

## První setkání

**1.** Hospodařte s každou vteřinou prvního setkání. Nedělejte si iluze, že špatný dojem lze snadno zítřa opravit. Pozdější náprava věcí je o něco těžší než uvést je do pořádku hned.

### Síla pohledu

**2.** Vždy když je to možné, použijte signál letmého povytažení obočí. Vždy tento signál, vyslaný druhou osobou opěťujte, pokud ovšem nechcete signalizovat nepřátelský postoj.

**3.** Vždy přerušujte zrakový kontakt odvrácením pohledu dolů, pokud nemáte v úmyslu vyjádřit nezájem o druhého nebo vyvést jej z rovnováhy například pohledem vzhůru.

**4.** Nikdy normálně během počáteční fáze setkání neupínejte pohled na druhého déle než tři vteřiny. Podívejte se, potom zrakový kontakt krátce přerušete. Jakékoli porušení tohoto pravidla může vytvářet negativní dojmy, i když osoby přijímající signál nejsou schopny vysvětlit příčinu svých pocitů. Jediná výjimka je během přesilové hry, když se snažíte vyvést protivníka z rovnováhy.

### Síla úsměvu

**5.** Používejte úsměv, který je nevhodnější pro danou situaci. Nevhodný úsměv může vyvolat stejně negativní dojem jako žádný úsměv.

### Využití prostoru vstoje

**6.** Dbejte na to, abyste nikdy neúmyslně nenarušili intimní zónu jiné osoby. Pokud tak činíte úmyslně v rámci manipulativní strategie, uvědomte si, že vyvoláváte silný nárůst aktivity.

**7.** Ujistěte se, že jste zvolili odstup odpovídající výsledkům, které jsou vašim cílem. Vezměte v úvahu individuální a kulturní rozdíly, stejně jako povahu vztahu. Naučte se používat celou škálu vzdáleností bez pocitu odcizení nebo znepokojení. Čím víc umíte být přizpůsobivější v manipulaci s osobními zónami jiných lidí, tím větší kontrolu nad setkáním budete moci uplatnit.

**8.** Za určitých okolností může narušení osobního prostoru zvýšit vzájemné sympatie. Můžete ho však použít jen tehdy, když to dotyčnému člověku vynahradíte slovní chválou anebo přátelskými a povzbudivými neverbálními signály. Za takových to podmínek snížení vzdálenosti mezi vámi zvýší jeho sympatie, zájem a ochotu spolupracovat s vámi.

**9.** Nikdy nestůjte přímo čelem proti neznámému muži nebo po boku neznámé ženě. S mužem začínejte rozhovor vstoje spíše v boční pozici a postupně se přemísťujte více do pozice čelní. Na počátku rozhovoru se ženou zaujměte čelní postavení a potom se pomalu přesunujte do pozice boční.

**10.** Nikdy nestůjte, když někdo další sedí, jestliže ovšem není vaší záměrem ho ovládnout nebo zastrašit. Výška je silným signálem dominance.

### Využití prostoru vsedě

**11.** Vyhňte se, pokud je to možné, křeslům, která vás nutí sedět v nich hodně hluboko, protože to omezí vaši možnost vysílat řadu důležitých signálů pomocí gestikulace a držení těla.

**12.** Vsedě se můžete přiblížit k druhému člověku více, než byste mohli vstoje. Příčinou toho je, že poloha vsedě zvyšuje náš pocit bezpečí, obzvláště když opěradla vytváří fyzickou bariéru mezi námi a ostatními.

**13.** Vyvarujte se sedět bezprostředně vedle neznámé ženy nebo proti neznámému muži. Řiďte se pravidlem, že na počátku setkání sedíte po boku muže a tváří v tvář ženě.

### Když si podáváte ruce

**14.** Za všech okolností udržujte svou dlaň suchou. Za všech okolností použijte střední sílu stisku. Za všech okolností držte ruku druhého asi okolo šesti vteřin.

**15.** Pro vyjádření převahy požívejte dominantní stisk, silnější a mírně delší než normální. Chcete-li vašemu signálu dodat více průbojnosti, uplatněte mírně vyšší sílu stisku. Pro vyjádření ochoty spolupracovat používejte spojenecký stisk o normální síle a délce. Přátelský aspekt stisku, zdůrazníte zachováním střední silou stisku, ale mírně ho prodlužte. Přitom se usmívejte, mějte uvolněný výraz, udržujte zrakový kontakt po celou dobu stisku rukou a mírně se předklánějte. Pro vyjádření podřízenosti, použijte normální sílu i stisk. Zrakový kontakt však

omezte, při jeho porušení odvracejte pohled dolů.

**16.** Vyhýbejte se používání zbarvených, tmavých nebo zrcadlových brýlí, pokud vás k tomu nenutí zdravotní důvody. Chcete-li být považován za srdečného člověka, použijte pro korigování své zrakové vady raději kontaktní čočky než brýle.

### Posílení ochoty ke spolupráci

**17.** Používejte náklon hlavy do strany spolu se zrakovým kontaktem a srdečným úsměvem při první schůzce, abyste zvýšili účinek svého vystupování. Stejně signály používejte, kdykoli žádáte o pomoc nebo spolupráci.

**18.** Když mluvíte ke skupině lidí, zajistěte, abyste měli se všemi zrakový kontakt. Pokud je to možné, Vyhňte se předčítání textu. Buď se naučte z paměti to, co chcete říci nebo použijte stručné poznámky.

### Přesilové hry

**19.** Tajemství úspěšné přesilové hry závisí na vaší schopnosti ovládat čas a prostor druhé osoby.

**20.** Chodte pomalu, rozvážně a vzpřímeně. Věnujte čas obhlídce svého okolí. Osvojte si chování vlastníka a ne kradmého způsobu někoho, kdo na místě nemá co dělat. Představujte si, že místo, kde jste, vám patří a pohybujte se podle toho. Nikdy se nenechte přimět ke spěchu.

**21.** Používejte prodloužený pohled k vyvedení druhého z rovnováhy. Sami se opěťování prodlouženého pohledu ze strany druhého vyhýbejte. Pohled odvracejte buď doleva, nebo doprava, nikdy ne dolů.

**22.** Kdykoli je to možné, zvolte si, kde a jak budete sedět. Vyberte si židli bez postranních opěradel, z které lze snadno vstát a ve které budete stejně vysoký jako druhý. Vyhňte se léčce hlubokých, pohyb znemožňujících křesel.

**23.** Svou schopnost ovládat druhé můžete často zvýšit záměrným vpádem do jejich osobního prostoru.

**24.** Chcete-li získat nad druhým převahu, ovládejte nejdřív jeho čas. Čím déle jej přinutíte čekat (do určité míry), tím větší převahu dáváte najevo. Zkuste použít "dvacetiminutový test". Jestliže druhý vydrží na schůzku čekat, získali jste převahu v tom smyslu, že jste podkopali představu, kterou měl o svém postavení.

**25.** Braňte se pokusům marnit váš čas. Zůstaňte v činnosti a oplatte druhému tím, že ho donutíte také na vás čekat. Dodržte pravidlo, že počkáte nejvýš patnáct minut. Po skončení této doby, pokud není skutečně závažný důvod ke zdržení, schůzku ukončete.

### Jak číst druhé

**26.** Přistupte ke každému setkání nezaujatě. Vyhýbejte se příliš mnoha předem utvořeným úsudkům o tom, s čím se při něm setkáte.

**27.** Nevěnujte příliš mnoho pozornosti výrazům obličeje. Přestože vám mohou poskytnout některá cenná vodítka, jejich signály řeči těla se dají snadno předstírat.

**28.** Nervozitu poznáte spíše pohledem na nohy a ruce, než na obličej. Sledujte "úniky" signálů nervozity - drobných, podobně vznikajících pohybů, kterými druhý uvolňuje své vnitřní napětí.

**29.** Bez ohledu na to, co se pokoušíte prodat, signály řeči těla vám řeknou, zda druhý chce uzavřít dohodu. Klíčové signály, které je třeba sledovat, sou náhlé uvolnění napětí, zvýšený zrakový kontakt, přiblížení se a ruka dotýkající se brady.

**30.** Chcete-li si ověřit upřímnost signálů přátelství, sledujte záhyby kůže pod očima, prozrazující nefalšovaný přátelský úsměv. Všimněte si během konverzace zvýšené snahy o dotek, napodobování vašich postojů a gest a hlavy nakloněné do strany.

**31.** Lháři se prozrazují několika způsoby. Sledujte, zda druhý používá méně gestikulace a více se dotýká sám sebe. Obvykle se mne ruce, tahá se za uši, dotýká se nosu nebo tváře. Velmi mnoho vám prozradí mnutí nosu nebo očí. Lež ve spojení s nepřátelstvím lze rozpoznat podle agresivních pohybů nohou, rukou nebo úst.