
Obsah

Úvod	11
Luke a Mia	13
Proč jsem napsal tuto knihu	14
Slib	15
Váš osobní urychlovač	16
1. První krok	17
Pět zlatých pravidel úspěchu	19
Pravidlo č. 1: Setkávejte se s více lidmi	20
Pravidlo č. 2: Setkávejte se s více lidmi	20
Pravidlo č. 3: Setkávejte se s více lidmi	21
Pravidlo č. 4: Pracujte se zákonem průměru	21
Veďte si záznamy o svých poměrech úspěšnosti	22
Můj osobní hrací automat s devítidolarovou výhrou .	23
Dostat se na špičkovou úroveň	24
Pravidlo č. 5: Zlepšujte svůj průměr	26
Průměry v síťovém marketingu	26
2. Jak získat kladnou odpověď	29
Metoda čtyř klíčů	31
Proč jsou lidé proti	32
První klíč: Rozpusťte ledy	34
Druhý klíč: Najděte citlivé místo	34
Proč se lidé zapojují	35

Proč se Ron nepřipojil.....	36
Janin chybný odhad.....	37
Jak odhalit primární motivační faktor.....	38
Angie se seznámila s Rayem a Ruth.....	40
Jak Bruno rozlouskl tvrdý oříšek.....	43
Jak se zubař nechal uvrtat.....	45
Zájemce bez priority.....	48
Síla mlčení.....	49
Jak oddělit zrna od plev.....	49
Jak používat seznam při práci se skupinou.....	50
Třetí klíč: Zapůsobte na citlivé místo.....	51
Předvedení plánu.....	51
Čtvrtý klíč: Uzavřete dohodu.....	52
Proč tento systém funguje.....	53
3. Šest strategických dovedností potřebných pro působivou prezentaci.....	55
První dovednost: Používání můstek.....	57
Řeč těla při naslouchání.....	60
Druhá dovednost: Pokyvování hlavou.....	61
Třetí dovednost: Nepatrná povzbuzení.....	63
Čtvrtá dovednost: Jak ovládnout směr pohledu.....	64
Pátá dovednost: Zrcadlení.....	65
Opice vidí, opice udělá.....	66
Navodit dobrý pocit.....	67
Ženy a muži napodobují odlišně.....	68
Šestá dovednost: Napodobování hlasu.....	70
4. Šest skvělých postupů, jak vyvolat příznivý dojem.....	73
První metoda: Síla dlaní.....	75
Druhá metoda: Podání ruky.....	77
Jak při podání ruky navázat rovnocenný vztah.....	78
Jak nepodávat ruku.....	79
Třetí metoda: Držení předmětů v levé ruce.....	80
Čtvrtá metoda: Kouzelná moc úsměvu.....	80
Pátá metoda: Respektování osobního prostoru.....	81
Choulostivé téma.....	83
Šestá metoda: Šaty dělají člověka.....	83

5. Řeč těla a jak ji číst	87
Tři pravidla pro porozumění řeči těla	89
První pravidlo: Pozorujte gesta ve shlucích	89
Druhé pravidlo: Všímejte si souvislostí	91
Třetí pravidlo: Nezapomínejte na kulturní odlišnosti	92
Proč jsou ženy vnímavější	93
Jak se naučit číst řeč těla	94
 Stručný průvodce řečí těla	94
Paže zkřížené na hrudi	94
Jak si poradit s příčinou a důsledkem	97
Gesta rukou kolem obličeje	98
 Pozitivní signály řeči těla	100
1. Mírný náklon hlavy	100
2. Ruka na tváři	100
3. Raménko brýlí v blízkosti úst	101
4. Sezení v mírném předklonu	101
5. Stříška	101
6. Vystrčené palce	102
7. Obě ruce za hlavou	102
 Negativní signály řeči těla	102
1. Kritické hodnocení	102
2. Sbírání pomyslných smítek	103
3. Tahání za límeček	103
4. Starosti na krku	103
5. Pomalé mrkání	103
6. Noha přehozená přes židli	104
7. Sezení na židli obkročmo	104
8. Pomalé mnutí rukou	104
 Shrnutí	105
 Závěr	106