

САММАРИ КНИГИ
БРАЙАНА ТРЕЙСИ

Сила обаяния

Как завоевывать сердца и
добиваться успеха



БИБЛИОТЕКА АВТОРСКИХ САММАРИ
СОКРАТКО

Ирина Анатольевна Селиванова
Саммари книги Брайана
Трейси «Сила обаяния.
Как завоевывать сердца
и добиваться успеха»
Серия «Библиотека авторских
саммари СоКратко»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70107088

Аннотация

Обратите внимание, что вы приобретаете краткое изложение книги. Все ключевые идеи автора изложены в формате саммари, которое вы можете прочесть за 30-40 минут, не упустив ничего важного. Краткое изложение подготовлено для вашего удобства авторами онлайн-библиотеки СоКратко.

Брайан Трейси (Brian Tracy) – эксперт в области психологии успеха, известный на весь мир. В юношестве без образования ему удалось за 2 года «вырасти» от обычного рабочего в области продаж до вице-президента компании. Брайан Трейси является создателем множества семинаров и проектов по достижению успеха, а также автором более 60 книг.

Инструменты из этой книги подойдут как людям, для которых общение – профессиональный инструмент продвижения своей компании, так и тем, кто хочет просто стать более обаятельным человеком и научиться располагать к себе людей.

Содержание

Глава 1. Что такое обаяние?	6
Глава 2. Как завоевывать сердца людей	7
Глава 3. Искусство слушать	9
Глава 4. Обаяние «вовне» и «извне»	11
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Ирина Селиванова

Саммари книги Брайана

Трейси «Сила обаяния.

Как завоевывать сердца

и добиваться успеха»

Процесс общения – одна из форм социального познания, которую можно развить и совершенствовать с помощью различных техник и методик. От умения применять ее на практике и располагать к себе людей зависит до 85 % успеха.

Глава 1. Что такое обаяние?

Обаяние не зависит от манер человека, от его вкуса и стиля и даже от его внешности, хотя это распространенное мнение. Оно кроется в возможности устанавливать глубокий эмоциональный контакт с другими людьми.

Кажущееся врожденным, с первого взгляда, обаяние, на самом деле, – это умение, которому можно научиться с помощью определенных техник или обычного подражания поведению людей, обаятельных от природы. Выберите самого обаятельного человека из своего окружения и попробуйте следовать его манере поведения. Секрет природного обаяния кроется в том, что люди, обладающие им, сами получают большое удовольствие, делая приятное другим. Они сочувствующие слушатели и самые увлекающие рассказчики.

Обаятельные люди всегда имеют шанс быть выслушанными и прощенными за какую-либо ошибку. Другие стараются угодить им, доверяют им, принимают их сторону во время споров.

Во время разговора обаятельные люди всегда дадут понять, как сильно они заинтересованы в собеседнике. Любые попытки критиковать их они задавят своим вниманием и услужливостью.

Важно помнить, что обаяние – это большая власть, которой намеренно учатся политики и бизнесмены.

Глава 2. Как завоевывать сердца людей

Согласно мнению большинства психологов, главной чертой личности человека является самооценка, и любое общение строится на том, что он эту самооценку либо поддерживает, либо защищает. Поэтому для того, чтобы заручиться расположением людей, достаточно заставить их почувствовать себя значимыми и ценными. В этом могут помочь следующие шаги:

1. Показывайте другим свое безусловное уважение и желание общаться с ними. Начать можно с простой улыбки, это уже вызовет их расположение к вам.

2. Выражайте свою благодарность, какую бы маленькую услугу вам не оказали. Таким образом, вы повышаете самооценку собеседника, за что он на подсознательном уровне будет вам благодарен. Кроме того, ваша самооценка при этом будет также расти, ведь вы смогли улучшить чье-то настроение.

3. Не скупитесь на похвалу и комплименты. Каждый человек подсознательно хочет услышать, как хорошо он выполнил свою работу или как удачно подобрал сегодняшний наряд. Признательность тому, кто воплотит это в жизнь, обеспечена.

4. Всегда будьте внимательны к другим людям.

Выполнение всех этих пунктов заставит самооценку людей вокруг вас расти, и этот процесс будет ассоциироваться у них с вами. Начните развивать в себе обаяние с попытки сделать так, чтобы каждый ваш собеседник чувствовал себя «на миллион долларов». Чтобы определить свой прогресс, попросите любого знакомого оценить имеющееся у вас обаяние по 10-балльной шкале, то же самое проделайте в конце курса.

Глава 3. Искусство слушать

Умение слушать, задавать вопросы и выделять главную информацию – навыки, которые помогут как в профессиональной деятельности, так и в личной жизни. Более того, коэффициент эмпатии EQ, или эмоциональный интеллект, был признан не менее важной составляющей успеха, чем IQ (коэффициент интеллекта). Люди с высоко развитой эмпатией способны чувствовать собеседника и понимать, что он действительно прячет за своими словами.

Добиться эффективного слушания можно, используя следующие принципы:

1. Слушайте внимательно, не прерывая и не отвлекаясь на сторонние предметы. Относитесь к словам каждого собеседника так, словно это самая важная информация в вашей жизни.

2. Перед ответом помедлите 3–5 секунд. Это поможет удостовериться, что собеседник закончил свою мысль, и показать, как серьезно вы относитесь к услышанной речи и обдумываете свою реакцию.

3. Задавайте вопросы, чтобы прояснить ситуацию, но делайте это вдумчиво и выбирайте интересный подход. Так вы покажете, что заинтересованы во всех деталях, а также возьмете управление беседой в свои руки.

4. Перед своим ответом перескажите мысль собеседника,

чтобы удостовериться, правильно ли вы поняли информацию, и заодно показать, как внимательно вы его слушали.

Превосходными слушательницами признаны женщины, так как во время общения они задействуют сразу 7 мозговых центров, в то время как мужчины только 2. Поэтому женщины и злятся, когда осознают, что их просто не слушают. Это легко понять, так как успешные слушатели всегда реагируют на слова другого человека.

Обаятельные мужчины гораздо сильнее очаровывают женщин, так как могут сходу определить, что дама чувствует в данный момент, и буквально «прочитать» ее мысли. Кроме того, женщины хотят, чтобы мужчина был увлечен ими на 100 %, и для обаятельного мужчины это вовсе не проблема.

Типичная ошибка, которую можно совершить, пытаясь очаровать девушку, – это пуститься в долгие рассказы о том, каким важным для вас был сегодняшний день. Наоборот, слово лучше предоставить ей и искренне прочувствовать каждую ее историю. Окажитесь под впечатлением от ее личности. Это гораздо важнее, чем самому произвести впечатление.

Обаять мужчин гораздо проще, так как они более доверчивы. Сделать это очень легко: нужно интересоваться его успехами, хвалить и восхищаться им. Иногда бывает достаточно даже самой банальной улыбки и преданного взгляда. Мужчина должен чувствовать ваш интерес к его делам и достижениям.

Глава 4. Обаяние «ВОВНЕ» И «ИЗВНЕ»

В театральной среде существуют два способа вжиться в новую роль: способы «вовне» и «извне». Первый включает в себя глубокий психологический анализ личности, чтобы оправдать ее поступки. Некоторые методики самосовершенствования также берут этот способ за основу: изучите свои внутренние мотивы, и вы поймете, почему у вас такая жизнь.

Способ «извне», наоборот, подразумевает, что главный акцент делается на внешнее поведение: то, как персонаж двигается и как разговаривает. И только потом актер приходит к разбору его психологических мотивов. Другими словами, вначале герою приписываются счастливые эмоции, а уже потом их причина.

Данная книга построена на способе «извне», то есть фокусируется на внешнем поведении, которое можно контролировать и которое позволит воздействовать на окружающих. Достичь таких поведенческих изменений можно сравнительно легко, внутренних же индивидуальных сил методики касаться не будут. Помните, что окружающие воспринимают именно ваши действия, а не мысли.

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.