

Сила обаяния

Брайан
Трейси
Рон
Арден

как
завоевывать
сердца
и добиваться
успеха



 альпина
ПАБЛИШЕРЗ

Рон Арден

Брайан Трейси

Сила обаяния. Как завоевывать сердца и добиваться успеха

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=8268221

*Сила обаяния: Как завоевывать сердца и добиваться успеха / Брайан Трейси, Рон Арден: Альпина Бизнес Букс; Москва; 2009
ISBN 978-5-9614-3431-6*

Аннотация

Успех и в бизнесе, и в личной жизни напрямую зависит от умения общаться с окружающими. Секрет успеха заключается в использовании надежных методов взаимодействия с людьми. Из этой книги вы узнаете, как исключительно обаятельные люди добиваются успеха в общении с покупателями и клиентами, а также достигают глубокого взаимопонимания в отношениях с друзьями и близкими. Кроме того, авторы рассказывают, как нужно вести себя, чтобы неизменно пользоваться успехом у противоположного пола. Обаяние и умение быть приятным собеседником откроют перед вами поистине безграничные возможности. Книга адресована широкому кругу читателей.

Содержание

Вступление	6
1. Что такое обаяние?	8
Врожденное или приобретенное?	10
2. Обаяние в действии	12
Сила притягательности	13
От простого интереса – к несложным правилам	14
3. На что способно обаяние	16
Чувствовать себя «на миллион долларов»	17
Всегда и везде?	18
4. Как завоевывать сердца людей	20
Секрет обаяния	21
Конец ознакомительного фрагмента.	24

Брайан Трейси, Рон Арден

Сила обаяния. Как завоевывать сердца и добиваться успеха

Переводчик *Н. Смирнова*

Редактор *Н. Нарциссова*

Технический редактор *Н. Лисицына*

Руководитель проекта *Н. Лауфер*

Корректор *О. Ильинская*

Компьютерная верстка *А. Мищенко*

Художник обложки *Ю. Гулитов*

© Brian Tracy, 2006

Издано АМАСОМ, подразделением American Management Association, International, New York. All rights Reserved

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Альпина Бизнес Букс», 2007

* * *

Чтобы достичь успеха, нужно быть обаятельным. Обаяние проявляется во всем и ни

в чем одновременно – в исходящей от вас энергии, во взгляде, походке, телосложении, звуке голоса, изящной жестикуляции. Вовсе не обязательно быть признанным красавцем или красавицей, главное – обладать личным обаянием.

Сара Бернар

Вступление

Успех и в бизнесе, и в личной жизни на 85 % зависит от умения эффективно общаться с окружающими. «Социальное познание», или способность взаимодействовать, общаться с окружающими и оказывать на них влияние, относится к одной из самых ценных и уважаемых форм познания, которую можно развивать и совершенствовать.

Практикуя различные коммуникативные методики и техники, с успехом применяемые многими влиятельными людьми нашего времени, можно научиться быть приятным, дружелюбным и очаровательным собеседником.

Люди, достигшие невероятных высот в общении, вовсе не владеют какими-то особыми тайнами. Весь их секрет заключается в использовании надежных методов взаимодействия с окружающими, с помощью которых они и располагают к себе людей. В результате те более охотно идут на контакт и вступают в деловые и личные взаимоотношения с ними, покупают у них различную продукцию, а также думают о них в позитивном ключе.

Ваше обаяние, умение быть исключительно приятным собеседником распахнут перед вами гораздо больше дверей, чем любые другие качества. Чем больше вы нравитесь людям и чем более приятные воспоминания оставляете о себе, тем чаще они хотят проводить время в вашем обществе.

Мы произнесли сотни речей, в которых без усталости повторяли: «Самый ценный в мире товар – это не золото и бриллианты, это – обаяние». Те же самые слова мы говорили и тысячам людей, обучавшихся у нас. Нет ничего важнее вашей репутации и того, как о вас отзываются и думают в ваше отсутствие. По сути, это результат того впечатления, которое вам удалось произвести на людей во время общения с ними.

Узнав о силе личного обаяния и применяя на практике те техники, о которых пойдет речь ниже, вы сможете значительно эффективнее взаимодействовать с окружающими, начиная с родственников и заканчивая случайными знакомыми, и будете получать еще больше радости от общения с ними.

Вы станете более удачливым, сумеете заработать больше денег, быстрее подниметесь на более высокую ступень карьерной лестницы, заключите больше сделок, проведете больше успешных переговоров и станете более убедительным и влиятельным собеседником.

1. Что такое обаяние?

*Когда Джон Кеннеди улыбался, то очаровывал
даже птиц на деревьях.
Сеймур Сент-Джон*

Послушайте, как описывает действие обаяния тот, кто никак не ожидал стать его жертвой и даже противился этому:

«...Он мгновенно фокусировался на каждом, кто попался ему на глаза... Он излучал тепло и, казалось, всем своим видом выражал свое расположение к вам, и при этом ему словно было неважно, нравится ли он вам или нет. Я могу только догадываться о том, насколько эта его способность является врожденной, а насколько – приобретенной. Скажу лишь, что в мгновение ока был совершенно очарован человеком, взглядов которого никогда не разделял, и даже не мог предположить, что он мне когда-либо понравится».

Эти слова принадлежат профессиональному лектору Марку Сенборну. Так он описал свое знакомство с президентом Биллом Клинтонном.

Говоря об обаянии, мы не смотрим на то, как человек ведет себя за столом, как выглядит, насколько модно одет, – мы обращаемся к тому, что лежит гораздо глубже. Ведь истинное обаяние кроется не только в привлекательной внешности. Некоторые люди наделены уникальной способностью

устанавливать необычайно глубокий эмоциональный контакт со своими собеседниками, так что окружающие чувствуют себя в их присутствии совершенно по-особенному. Обаяние обладает огромной притягательной силой, и мы тянемся к тем, от кого оно исходит, порой даже не замечая этого.

Врожденное или приобретенное?

Возможно, сейчас вы говорите себе: «Но ведь обаяние дается человеку от природы, и если мне с этим не повезло, то получается, что я заранее обречен на неудачу!» Когда-то мы тоже так думали, но годы исследований и экспериментов, посвященных искусству общения, а также наша преподавательская деятельность в этом направлении дали нам немало подтверждений обратного.

Несомненно, некоторые люди обаятельны от природы, и это дает им огромное преимущество. Однако в то же время обаяние не заложено в нас генетически. Это результат применения специальных навыков, о которых многие из нас почти ничего не знают. Таким образом, обаянию можно научиться.

Прочитав эту книгу, вы узнаете о том, как стать по-настоящему харизматичной личностью и как оказывать на людей поистине магнетическое воздействие.

Уроки обаяния: как завоевывать сердца окружающих

С этого момента думайте об обаянии как о личностном качестве и умении, которое можно развить и усовершенствовать, делая то, что свойственно

обаятельным людям, и стараясь во всем походить на них.

2. Обаяние в действии

Обаяние – способность притягивать к себе окружающих.

Словарное определение

В качестве доказательства силы обаяния Рон Арден приводит историю из своей жизни:

– Это было где-то в семидесятых годах. Один из наших друзей, живущих в Лос-Анджелесе, пригласил меня и мою супругу Ники на прием в честь Ивана Берольда и его супруги Марианны, только что вернувшихся из Южной Африки. В свое время я играл в театре в Южной Африке и довольно хорошо знал Ивана – красавца-мужчину и прекрасного актера.

Итак, в субботу днем мы прибыли на место и смешались с остальными гостями. Люди толпились в основном рядом с баром и, разумеется, вокруг Ивана и Марианны. Тепло поприветствовав друг друга, мы вчетвером направились к столу с закусками.

Через некоторое время я заметил, что Ники и Иван беседуют друг с другом. Моя любимая уравновешенная жена, казалось, была просто околдована им. Я подумал: «Что, скажите на милость, здесь происходит? Она ведет себя, как девочка-подросток». Почувствовав укол ревности, я поспешил присоединиться к ним.

Сила притягательности

Чуть позже я спросил Ники: «Что в нем такого особенного, что ты смотрела на него как замороженная?» Она немного подумала и ответила: «Когда он что-то говорит тебе, кажется, что вас связывают невидимые нити и на данный момент в целом мире для него не существует никого, кроме тебя. А слушает он так, будто каждое слово, которое ты произносишь, невероятно важно и требует его пристального внимания».

Поразмыслив, я понял, что на самом деле она совершенно права. Он был таким всегда, сколько я его помню. Он просто излучал обаяние. Именно поэтому Иван пользовался таким успехом у женщин и вызывал доверие у мужчин.

От простого интереса – к несложным правилам

Этот случай произошел больше двадцати лет тому назад, но я помню все так, будто это было вчера. По словам моей жены, именно с того дня я впервые по-настоящему заинтересовался феноменом обаяния.

Шло время, и мне становилось все интереснее. Я начал изучать особенности поведения обаятельных людей. Многих из них я спрашивал, что они чувствуют, оказывая воздействие на окружающих, и обнаружил удивительную вещь: этим людям очень приятно доставлять удовольствие другим.

Затем на основе всего того, что узнал, я разработал набор легко запоминающихся правил и техник, которые было несложно практиковать.

Вместе с Брайаном Трейси мы довольно успешно обучали людей применению этих навыков в общении с коллегами, деловыми партнерами, друзьями, родственниками и т. д. Теперь и у вас появилась прекрасная возможность узнать о том, как воздействовать на окружающих. Как только вы овладеете искусством обаяния, у вас в руках окажется один из важнейших инструментов достижения успеха – умение делать так, чтобы в вашем обществе люди чувствовали себя превосходно.

Уроки обаяния: как завоевывать сердца окружающих

Представьте самого обаятельного человека из всех, кого вы знаете. Подумайте о том, как он обычно ведет себя. Попробуйте понять, что он делает, чтобы быть обаятельным. Проследите за тем, какой эффект это производит на окружающих, и возьмите это за основу, которая позволит вам в будущем стать таким же, как ваш идеал, – обаятельным, убедительным и невероятно привлекательным.

3. На что способно обаяние

Обаяние зачаровывает. Как цветы раскрываются и тянутся навстречу теплу и солнечному свету, так и мы раскрываемся и тянемся навстречу обаянию. Обаяние действует как сильнейший магнит, помимо нашей воли притягивающий нас к его источнику.

Токоза, мудрая женщина, жившая в XX в.

Обаятельных людей, как правило, внимательно выслушивают. Более того, им обычно дают больше шансов – фактически им предоставляют такие возможности, о которых другие могут только мечтать. Им прощают то, за что критикуют и наказывают «обычных» людей. Им доверяют такое, о чем никогда не расскажут остальным. Окружающие извиняются за них, изо всех сил стараются им угодить и в спорных ситуациях всегда отдают им предпочтение. Давайте посмотрим правде в глаза: возможно, среди вашего окружения есть кто-то, кто источает необычайную притягательную силу и кому вы не можете ни в чем отказать. Если это так, то знайте, что вы стали «жертвой» исключительного обаяния этого человека.

Чувствовать себя «на миллион долларов»

Время от времени на нашем пути встречаются люди, которые просто завораживают нас своим обаянием. При разговоре с ними кажется, что им очень приятно с вами общаться. Они ценят ваше мнение. Их внимание приковано исключительно к вам. Когда они беседуют с вами, для них как будто не существует никого другого вне зависимости от того, кто вас окружает. В их обществе у вас появляется чувство собственной исключительности и значимости, вам кажется, что вы самый интересный человек в мире. Вы откладываете критику на потом и просто наслаждаетесь их обществом. Вы помните то восхитительное чувство, которое испытывали во время беседы с ними? Готов поспорить, вы чувствовали себя «на миллион долларов».

Задумайтесь над тем, какой поистине безграничной *властью* обладает человек, способный вызывать подобные чувства у окружающих. Этому умению учатся политические деятели, его совершенствуют успешные бизнесмены, им постоянно пользуются известные артисты и шоумены. Пользу из обаяния способен извлечь каждый, кто так или иначе имеет дело с людьми, а уж тот, кто хочет добиться успеха, должен непременно развивать в себе это качество.

Всегда и везде?

Что, если бы вы обладали умением вызывать такое удивительное чувство у окружающих в любое время и в любом месте? Как вы думаете, помог бы этот дар вашей личной жизни и карьере? Поверьте, он оказался бы просто бесценным. Если вы наделены уникальной способностью вызывать у собеседников чувство собственной исключительности, то награда не заставит себя ждать.

Уроки обаяния: как завоевывать сердца окружающих

Решите для себя, что с этого дня вы будете развивать силу своего обаяния, и практикуйте соответствующие навыки в общении с окружающими. Приняв такое решение, вы поймете, что нужно делать для того, чтобы ваши собеседники чувствовали себя «на миллион долларов».

Оцените свой текущий «показатель обаяния». Поставьте себе определенный балл в пределах от одного до десяти, соответствующий вашему уровню обаяния (исходя из того, что десять означает «отлично»). Затем попросите одного из своих знакомых оценить вас по этой же шкале. То значение, которое он (или она) укажет, и будет *реальной* оценкой вашего обаяния.

Теперь вы действительно готовы перевоплотиться в невероятно обаятельного человека.

4. Как завоевывать сердца людей

Людей не волнует, как много вы знаете, пока они не узнают, насколько вас волнуют они сами.

Лу Хольц

Психологи считают, что ядро личности составляет самооценка (самоуважение), т. е. то, «насколько человек любит самого себя». Самооценка складывается из того, насколько ценным и значимым вы себя ощущаете в каждый отдельно взятый момент времени.

Люди – существа эмоциональные. Они принимают решения на основе эмоций, а уже потом подыскивают им логические объяснения. На людей очень сильно влияют чувства, которые они испытывают, и то, как ведут себя по отношению к ним окружающие. С самого рождения человек вынужден быть сверхчувствительным к действиям и поведению своих родителей. Таким образом он учится взаимодействовать с другими людьми и готовится к будущей жизни в обществе.

Почти все ваши действия в отношении окружающих призваны либо поддержать вашу самооценку, ваше внутреннее чувство благополучия, либо защитить ее от негативного воздействия других людей или обстоятельств.

Секрет обаяния

Одно из самых сокровенных желаний каждого человека – быть ценным и незаменимым. Таким образом, секрет обаяния прост: *все, что от вас требуется, – это сделать так, чтобы ваш собеседник почувствовал собственную значимость.*

Пять шагов к обаянию

Чем более значимым чувствует себя человек в вашем присутствии, тем более обаятельным вы ему кажетесь. К счастью, мы хорошо знаем, как вызвать в собеседнике восхитительное чувство довольства собой. Пять ключей к этому – приятие, признательность, одобрение, восхищение и внимание.

1. Приятие. Самый большой подарок, который вы можете сделать окружающим, – это относиться к ним с позиции «безусловного уважения». Другими словами, вы должны принимать и уважать их такими, какие они есть, со всеми их достоинствами и недостатками. Вы никогда не должны критиковать их и выискивать ошибки и промахи в их действиях. Вы должны полностью принимать все, что с ними связано, как если бы они были чудом природы. Это первый шаг к тому, чтобы быть обаятельным.

Как же выражается полное приятие? Очень просто. Улыб-

кой! Когда вы встречаете людей искренней радостной улыбкой, их самооценка резко повышается. Они чувствуют себя счастливыми. Они ощущают себя ценными и значимыми. Им очень нравится тот, кто дает им возможность испытать эти приятные чувства. Как следствие, они решают, что вы очаровательны, еще до того, как вы успеваете открыть рот.

2. Признательность. Когда вы цените то, что делают другие, вне зависимости от масштабов их деяний, их самооценка возрастает. Они чувствуют себя более ценными и значимыми. Возрастает их самоуважение и уверенность в своих силах, в лучшую сторону меняется представление о себе.

Как же вызвать в окружающих подобные чувства? Очень просто. Возьмите за привычку благодарить людей за все, что они делают. Говорите «спасибо» по любому, даже незначительному поводу. Благодарите своего секретаря за выполненную работу. Благодарите супругу (супруга) за оказанную помощь. Благодарите детей всякий раз, когда они делают что-то хорошее, чем вы можете гордиться.

Вас ждет двойное вознаграждение: когда вы улыбаетесь другому человеку или благодарите его, растет не только его чувство собственной значимости, но и ваше. Фактически каждый раз, когда вы говорите или делаете что-то, что рождает в других чувство довольства собой, повышается и ваша самооценка. А чем лучше вы относитесь к себе, тем больше вам нравятся окружающие и тем искреннее вы заботитесь о них. Чем больше вы нравитесь самому себе, тем меньше за-

думываетесь о том, какое впечатление производите на других, и тем более обаятельным становитесь.

3. Одобрение. О нем говорят, что «дети вымаливают его плачем, а мужчины за него умирают». В течение всей своей жизни люди подсознательно стремятся получить одобрение своих действий и достижений. Похвалы никогда не бывает достаточно. Эта потребность постоянна и неизменна, так же как потребность в еде и отдыхе. Поэтому людям, которые не упускают возможности выразить свое одобрение и высказать похвалу, рады всегда и везде.

Вероятно, наиболее точное определение одобрения – «похвала». Это настолько важный момент, что мы обязательно вернемся к нему чуть позже. Помните одно: когда вы хвалите других за то, что они сделали, их самооценка стремительно возрастает. Они чрезвычайно гордятся собой. А вы им кажетесь еще более интересным, проницательным, приятным и обаятельным человеком.

4. Восхищение. Как говорил Авраам Линкольн, «все любят комплименты». Когда вы искренне восхищаетесь какой-либо чертой, имуществом или достижениями человека, он испытывает довольство собой. Он чувствует, что его поняли и оценили, ощущает себя важным и значимым. Он нравится себе все больше и больше, и вы тоже нравитесь ему все больше и больше.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.