


АЛЛАН И БАРБАРА ПИЗ

ХАРИЗМА И ВЛИЯНИЕ

СЕКРЕТЫ
ПРИТЯГАТЕЛЬНОГО
ОБЩЕНИЯ НА РАБОТЕ
И В ЖИЗНИ

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Москва



АЛЛАН И БАРБАРА ПИЗ

ХАРИЗМА И ВЛИЯНИЕ

СЕКРЕТЫ
ПРИТЯГАТЕЛЬНОГО
ОБЩЕНИЯ НА РАБОТЕ
И В ЖИЗНИ



БОМБОРА
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Москва

УДК 159.925.8
ББК 88.53
П32

OMNIBUS: EASY PEASEY: PEOPLE SKILLS FOR LIFE + BODY
LANGUAGE IN THE WORKPLACE by
Allan & Barbara Pease

Copyright © Allan Pease, 2012.

This edition published by arrangement with Dorie Simmonds
Agency LTD. and Synopsis Literary Agency

Пиз, Аллан.

П32 Харизма и влияние : секреты притягательного общения на работе и в жизни / Аллан Пиз, Барбара Пиз ; [перевод с английского Т. Новиковой]. – Москва : Эксмо, 2025. – 256 с.

ISBN 978-5-04-216184-1

Повышение зарплаты, карьерный рост и признание от коллег напрямую зависят от того, как вы подаете себя. Эта книга – практическое руководство по развитию харизмы и навыков успешного общения. Каждая глава посвящена уникальному приему, который позволяет управлять отношением к себе окружающих, вызывать симпатию и уважение.

Аллан и Барбара Пиз – всемирно известные эксперты в области коммуникаций и авторы бестселлеров, таких как «Язык телодвижений», «Язык взаимоотношений» и «Ответ», общий тираж которых превысил 40 миллионов экземпляров. В этой книге Аллан и Барбара раскрывают секреты успешной карьеры, а также делятся ценными советами по эффективному общению – как вербальному, так и невербальному.

Прочитав книгу, вы улучшите свой профессиональный имидж, научитесь оказывать влияние на окружающих и сможете правильно использовать язык телодвижений для достижения своих целей.

**УДК 159.925.8
ББК 88.53**

Упомянутые в книге социальные сети Facebook/Instagram запрещены на территории Российской Федерации на основании осуществления экстремистской деятельности.

© Перевод на русский язык. Новикова Т., 2019
© Оформление.

ISBN 978-5-04-216184-1

ООО «Издательство «Эксмо», 2025

**ЭТА КНИГА ПОМОЖЕТ НАЙТИ ОТВЕТЫ
НА СЛЕДУЮЩИЕ ВОПРОСЫ:**

Как успешно проходить собеседования на работу? —
см. часть I

Почему так важно правильно выражать благодар-
ность? — см. часть I

Как заставить собеседника слушать? — см. часть II

Какие фразы выдают нечестного на руку человека? —
см. часть II

Зачем нужны вспомогательные средства при про-
ведении презентации? — см. часть III

Как правильно делать комплименты окружающим? —
см. часть I

Почему глобализация может помешать успешному
бизнесу? — см. часть III

СОДЕРЖАНИЕ

ХАРИЗМА. ИСКУССТВО УСПЕШНОГО ОБЩЕНИЯ

Вступление13

Три основных принципа человеческой природы 15

Часть I. Как дать человеку ощущение значимости..... 21

Глава 1. Как делать искренние комплименты 23

Глава 2. Как научиться эффективно слушать..... 28

Глава 3. Как правильно выражать благодарность 32

Глава 4. Как запоминать имена собеседников 34

Часть II. Как стать отличным собеседником39

Глава 5. Как разговаривать с людьми
(и при этом быть интересным) 41

Глава 6. Как правильно задавать вопросы..... 44

Глава 7. Как начать разговор 47

Глава 8. Как поддерживать разговор 50

Глава 9. Как заинтересовать собеседника 53

Глава 10. Как заставить людей позитивно относиться
к себе 55

Глава 11. Как проявить симпатию к собеседнику..... 58

Глава 12. Как научиться соглашаться со всеми
(даже с теми, кто вас критикует) 60

Глава 13. Как пробудить симпатию к себе..... 65

Глава 14. Как склонить собеседника к согласию 67

Глава 15. Как заставить мужчину слушать..... 71

Глава 16. Как заставить женщину слушать 74

Глава 17. 17 самых бесполезных фраз, которые нужно
исключить из своей речи 77

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Глава 18.</i> 12 самых полезных для общения слов	79
<i>Глава 19.</i> Как превратить негативные выражения в позитивные	80
<i>Глава 20.</i> Как справиться со страхом и беспокойством.....	82
Часть III. Правила проведения деловых встреч	89
<i>Глава 21.</i> Как произвести благоприятное первое впечатление	91
<i>Глава 22.</i> Как относиться к деловой критике.....	94
<i>Глава 23.</i> Самый эффективный способ телефонного общения	96
<i>Глава 24.</i> Как высказать недовольство и критику.....	98
<i>Глава 25.</i> Как сделать свое выступление убедительным	101
<i>Глава 26.</i> Как использовать визуальные средства	105
<i>Глава 27.</i> Как выбрать подходящее место во время собеседования.....	108
<i>Глава 28.</i> Десять эффективных приемов языка телодвижений	111
<i>Заключение.</i> Как научить слона	120
<i>Наш последний бестселлер</i>	124
<i>Благодарность.....</i>	125

ЯЗЫК ТЕЛОДВИЖЕНИЙ НА РАБОТЕ

<i>Вступление</i>	131
Часть I. Как получить желанную работу.....	135
<i>Глава 1.</i> Собеседование: как получать работу... всегда.....	137
<i>Глава 2.</i> Как нужно садиться, где и на что.....	147
Часть II. Ключи к успешной карьере.....	161
<i>Глава 3.</i> Как стать хозяином своей карьеры.....	163
<i>Глава 4.</i> Убедительные презентации	180
<i>Глава 5.</i> Умение проводить совещания и видеоконференции	192

СОДЕРЖАНИЕ

Часть III. Особенности работы в корпоративной среде	205
<i>Глава 6. Главные секреты успешных бизнесменов</i>	<i>207</i>
<i>Глава 7. Глобализация: опасности и проблемы.....</i>	<i>221</i>
<i>Глава 8. Офис: подводные камни.....</i>	<i>233</i>
<i>Заключение.....</i>	<i>247</i>
<i>Благодарность.....</i>	<i>251</i>

ХАРИЗМА

Искусство
успешного общения

ВСТУПЛЕНИЕ

Мы восхищаемся теми, кто, попадая в незнакомую обстановку, сразу же чувствует себя как рыба в воде. Часто говорят, что такие люди обладают харизмой. Кто-то удивляется: как им это удается? Большинство же предполагает, что харизма — это врожденный талант. Но в действительности харизма — это усвоенный навык успешных людей. Подобно любому навыку, этому искусству можно научиться, отточить его и довести до совершенства. Для этого нужно лишь обладать необходимой информацией и проявить настойчивость в обучении.

Наша книга познакомит вас с приемами, которые позволят оказывать влияние на окружающих. Применяя эти приемы на практике, не удивляйтесь, если вас будут спрашивать: «Где вы научились так хорошо общаться с людьми?» Даже если собеседник не задаст вам этого вопроса, он обязательно подумает об этом, как когда-то думали вы сами.

Эта книга позволит вам добиться успеха во всех сферах жизни. Мы построили ее так, чтобы вы могли

ВСТУПЛЕНИЕ

открыть ее на любой странице и сразу же начать изучать определенный прием. Мы даем описание приема, приводим примеры, а затем подводим итог. Точно так же, как в этом вступлении.

Аллан и Барбара Пиз