách pátrat až do svého raného dětství. I vy si řadu věcí můžete ujasnit, když zavzpomínáte na svoje dětství a dospívání. Možná odhalíte nečekané souvislosti a pomůže vám to lépe pochopit celý proces.

Začněte tím, kam až sahá vaše paměť. Je důležité, abyste se ve svých vzpomínkách dostali až do doby, **kdy jste byli malé děti**. Možná si vybavíte události, které přímo či nepřímo mají vliv na komunikační problémy.

V lidské komunikaci hraje velkou roli sféra **podvědomí**, která **řídí naše chování**. Když jsme ve stresu, v nějaké vypjaté situaci, když jsme unavení, rozčilení a podobně, vyplují tyto podvědomé programy na povrch.

Většina těchto **programů se tvoří v prvních pěti letech našeho života**. Naše podvědomí je v tuto dobu velmi citlivé a otevřené. Během puberty se postupně uzavře. Každý z nás má řadu dobrých programů, ale také máme programy, které je třeba změnit. S tím vším souvisí například přílišná ostýchavost, strach před vystupováním na veřejnosti nebo dokonce fóbie z kontaktu s cizími lidmi.

PAMATUJ

☛ *Jen málokdo tuto nelehkou situaci překoná sám. Cesta ke změně je možná! Vyžaduje nějaký čas. Vaše mysl musí být otevřená, aby se zbavila starých nežádoucích komunikačních vzorců.* ***Doslova musíme přeprogramovat naše podvědomí.***

Na naše nejranější dětství si převážně nepamatujeme. Nevíme, jak v té době spolu komunikovali rodiče, jak se k nám chovali sourozenci, jak jsme vycházeli se svými vrstevníky na dětských hřištích, jaká panovala atmosféra v našem batolecím věku.

Většinou nevíme, jestli jsme neměli **silný zážitek spojený se vztahy a komunikací, který naše podvědomí ovlivnil**.

free video eBook Videa získáte zdarma - klikněte SEM

PAMATUJ

☛ *Je důležité zavzpomínat a nechat vyplout na povrch věci, o kterých jsme si mysleli, že už si je nepamatujeme.*

Výzkumy prokázaly, že **naše podvědomí řídí řadu automatických reakcí a mechanismů chování**, a my si je skutečně častokrát ani neuvědomujeme. Bohužel pravdou je, že mnoho lidí má v sobě nějaké vnitřní psychické bloky spojené s mezilidskou komunikací, které se jim nedaří překonat. Dobrá zpráva je, že **to není trvalý stav**. Situace se dá změnit o 180°.

Nevymlouvejme se tedy **na naši špatnou výchovu nebo otřesné zážitky z dětství**. Pracujme s nimi. Toto téma nemůžeme v mezilidské komunikaci přehlížet nebo podceňovat.

Cvičení na konci kapitoly má pomoci nejen lidem, kteří prodělali nějaké nepříjemné zkušenosti, ale i těm, kdo si myslí, že na jejich život neměla vliv žádná životní traumata a jejich problémy s komunikací vycházejí pouze z jejich přirozenosti.

Jediné řešení je akce, která vám pomůže přeprogramovat vaše podvědomí.

Pokud se cítíte osamoceni, uvědomte si, že musíte začít chodit mezi lidi. Pokud chcete někoho potkat, vystupte ze zóny svého pohodlí a pusťte se do objevování nových dimenzí. Pochopte a ztotožněte se s tím, že osvojit si seznamovací techniky a konverzační schopnosti není žádná věda.

Uvěřte tomu, že seznamování je snadné a zábavné! **Vy musíte přesvědčit nejprve sami sebe, že komunikace je jednoduchá**. Dejte si za cíl, dát se denně do řeči s kýmkoliv, kdekoliv, o čemkoliv a využít každé možné příležitosti k seznámení.

Když lidé stojí před novou výzvou, přijít za někým úplně cizím a začít se ním bavit, nejde jim to. Častokrát si říkají: *„Teď. Teď je to ta situace, tak honem, začni o něčem mluvit.“* Jejich nervozita a stres, který si sami způsobují, znemožní každou možnou příležitost na seznámení. Selhávají. Proto musí překonat tyto zábrany.

Možná se vám nyní zdá, že předešlých několik vět jsem formulovala příliš obecně, ale vše vychází z mých vztahových zkušeností. Sama mám toto vše za sebou. Promítala

free video eBook Videa získáte zdarma - klikněte SEM

jsem si svoji minulost a přemýšlela hodně do hloubky o různých událostech. Objevila jsem dlouho neléčená zranění. Potlačená bolest vyšla na povrch a tak začal proces uzdravování.

PAMATUJ

☛ *Pochopila jsem, že když budu během kontaktu s lidmi limitovaná věcmi, které mě brzdí, nikam se nedostanu.*

Čím déle to budete odkládat, tím to bude horší.

Neodkládejte seznámení na lepší chvíli, na nějaké „až po tom", na takzvané jindy, až se budete cítit lépe a podobně. Jděte do akce! Čím více budete nad svým prvním krokem k seznámení přemýšlet, tím těžší a složitější vám bude připadat. Začnete o sobě pochybovat a to, co máte učinit, se vám bude zdát obtížné. **Každý začátek je těžký**. Pokud budete takový krok v sobě rozebírat, postupně se sami paralyzujete a neuděláte nic. A až prošvihnete svoji šanci, budete na sebe ještě naštvaní, že jste se nerozhoupali a nezvládli jste to. Co se stane? Problém bude ve vaší mysli narůstat a tam rozhodně nesměřujeme!

Po několika zkušenostech v seznamování jsem dospěla k důležitému zjištění. Někteří lidé se mi přiznali, že se mě báli oslovit jako první. Problém nebyl ve mně, ale v nich. Ostýchali se. Nevěděli jak.

ZE ŽIVOTA

☛ *Tím, že jsem jim podala pomocnou ruku, udělala přátelské gesto a prolomila ledy, bylo už velmi jednoduché se dále bavit.*

Nejprve jsem tomu nemohla uvěřit. Přiznání těchto lidí mě obohatilo o pohled z druhé strany. Pochopila jsem, že na světě je řada inteligentních, talentovaných, vzdělaných a báječných lidí, kteří jsou současně stydliví.

Taky jste měli dříve pocit, že jen vy máte problém v komunikaci?

Já ano. Zaměřovala jsem se příliš na sebe a domnívala jsem se, že všichni kolem mě jsou v pohodě a jen já jsem bezradná a nejistá. Věřila jsem tomu, že jsem na tom určitě hůře než ostatní. Nový rozměr, který se přede mnou otevřel, mi ukázal cestu. Pochopila jsem, jak důležitá je situační komunikace.

free video eBook Videa získáte zdarma - klikněte SEM

Co je situační komunikace?

Je to skvělý a jedinečný **prostředek, který vytvoří vzájemnou náklonnost a posílí sympatie**. Věnovala jsem se jejímu studiu a procvičování. Sama na sobě jsem zkoušela různé techniky a krok za krokem jsem se učila, jak zlepšit svoje komunikační schopnosti. Následně jsem pomáhala ostatním rozvíjet jejich dovednosti tak, aby se stali sebevědomými, pohotovými, společenskými lidmi, kteří aktivně sami navazují nové vztahy a dokáží je udržet.

Situační komunikace je soubor ověřených konkrétních návodů a otázek, jak se můžete začít bavit s kýmkoliv, kdekoliv a o čemkoliv a bude to oboustranně příjemný a obohacující rozhovor.

PAMATUJ

☛ *Díky situační komunikaci jsem potkala řadu úžasných lidí a mnozí z nich se stali mými přáteli. Život se stal zábavnějším. Díky tomu se v mém životě nacházejí lidé, kteří dodávají každému novému dnu na významu a hloubce.*

Cílem této knihy je ukázat vám, jak se z osamocené, nedůvěřivé a uzavřené osoby, stal úplně nový člověk.

Můj největší úspěch v komunikaci ovšem není to, že jsem prošla osobní změnou, která mi zkvalitnila život. Mým největším úspěchem je, že moje **předané rady a zkušenosti pomohly řadě lidí zlepšit jejich seznamovací a komunikační dovednosti**. Mým cílem je, abyste i vy mohli svůj život naplnit poklady, které vám přinesou setkání s novými lidmi a stali jste se sebevědomým a oblíbeným společníkem, důvěrným přítelem nebo váženým obchodním partnerem.

Situační komunikace se může stát novým návykem, díky kterému budete mít ze sebe dobrý pocit. Budete dobře působit na ostatní, naučíte se u rozhovoru přemýšlet a ne jen automaticky mluvit.

free video eBook Videa získáte zdarma - klikněte SEM

CVIČENÍ

Cesta k vašemu podvědomí

Rozdělte si svůj život na šestileté úseky. To znamená, že pokud je vám např. 26 let, máte 5 úseků (0-6 let, 7-12 let, 13-18 let, 19-24 let, 25-26 let). Zamyslete se nad každým obdobím zvlášť. Vezměte si tužku a papír a pište si!

NAPIŠ SI

- Napište si váš silný zážitek v oblasti komunikace, který si z každého období pamatujete. Pokud vám vyvstanou v mysli negativní zážitky, vyvažte je dvojnásobkem zážitků pozitivních. Ty pozitivní si také zapisujte! Pátrejte po tom, co bylo v daném časovém úseku vašeho života dobré. Poděkujte za to! To, co bylo špatné, nechte vyjít na povrch. Uvědomte si pocit, který při vzpomínce prožíváte. Rozhodněte se, že vy jste pánem vašeho života. Tudíž nedovolte, aby pánem vašeho života byla nějaká špatná zkušenost nebo někdo, kdo ji způsobil. Pokud jste si takovou zkušenost způsobili sami, přijměte to jako fakt. Díky tomu teď víte, co je správně a co je špatně. Proto byste to znovu neudělali. Navíc můžete díky vaší zkušenosti pomoci někomu, kdo je nyní v podobné situaci, jako jste byli vy.

Toto cvičení není záležitostí deseti minut ani jednoho dne. Je to proces, který se tímto cvičením nastartoval. Vyžaduje to však nějaký čas. Položte si výše uvedené otázky a nechte je v sobě volně plynout. (Účelem této knihy není psychoterapie ani rozebírání hlubin mysli a duše. Pro komplexnější pochopení zábran v komunikaci s lidmi je třeba si uvědomit některé svoje současné limity a jejich příčiny.)

Video č. 2

Podívejte se na video "**Kapitola 2. - Toto je Váš příběh**", které naleznete jako další ve stejnojmenném emailu.

Poznámka: Stále ještě nemáte emaily? Zaregistrujte se ZDARMA (stačí vyplnit email).

klikni

free video eBook
Videa získáte zdarma - klikněte SEM

Období: 0-6 let | 7-12 | 13-18 | 19-24 | 25-30 | 31-36 | 37 - 42
43-48 | 49-54 | 55-60 | 61-66 | 67 a více let

CVIČENÍ

NAPIŠ SI

Vytiskněte si tuto stránku pro každé období.

Zakroužkujte to správné a pište.

Každý negativní zážitek musíte vyvážit 2ma zážitky pozitivními.

free video eBook

Videa získáte zdarma - klikněte SEM

3. Proč to nejde?

Kde lidé obecně nejčastěji chybují?

Možná už jste na sobě začali nějak pracovat. Čtete, vzděláváte se, zkoušíte cvičení, ale přesto potřebujete ještě takzvaně popostrčit? I v tomto případě jste na správném místě. **Dobrá zpráva pro každého je, že se to dá opravdu zvládnout**. Kromě nových přátel a zážitků získáte větší vnitřní svobodu, vyrovnanost, zvýší se vaše sebevědomí. Budete otevřenější, jistější a upřímnější. Pochopitelně to chce vaši odhodlanost a snahu. Úspěch zažívají jen ti, kteří vytrvají.

Bohužel většina lidí sama sebe přesvědčí, že na něco jsou nebo nejsou a přes to nejede vlak. Do žádné akce, změny, práce, čehokoliv, se ani nepustí. Neodváží se. Vidí pouze překážky, komplikace a nepohodlí, které by museli vytrpět. Nakonec dojdou k závěru, že je jim přece jen lépe tam, kde jsou. To platí pro nejrůznější oblasti života včetně seznamování a komunikace.

Menší skupina lidí dojde k rozhodnutí a vykročí. Mají velká očekávání, ale nedokáží sami zvládnout případná zklamání a po pár neúspěších se vzdávají.

PAMATUJ

☛ *Takoví lidé potřebují podporu. Pomocníka, který je čas od času pozvedne a popostrčí. Pokud se mají o koho opřít, potom dokáží uspět. Hledáte-li někoho takového, jsem tu pro vás.*

Nejméně početná skupina jsou lidé, kteří se do něčeho „zakousnou“ a jdou si tvrdě za svým. Pracují na sobě. Mají před sebou inspiraci, která je žene vpřed. Ovšem i tito lidé potřebují zkušeného mentora, se kterým mohou konzultovat svoje úspěchy i neúspěchy.

free video eBook Videa získáte zdarma - klikněte SEM

Kde a proč lidé dělají chyby při aktivním seznamování?

Načtou si knihy o komunikaci, získávání přátel, o tom jak udělat dobrý dojem a podobně. Vyslechnou řadu rad a doporučení. Což je v jádru správně. Problém je, že s tím neumí pracovat dál a **dobře to uplatnit v reálném životě a konkrétních situacích**.

Na teoretické úrovni jsou tito lidé velmi dobře připraveni. Praxe poněkud pokulhává. Když se snaží dát s někým do řeči, nedaří se. Nemají odvahu nebo nejsou pohotoví, začnou panikařit a všechny poučky jsou tytam. Nechovají se přirozeně. Opravdu upřímně se snaží, ale z nějakého důvodu komunikace vázne. Co následuje? Přichází zklamání, pocit vlastní neschopnosti, negativní dopad na sebevědomí, obavy z nového pokusu, očekávání dalšího neúspěchu.

Proč se to děje? Namotivovaní a odhodlaní lidé se snaží podle získaných pouček za každou cenu zapojit druhého do rozhovoru. Pokládají otázky, správně projevují o druhé zájem, ale... neumí s tím pracovat. Nedávají ze sebe dost, jsou nervózní.

Nervozita spojená s pocitem potřeby komunikace (jak soukromé tak pracovní) na vás **zvyšuje tlak**. Reakcí komunikačních partnerů může být buď stažení se do ulity, v horším případě začnou být útoční. Někdy na vás snaživý, nervózní a poučený, člověk hovoří totiž jako vyšetřující policista. Takže to probíhá třeba takto:

Nervózní vyšetřující: „Promiňte, prosím vás, znáte to tady?"
Vyšetřovaný: „Ano."
Nervózní vyšetřující: „Nevíte, kde je tady nejbližší květinářství?"
Vyšetřovaný ukáže a popíše cestu.
Nervózní vyšetřující: „Děkuji. Praha je pěkné město, že?"
Vyšetřovaný: ??? „Jo."
Nervózní vyšetřující: „Jak dlouho tu žijete?"
Vyšetřovaný: „Nó..., už 11let."
Nervózní vyšetřující: „A jste tady spokojený?"

free video eBook
Videa získáte zdarma - klikněte SEM

Vyšetřovaný: „Jo, docela jo.“

Nervózní vyšetřující: „A co se vám tu líbí nejvíc?“

Nervozita vyšetřujícího vzrůstá.

Jak z toho ven? Změnit „vyšetřovaného“ za „dotazovaného“

Pokud vám někdo dává jednoslovné odpovědi (viz rozhovor výše), nepokládejte do nekonečna další otázky. Navažte na vámi položený dotaz. Zkuste „Vyšetřovanému“ nabídnout něco ze sebe. To vám pomůže zrelaxovat. Když budete uvolnění a otevření, pomůže to vzájemnému kontaktu.

... dotazovaný ukáže a popíše cestu.

Aktivní tazatel (tedy vy): „Děkuji. Je vidět, že to tu máte prochozené. Jdete z práce?“

Dotazovaný: „Jo.“

Aktivní tazatel: „Já jdu s manželkou na večeři a chci jí ještě koupit květinu, ale už jsem tady dlouho nebyl a hodně se to tu změnilo. Máte pěknou kravatu, můžu se zeptat, co děláte.“

Dotazovaný: „Pracuju v pojišťovně XY jako manager.“

Aktivní tazatel: „To musí být docela náročná práce, stres, lidi a tak.“

Dotazovaný: „Občas jo. A co děláte vy?“

Rozhovor působí přirozeněji a „Dotazovaný“ začíná být aktivní.

Už máte nějaké téma, kterého se můžete chytit. Využijte toho!

Když se někdo nerozmluví ani po třech čtyřech pokusech, pak daný člověk asi není z jakéhokoliv důvodu na konverzaci připraven. Nechte ho tedy být.

free video eBook Videa získáte zdarma - klikněte SEM

Odpovězte si upřímně na otázky:

Myslíte si, že na seznamování máte co zlepšovat?

Nejste si jisti, jak se pustit do řeči s novými lidmi?

Bojujete s ostýchavostí?

Vaše sebevědomí potřebuje posílit?

Přitom toužíte po změně?

PAMATUJ

☛ *Jste na správném místě! S mojí pomocí a samozřejmě díky vlastní snaze, získáte více přátel nebo obchodních partnerů. Budete si více vážit sami sebe a začnete si užívat života.*

Nedílnou součástí úspěchu je zvládání etikety vystupování v rámci společenských akcí. Dostáváme se k tématu:

Společensky-pracovní akce

Další svízel, který nahání lidem během komunikace hrůzu, je otázka, kterou si v duchu pokládají před každým večírkem, meetingem, pracovním obědem, obchodní či společenskou událostí: *„O čem se s nimi budu bavit?“*

Často se lidem stává, že když vyčerpají první společné téma, konverzace doklopýtá k mučivému konci. Zkrátka lidé nevědí, jak v rozhovoru pokračovat a nastává trapné mlčení.

Úspěšnému obchodníkovi, manažerovi nebo lídrovi nestačí jen být profesionálem v oboru. Jejich nedílnou náplní je práce s lidmi a jejich vedení. Znám několik manažerů, kteří vynikají po odborné stránce, ale přitom nezvládli dobře navázat komunikaci s lidmi. **Neuměli se bavit o ničem jiném než jen o práci. Proto se jim nedařilo zesílit svůj vliv u spolupracovníků, kolegů nebo podřízených.** Pracovní témata se mohou rychle vyčerpat. Navíc to není způsob, jak se lidem přiblížíte.

Lidé se rádi baví o sobě a o jiných věcech než jen o práci. Řada lidí chodí na pracovně-

free video eBook Videa získáte zdarma - klikněte SEM

společenské akce raději pozdě a odcházejí dříve. Mezitím doufají, že se jich ujme někdo s lepšími komunikačními schopnostmi a pomůže jim „přežít" večírek.

Pochopitelně je příjemnější a jednodušší, když vás někdo uvede, představí a zapojí do rozhovoru. Pro vás **bude jednoznačně nejlepší, když se stanete člověkem, který to zvládne sám** a navíc dokáže pomoci ostatním nesmělým lidem.

CVIČENÍ

Pozorujte lidi

První, čím začnete, abyste se otrkali ve společnosti: **Pozorujte lidi, kteří jsou úspěšní, oblíbení, zábavní**. Ve společnosti jsou jako ryba ve vodě, snadno navazují styky a přátelství v neznámém davu. Všímejte si jejich **suverenity** a **bezprostřednosti**. Obě tyto vlastnosti mohou být darem, který dostali od narození, ale většinou jsou tyto vlastnosti, respektive dovednosti, naučené a praxí mnohokrát ověřené. **Sledujte, co dělají**. **Inspirujte se jimi**, ale nesnažte se je za každou cenu napodobit.

Video č. 3

Podívejte se na video "**Kapitola 3. - Jak to dělat správně**", které naleznete jako další po registraci ve stejnojmenném emailu. Zároveň v emailu najdete můj další bonusový eBook pro Vás.

Poznámka: Už vám přicházejí emaily s videi? SUPER! Každé video i stránku můžete také okomentovat... Komu ještě nechodí....

... klikne :-)

free video eBook

Videa získáte zdarma - klikněte SEM

4. Přemýšlejte o cizích lidech pozitivně

Cizích lidí se není třeba bát nebo se jim vyhýbat.

Položte si otázku: *„Pro kolik lidí jste cizí osobou?“* Vaši odpověď znám: „Je jich drtivá většina.“ Položte si další: *„Mají lidé důvod mít z vás strach? Chcete, aby se vám vyhýbali?“* Pokud vaši odpověď odhaduji správně a zní: „Ne!“, pak vám gratuluji! Skvělé! Dejte lidem tu možnost vás poznat a mít vás rádi. Začněte u sebe.

Když budete aktivně a chytře navazovat kontakty s novými lidmi, stanete se dobrými společníky. Okruh vašich známých, přátel, kolegů, obchodních partnerů, zákazníků se rozroste. Tito lidé vás dále seznámí s dalšími zajímavými lidmi a tak dále a tak dále.

Budete váženým člověkem, kterého ostatní rádi uvidí a rozšíří se vaše sféra vlivu. Když jsem se ke změně dokázala přimět já, pak vím, že vy to zvládnete také.

ZE ŽIVOTA

☛ *Z vlastní zkušenosti mohu potvrdit, že poznávání nových lidí a zlepšení komunikačních schopností obohatí celý život a zvýší četnost pozitivních zážitků a dobrodružství.*

Mnoho lidí se stydí a častokrát se i stydí přiznat, že se stydí! Mnoho lidí se bojí začít komunikovat s cizími lidmi, aby nepůsobili vtíravě a říkají si: *„Hlavně abych neobtěžoval(a)“*. Když už se osmělí a osloví někoho, za chvíli neví, o čem by bylo vhodné hovořit. Znám lidi, kteří mají řadu známých mezi sousedy, kolegy, spolužáky a podobně. Znají lidi z práce, z obchodních jednání, baví se s nimi, vždy prohodí pár slov, ale skutečný vztah chybí.

free video eBook Videa získáte zdarma - klikněte SEM

Jak funguje lidská komunikace?

Je důležité si uvědomit, kolik procent naší komunikace tvoří slova. Podle uznávaných výzkumů je naše komunikace z 93 % neverbální. Pokud slova tvoří jen 7 %, jak se projevuje těch zbylých 93 %?

PAMATUJ

☛ *Lidé vás posuzují a vytvářejí si na vás názor nejen na základě toho, co říkáte, ale jak to říkáte a jak působíte na okolí. Například na základě tónu a tempa hlasu, intonace, gest, vzhledu, očního kontaktu, schopnosti naslouchat a tak podobně.*

Záleží na tom, co z vás vyzařuje. Znáte lidi, kteří ve vás přirozeně budí respekt, ze kterých vyzařuje síla osobnosti? Cítíte se s nimi dobře, aniž by se dělo něco zvláštního?

Tito lidé mají vyrovnaný svůj vnitřní svět, svoje myšlení, svoje srdce, nepochybují o sobě. Netvrdím, že vůbec o sobě nepochybují, ale jsou si vědomi svých předností i nedostatků. Znají se, pracují na sobě.

Když se takto snaží působit člověk, který takový ve skutečnosti není, stačí ho jen lépe pozorovat, poslouchat a velmi záhy zjistíte, že není takový, jak by si přál, aby ho viděli ostatní.

PAMATUJ

☛ *Co z toho vyplývá? Zapracujte na svých komunikačních dovednostech, ale na nic si nehrajte. Postupně získáte jistotu a komunikace vám bude fungovat.*

Na navazování kontaktů není nic složitého

Seznamování a sdružování je přirozená lidská vlastnost. Stojí na ní základy lidské civilizace, kultury a společnosti vůbec. Člověk je prý tvor společenský. Jenže jak se častokrát dnes chováme? Jeden druhého potřebujeme, ale velmi často nás obtěžuje jen něčí přítomnost (hodně lidí v čekárně, fronta u pokladen, plná řada v divadle, když máme lístky do prostřed, městská hromadná doprava apod.)

Co je problémem v komunikaci naší společnosti? **Lidé si jsou většinou navzájem odcizení. Každý si žije ve své vlastní bublině. Je zaměřený jen na svůj zájem.** Není přirozené, že by se lidé na ulici zdravili, chovali se k sobě otevřeně, přátelsky a vstřícně.

free video eBook Videa získáte zdarma - klikněte SEM

Příklad z praxe:

Pravděpodobně jste se s tím také sami setkali. Po delší době jsem jela v metru. Ve vagónu bylo celkem plno. Přistoupila jedna starší paní. Mladý muž sedící kousek od ní se zvedl, aby jí uvolnil místo k sezení. Paní si mladíka buď nevšimla nebo v tom horším případě dělala, že ho nevidí. **Lidé stojící okolo situaci pochopili. Přesto nikdo paní neupozornil.** Nikdo ani neuhnul kousek stranou, aby paní místo lépe viděla a mohla se posadit.

Mladík se postavil vedle té starší paní a byly na něm vidět rozpaky. Přitom stačilo paní oslovit a vyzvat ji, že se může posadit. Výsledkem bylo, že v plném voze bylo o jednoho stojícího cestujícího více a pod nimi bylo neobsazené volné místo. Nikdo jiný se neposadil. Všichni, kteří situaci pozorovali, věděli, že místo je určeno pro onu starší paní. Čekala jsem asi půl minuty, jak se situace vyvine. Nedělo se nic.

Pochopila jsem, že pokud chci něco změnit, musím se ujmout iniciativy. Oslovila jsem tedy tu dámu a upozornila ji na volné místo, které jí mladík uvolnil. Paní se probrala ze své bubliny, poděkovala a posadila se.

Je to drobnost, ale co se tady vlastně stalo?

Mladý muž je zřejmě naučený od rodičů, že je slušné pustit starší lidi sednout. Tuto povinnost také splnil. Jenže svou akci nedotáhl do konce, tudíž se minula svým účinkem. Byl příliš ostýchavý, než aby starší dámu oslovil. Asi byl také od svých rodičů souběžně naučený, že se s cizími lidmi nemluví. Jenže tato a podobné jiné rady ve světě dospělých dnes neplatí. Tyto dvě věci se v něm jaksi tloukly a navenek to bylo jasně viditelné.

Žijeme ve vzájemně oddělené společnosti? Bohužel asi ano. Když cestuji příměstským autobusem do Prahy, pozoruji lidi, jak si sedají na volná místa. Nejprve si sedne každý sám na dvojsedačku. Teprve když dojdou volné dvojsedačky, začnou si lidé sedat po páru. Takže když do poloprázdného autobusu nastoupí dvojice, nemohou si sednout tak, aby seděli spolu.

free video eBook Videa získáte zdarma - klikněte SEM

Uvedu další příklad.

Když jdu po nákupním centru, většina lidí se míjí, jako by tam ani druzí nebyli. Ostatní nakupující vnímají jako konkurenci ve frontě u pokladny. Lidé si lezou navzájem na nervy, když se motají s nákupními vozíky mezi regály. Každý vidí jen svůj zájem, své starosti a svůj čas. Více soutěžíme než spolupracujeme. Já když před sebou tlačím nákupní vozík, **na lidi se usmívám**.

A víte, jak na to většina z nich reaguje? **Jsou zaskočeni. Oni to prostě nečekají**, protože to není standardní. Když někoho během nákupu třeba pochválím, že má pěkný kabát, **udělala jsem něco tak neobvyklého, že si mě daný člověk okamžitě zapamatuje** a když se během nákupu ještě jednou dvakrát potkáme, **vyhlíží mě pohledem a usmívá se**.

Co zažíváte vy, když jdete nakupovat?

CVIČENÍ

PAMATUJ

DĚLEJ TO

Udělejte si laskavost!

Pokaždé, když se uvidíte v zrcadle, tak se na sebe usmějte!

Co? Připadá vám to směšné? Myslím to naprosto vážně!

☛ *Pohlaďte se pohledem! Úsměv a milý pohled jsou totiž tím nejrychlejším a nejlevnějším způsobem, jak můžete zkrášlit svoji tvář.*

Myslete na to a dělejte to často!

Video č. 4

Podívejte se na video "**Kapitola 4. - Jděte do akce!**", které naleznete jako další v řadě ve stejnojmenném emailu.

Poznámka: Nezapomeňte také okomentovat videa...

5. Jak jste na tom se seznamováním a se vztahy?

Jakmile si osvojíte komunikační dovednosti, stanete se dobrým společníkem a příjemným konverzačním partnerem. Pomůže vám to rozšířit okruh vašich přátel, kolegů, zákazníků. **Rozšíříte sféru svého vlivu.** Výsledky vám budou přinášet radost a otevřou se před vámi nové příležitosti.

Nemyslete si, že všichni zábavní, společenští a důvěryhodní lidé mají své schopnosti od narození, většinou **je to výsledek jejich vlastní snahy a práce**.

Ano, jsou lidé, kterým jde seznamování a budování vztahů snadno. Jsou oblíbení. Ovšem ze zkušenosti vím, že **být oblíbený neznamená vždy umět efektivně pracovat se svými kontakty a s poměrně velkým okruhem známých**. Lidé neumí užít toto obrovské bohatství k vzájemnému prospěchu.

ZAMYSLI SE

☛ *Nejde vám jen o zábavu, ale o skutečné navázání vztahu? Toužíte mít kolem sebe lidi, kterým můžete zavolat o radu a pomoc? Chcete zlepšit díky kvalitě vašich vztahů své postavení v práci nebo obchodní vztahy v podnikání?*

Znamená to, že potřebujete více než jen popularitu, ale především úctu a respekt. **Potřebujete si vybudovat důvěryhodnost**. Nezáleží na tom, jakou profesi děláte nebo v jaké jste situaci.

Z vlastní zkušenosti znám pár lidí, kteří byli ve společnosti velmi oblíbení. Vždy byli zváni na večírky a akce. Každý se na ně těšil, protože byla záruka, že rozjedou skvělou zábavu. Ovšem ve skutečnosti je nikdo nebral vážně. Ti lidé dělali baviče. Byli velmi společenští, ale mimo tyto události neměli úctu a o jejich názory nikdo neměl zájem.

Nejen během své praxe jsem se setkala s lidmi, kteří se suverénně seznamovali s novými lidmi. Za svůj život měli bezpočet známých a přátel. Když někomu zavolali: *„Ahoj, jsem teď ve tvém městě, nechceš zajít na kafe/na večeři?“*, jejich pozvání byla automaticky přijímána.

free video eBook Videa získáte zdarma - klikněte SEM

Byli zváni na mnoho společenských setkání, kde se opět uvolněně bavili, seznamovali a navazovali vztahy. Ovšem když měli využít svých kontaktů pro svou profesi s tím, že by prospěch měly obě dvě strany, cítili se špatně. Nebyli schopní zvednout telefon, setkat se a mluvit o svých záměrech.

Měli hromadu kamarádů, ale nevěřili těm vztahům. Nevěřili sobě. Nevěřili lidem obecně. Řada z těchto lidí neměla dostatečné sebevědomí. Nebyli srovnaní s tím, co sami dělají. Nebyli si jisti kvalitou svých vztahů a báli se odmítnutí. Takové vztahy nejsou oboustranně prospěšné.

Jak jste na tom vy se seznamováním a s přátelstvím?

- Udělejte si krátký test: Upřímně si odpovězte si na následující otázky: (Odpovídejte „ano“ nebo „ne“.)

NAPIŠ SI

Test je na další samostatné stránce - to proto, abyste si jej mohli vytisknout i později. Sami si pak můžete porovnat své odpovědi s odstupem - třeba několika měsíců.

free video eBook Videa získáte zdarma - klikněte SEM

Test - seznamování a přátelství *Datum:*

ANO / NE 1. Jste členem alespoň jednoho klubu, organizace či nějaké skupiny?

ANO / NE 2. Pokud jste členem nějakého takového sdružení, podílíte se na jeho činnosti, navštěvujete pořádané akce, kde máte možnost z obchodních či osobních důvodů navázat kontakty s novými lidmi?

ANO / NE 3. Vědomě se zapojujete do rozhovorů s cizími lidmi, abyste poznali další lidi a oni mohli poznat vás?

ANO / NE 4. Využíváte svých kontaktů, abyste pomohli někomu z vašich známých navázat nový vztah s potencionálními klienty, zákazníky, spolupracovníky, nebo poskytujete lidem informace pro účely navázání kontaktů?

ANO / NE 5. Účastníte se každý měsíc alespoň dvou společenských událostí, akcí nebo setkání, kde máte příležitost poznat nové lidi, od kterých byste se mohli mnohému naučit, kteří by vás dokázali inspirovat, motivovat?

ANO / NE 6. Když se vás někdo zeptá: *„Jak se máš?“* nebo *„Co je nového?“*, jak odpovíte? Věty jako „Nic moc.“ nebo „Stále stejně.“ vždy zbrzdí rozvoj začínající konverzace nebo ji úplně zastaví. Povíte tazateli vždy něco zajímavého?

ANO / NE 7. Nečekáte od ostatních na přátelské gesto nebo až vás někdo vyzve. Chováte se mile a přístupně a sami vysíláte vstřícná gesta a chápete se příležitostí k seznámení?

ANO / NE 8. Když jdete na nějakou společenskou událost nebo setkání, vždy odcházíte s tím, že znáte alespoň tři nové lidi a máte na ně vizitky.

ANO / NE 9. Když vás čeká nějaké společenská akce nebo jdete na místo, kde bude třeba se seznamovat, navazovat kontakty, nebudete tam nervózně postávat nebo chodit. Vždy víte, že si budete mít s lidmi o čem povídat, že nebudete mít problém s nalezením společného tématu, které otevře konverzaci.

ANO / NE 10. Nebojíte se, že by rozhovor ustrnul na mrtvém bodě. Během rozhovoru s novým člověkem zvládáte vhodně pokládat otázky, naslouchat, mluvit o sobě a přecházet od jednoho tématu k druhému?

free video eBook Videa získáte zdarma - klikněte SEM

Jak jste si vedli s odpověďmi?

Pokud máte více jak na dvě otázky zápornou odpověď, pojďme na tom společně zapracovat!

Video č. 5

Podívejte se na video "**Kapitola 5. - Je to opravdu pro každého?**", které, jak již jistě víte, naleznete ve stejnojmenném v emailu.

Poznámka: Na stránkách s videi (odkazy vám chodí emailem) sledujte také doplňkové informace. Občas probíhají zajímavé soutěže o věcné ceny...

NAPIŠ MI

Napište mi své příběhy, své postřehy a komentáře.

- Podělte se s vašimi úspěchy a pokroky v seznamování. Váš příběh může být obrovskou inspirací pro někoho jiného a vy tak můžete pomoci i ostatním!

- Kontakty na mě naleznete na mém blogu (klikněte sem).

Na závěr bych vám chtěla říci, že...

... tato kniha je jen prvním krokem na úspěšné cestě za lepšími vztahy a lepším životem!

I když jste možná stále plní pochybností a nejistoty, věřím, že **to zvládnete**. Vím to, protože jsem tou cestou prošla před vámi, a když jsem to dokázala já, pak vy to zvládnete také.

Během práce s lidmi jsem na vlastní oči viděla, jak se týden po týdnu mění, jak roste jejich odvaha a sebevědomí. Z rozhovorů bylo evidentní, že se mění jejich způsob myšlení na pozitivní přístup, odbourávají se obavy a lidé sami vnímají svůj růst. Byly viditelné konkrétní výsledky jejich aktivního seznamování a lidé se tím začínali bavit.

Stále si říkáte: *„Co mám tedy dělat?“*, *„Jak mám začít?“*, *„Potřebuji pomoc někoho zkušeného...“*, *„Chci se dozvědět, jak jednat v konkrétních situacích.“* To je úplně v pořádku.

Právě proto vznikla **Škola seznamování.** Obtíže s komunikací a navazováním kontaktů se mohou týkat kohokoliv. Je jen a jen na vás, co s tím uděláte. Pokud je pro vás toto téma zajímavé, podívejte se na stránky *Seznámit se je snadné* nebo více najdete v některé z dalších verzích tohoto eBooku.

free video eBook
Videa získáte zdarma - klikněte SEM

Pokud víte o někom, komu byste rádi pomohli změnit život, doporučte mu web "Seznámit se je snadné" *(stačí kliknout na odkaz v patičce tohoto eBooku)* nebo mu tento eBook přepošlete. A rozhodnutí už nechte na každém. Registrací zdarma na webu obdrží nejenom tento eBook, ale i navazující důležitá videa, která jsou součástí tohoto ebooku.

K tomu, aby se i vaši přátelé dozvěděli, jak je seznamování snadné, sdílejte a "lajkujte" také na Facebooku (klikněte sem).

Těším se na vaše emaily a komentáře. **Rozvíjejte se, budujte své vztahy a žijte co nejšťastnější život!**

Olga Strnadová

Greater than eBook
Make Your Clickable Signed Copyrighted Ebook
www.GreaterthaneBook.com