

Содержание

Вступление	9
1. Что такое обаяние?	11
2. Обаяние в действии	14
3. На что способно обаяние	17
4. Как завоевывать сердца людей	20
5. Искусство слушать	26
6. Как очаровать женщину	33
7. Как очаровать мужчину	38
8. Обаяние «вовне» и «извне»	42
9. Сила внимания	48
10. Сигнал первый: визуальный контакт	51
11. Сигнал второй: глазная активность	55
12. Сигнал третий: склоните голову	59
13. Сигнал четвертый: кивание головой	62
14. Сигнал пятый: язык тела	66
15. Сигнал шестой: нежелательные телодвижения	71
16. Сигнал седьмой: звуковое ободрение	77
17. Сигнал восьмой: словесное ободрение	79
18. Практикуйтесь с помощью друзей	81
19. Не спешите давать советы	86
20. Искусство терпеливо слушать	89

21. Держите улыбку наготове	91
22. Не скупитесь на похвалу	95
23. Действуй так, будто уже чувствуешь это	99
24. Что и как вы говорите	105
25. Взгляд в сторону	109
26. Искусство говорить медленно	111
27. Красноречивое молчание	116
28. Избыток «заполнителей» убивает речь	119
29. Очаровывайте людей звуком своего голоса	121
30. Будьте приятным собеседником	125
31. Направляйте разговор в нужное русло	128
32. Готовьтесь к разговору заранее	131
33. «Сохраняйте мяч в игре»	137
34. «Не гасите мяч»	140
35. Шагайте в ногу с собеседником	144
36. Совершенство приходит с практикой	148
37. Превращайте свои умения в искусство	151
38. Пришло время сделать это!	153
39. Будьте очаровательны всегда	156

В подарок читателям:

Как быть обаятельным,

общаясь по телефону..... 158

Об авторах..... 167

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 устали 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.

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 попадался 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 Клинтоном.

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 личном качестве и умении, которое можно развить и усовершенствовать, делая то, что свойственно обаятельным людям, и стараясь во всем походить на них.

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 девчонка-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.

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.

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. Улыбкой! Когда вы встречаете людей искренней радостной улыбкой, их самооценка резко повышается. Они

чувствуют себя счастливыми. Они ощущают себя ценными и значимыми. И 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

задумываетесь 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.

Делайте людям комплименты по поводу того, как они одеты. Восхищайтесь такими чертами характера,

как пунктуальность или настойчивость. Поздравляйте людей, когда они завоевывают награды или достигают поставленных целей. Делайте комплименты по любому поводу. Всегда ищите, за что можно похвалить человека, и всякий раз, как вам это удастся, ваш собеседник обязательно оценит это и решит, что вы очень приятный человек.

5. Внимание. Возможно, это самый важный «ключ», поэтому мы посвятим ему несколько последующих глав. С его помощью можно значительно поднять самооценку собеседника и мгновенно очаровать его. Если вы внимательны к людям, то чем более ценными и важными они себя чувствуют, тем больше вы им нравитесь.

Таковы пять основных инструментов построения самооценки. Если с помощью постоянной практики вы доведете их до совершенства, то станете одним из самых обаятельных и влиятельных людей в своем социальном и профессиональном кругу.

Уроки обаяния: как завоевывать сердца окружающих

Когда вы в следующий раз встретите важного человека или одного из своих коллег, выполните такое упражнение: представьте, что в юности у вас был любимый друг, с которым вы делили все свои радости и горести. Однако прошли года, и вы потеряли друг друга. Вы даже не представляете, куда мог пропасть ваш друг.

Однажды, идя по улице или выполняя какое-то поручение, вы внезапно видите его! Вы потрясены, вас переполняют чувства и воспоминания! Ваше лицо сияет, и все, что вы можете произнести, — это: «Неужели это ты?!»

Здорово! Вы просто счастливы вновь встретить этого человека. Вы одновременно чувствуете невероятное возбуждение, радость, благодарность и волнение.

Теперь, когда вы в следующий раз увидите важных и дорогих для себя людей, особенно своих любимых и друзей, воссоздайте это чувство и ведите себя так, словно вы встретились с ними после невероятно долгой разлуки, словно вы восклицаете: «Неужели это ты?!» Ведите себя по отношению к этим людям так, словно один их вид делает вас счастливым. Улыбайтесь и излучайте удовольствие. Уделяйте им максимум внимания. Обращайтесь с ними так, как будто на данный момент для вас во всем мире не существует более важных людей. В результате ваши собеседники, кем бы они ни были, решат, что вы исключительно обаятельный человек.

Искусство слушать

Сосредоточенное внимание — высшая форма лести.

Дейл Карнеги

Умение внимательно слушать собеседника во время делового или дружеского разговора очень вам пригодится, так же как и другие навыки, которые вы разовьете. Одно из основных качеств лидера — это способность собирать информацию, задавая вопросы и внимательно выслушивая ответы на них.

Дэниел Гоулман, автор концепции эмоционального интеллекта, пришел к выводу, что умение общаться с людьми на эмоциональном уровне, ваш EQ (коэффициент эмпатии), не менее важен для достижения успеха, чем ваш IQ (коэффициент интеллекта). Гоулман выделяет эмпатию как самую важную сторону EQ. Под эмпатией подразумевается способность чутко и внимательно относиться к словам собеседников, желание понять, что они действительно имеют в виду.

Говард Гарднер, профессор психологии Гарвардского университета, в свою очередь, определил это качество как «социальный интеллект», который, как мы уже говорили в начале этой книги, является наиболее ценной и уважаемой формой интеллекта в нашем обществе.

К счастью, развить его можно, просто став хорошим слушателем.

Четыре ключа к эффективному слушанию

Во всех книгах, статьях и курсах обучения, посвященных этому предмету, говорится, что эффективное слушание включает в себя четыре основных компонента. Если вы сумеете овладеть ими в совершенстве, то «показатель вашего обаяния» стремительно возрастет.

1. Слушайте внимательно. Слушайте, не прерывая. Слушайте в полной тишине, так, словно для вас на данный момент не существует ничего более важного, чем слова вашего собеседника.

Если кто-то хочет пообщаться с вами, особенно дома, постарайтесь сразу же отложить все свои дела и уделите этому человеку максимум внимания.

Выключите телевизор, закройте книгу, сверните газету и полностью сосредоточьтесь на том, о чем говорит ваш собеседник. Поверьте, такое поведение мгновенно распознается и очень высоко ценится, а вы обретаете невероятную эмоциональную власть в разговоре.

Слушайте так, будто слова собеседника поражают вас до глубины души, представьте, что ваши глаза – это два маленьких солнца, согревающих лицо говорящего теплыми лучами.

Когда человек видит, что его внимательно слушают, он реагирует на это на биохимическом уровне. В его

мозгу вырабатываются эндорфины, естественные «гормоны счастья», порождающие у него чувство удовольствия собой. Его самооценка резко повышается, и он начинает нравиться себе все больше и больше. Кроме того, внимательно слушая собеседника, вы завоевываете его доверие и расположение.

2. Выдерживайте небольшую паузу перед ответом. Вместо того чтобы вступать в разговор сразу же, как только ваш собеседник закрывает рот, подождите три—пять секунд. Послушайте тишину. Просто расслабьтесь.

Во время паузы происходят три замечательные вещи. Во-первых, ваш собеседник получает возможность продолжить свою мысль, если он остановился лишь для того, чтобы перевести дух и подобрать подходящие слова. Иначе говоря, вы его не перебиваете. Во-вторых, делая паузу, вы даете человеку понять, что его слова очень важны для вас и вы тщательно их обдумываете. В результате говорящий чувствует себя более значимым, а вас считает более привлекательным и интеллигентным человеком. И в-третьих, вы действительно *слышите* собеседника, улавливаете не только его слова, но и тот глубокий смысл, который он в них вкладывает. Проведите такой эксперимент и убедитесь в этом сами.

3. Задавайте поясняющие вопросы. Никогда не полагайтесь на то, что вы точно поняли, что ваш собеседник имел в виду. Вместо этого помогите ему развить его последнее

высказывание, задавая такие вопросы, как «Что вы имеете в виду?» или «Что вы хотите этим сказать?».

Одно из важнейших правил общения заключается в следующем: *тот, кто задает вопросы, управляет беседой.*

Тот, кто отвечает, находится под контролем того, кто спрашивает. Когда человек отвечает на вопрос, его внимание почти на все 100% сконцентрировано на том, о чем он говорит. В этот момент он просто не может думать ни о чем другом. Таким образом, он находится под полным контролем того, кто задает вопросы.

Ключевой момент здесь заключается в том, чтобы задавать вопросы вдумчиво. Тогда вы действительно сможете очаровать своего собеседника. Все те, кто достиг невероятных высот в общении, знают об этом приеме и регулярно им пользуются.

4. «Верните» мысль собеседника – перескажите ее своими словами. Это серьезная проверка, подтверждающая, что вы действительно внимательно слушали говорящего, следовали за ходом его мысли, а не просто делали вид, что участвуете в разговоре, как это нередко бывает.

После того как ваш собеседник выскажет свою мысль, сделайте паузу и уточните: «То есть вы сделали так, затем произошло то-то, а потом вы решили сделать это, верно?»

Только после того, как ваш собеседник подтвердит, что именно это он и говорил, можно продолжить разговор, задав очередной вопрос или прокомментировав его слова.

Почему женщины — превосходные слушательницы

Надо сказать, что женщины от природы наделены даром слушать. Когда женщина общается, то, согласно данным исследований Mediamark Research Inc., у нее задействованы все семь мозговых центров. В то время как у мужчин всего два.

Мужчины, как правило, слушают женщин вполуха, особенно если при этом работает телевизор. Это происходит потому, что мужчины могут воспринимать только один сигнал. Они не в состоянии одновременно смотреть телевизор и слушать другого человека, с чем женщины справляются без особого труда.

Самый тяжкий грех, который только может совершить мужчина по отношению к женщине, — это не слушать ее, когда она говорит. Я уверен, что каждому мужчине хоть раз довелось услышать такое обвинение, вынесенное зло и с раздражением: «Да ты же меня совсем не слушаешь!» В большинстве случаев мужчина в такой ситуации быстро отвечает: «Что ты, дорогая, внимательно слушаю». И в ту же секунду он попадает. Она скрещивает руки на груди и произносит роковые слова: «Отлично. Ну и о чем я только что говорила?» И только если он уверенно отвечает на этот вопрос, она убеждается в том, что он действительно ее слушал.

Раз вы хотите стать по-настоящему обаятельным человеком, вам придется развивать свое умение слушать, особенно если вы мужчина. Совершенствование

этого ключевого навыка поначалу потребует от вас самоконтроля и определенных усилий, но уже через некоторое время вы заметите, что слушаете собеседника легко и естественно.

Реагируйте на слова собеседника

Эффективное слушание подразумевает, что вы определенным образом *реагируете* на слова говорящего. То есть вы действуете не по принципу «выслушай меня, и я расскажу тебе историю», а постоянно убеждаете своего собеседника в том, что внимательно относитесь к его словам.

Рон: как очаровывать людей, внимательно слушая их

Я отлично помню такой случай: однажды я наблюдал за своей знакомой, хозяйкой вечеринки, в то время как та оживленно беседовала с неизвестным мне человеком. Когда он отошел, она подошла ко мне и спросила: «Ты знаешь Роджера Пита, того удивительного человека, с которым я только что разговаривала?» Я ответил, что нет. «Он один из самых обаятельных людей, с которыми мне довелось встречаться, и просто потрясающий собеседник — умный, последовательный и очень интересный. Ты непременно должен с ним познакомиться!»

Про себя я улыбнулся. «Потрясающий собеседник, умный, последовательный и очень интересный» — так она сказала о нем. Однако, пока я наблюдал за ними, он, казалось, произнес не больше двух слов — но, насколько я мог судить, он был великолепным слушателем. И таким образом совершенно очаровал хозяйку вечеринки.

Уроки обаяния: как завоевывать сердца окружающих

Применяйте на практике все эти эффективные техники — внимательно слушайте, делайте паузы, задавайте серьезные вопросы и перефразируйте своего собеседника, каждый раз используя одну из них. Для начала попробуйте внимательно выслушивать своих родных и коллег. Старайтесь не прерывать собеседников. Ловите каждое слово, произнесенное ими.

Пробуйте с помощью вышеописанных техник управлять беседой и направлять ее в нужное русло. Вы с удивлением обнаружите, что, задавая вопросы и внимательно выслушивая ответы на них, можно уже через несколько минут выйти на такой уровень общения, какого вы не достигли бы и через несколько недель, если бы по большей части говорили сами.

Как очаровать женщину

«Если Бог и создал что-то получше девушек, — подумал Доув, — то Он наверняка оставил это себе».

Нельсон Олгрен. Прогулка по беспутному кварталу

Мужчины и женщины отличаются друг от друга не только внешне. Обаяние делает вас более привлекательным и чутким в глазах женщин. Они обожают обаятельных мужчин. И готовы находиться рядом с ними постоянно.

Если вы хотите очаровывать женщин, то должны знать о том, как они думают и чувствуют. А также, если вы хотите понравиться им, должны говорить и делать то, что воздействует на их эмоции. Самооценка большинства женщин зависит от качества их взаимоотношений со значимыми для них людьми. По сравнению с мужчинами они более чувствительны к внешним факторам, к поведению окружающих и к тому, как те их воспринимают.

Чего хотят женщины

Больше всего на свете женщины (по крайней мере, большинство из них) хотят любви, внимания и уважения.

Они оценивают окружающих исходя из того, насколько те внимательны и заботливы по отношению к ним, а также по тому, насколько они надежны и компетентны. Во время беседы они могут заглянуть в душу говорящего, минуя его внешность.

Очаровать женщину можно, только будучи полностью, на 100 процентов, плененным ею как личностью и каждым произнесенным ею словом. Вспомните, как влюбленные молодые люди неотрывно смотрят друг на друга; также и вы должны быть полностью околдованы женщиной, с которой разговариваете, если хотите очаровать ее.

Меньше говорите, больше слушайте

Одна комедийная актриса как-то сказала: «Я очень люблю ходить к своему психиатру. Там я могу целый час непрерывно говорить о себе, как мужчина на первом свидании». И это чистая правда.

Поэтому, когда в следующий раз вы будете беседовать с женщиной, которая вам небезразлична, подавите свое огромное желание говорить о себе так, будто то, что с вами сегодня произошло, стало самым удивительным событием на Земле с тех пор, как по ней ступала нога Иисуса. Вместо это расспросите ее о ней самой, о том, как прошел ее день, о ее жизни и о том, что ее волнует, а затем внимательно и не прерывая выслушайте все, что она скажет. Тогда она решит, что вы просто очаровательны.

Брайан: об умении слушать и задавать вопросы

Несколько лет назад, еще будучи холостяком, я пригласил на ужин одну симпатичную девушку. Во время ужина я постоянно расспрашивал ее о ней самой. Так получилось, что в какой-то момент она рассказала мне грустную историю, которая когда-то произошла с ней.

Я был так тронут болью, которую она не сумела скрыть, рассказывая, что даже вздрогнул. «Мне так жаль, что это с тобой случилось», — сказал я. И я действительно чувствовал то, что говорил. Потом мы посидели некоторое время молча; я держал ее за руку, ничего не говоря, чтобы она могла просто успокоиться.

Этот случай стал началом серьезных отношений. Мое искреннее сочувствие, внимание к ней и пережитое ею несчастье крепко связали нас.

Впечатлять или быть впечатленным?

Находясь рядом с женщиной, которую вы хотите очаровать, вместо того чтобы говорить о себе и пытаться произвести впечатление, лучше постарайтесь сделать так, чтобы самому оказаться под впечатлением от нее.

Задавайте ей вопросы, интересуйтесь ее надеждами и тревогами, ее прошлым, ее целями и желаниями. Говорите с ней и слушайте ее так, будто она самый удивительный и обворожительный человек из всех, с кем вам доводилось встречаться.

Чем больше вы будете впечатлены ею, ее идеями и мнениями, ее характером и личностью, тем больше понравится ей сами. Она обязательно сочтет вас исключительно обаятельным.

Уроки обаяния: как завоевывать сердца окружающих

Выберите любую женщину среди своих родственниц или коллег и вообразите, что перед вами самый интересный и обворожительный человек из всех, с кем вам довелось в своей жизни встречаться. Ведите себя невероятно учтиво и уважительно по отношению к ней. В разговоре ловите каждое ее слово. Задавайте ей вопросы и внимательно выслушивайте ответы. Посмотрите, как долго она сможет говорить, если вы не будете прерывать ее или постоянно заводить разговор о себе.

Когда в следующий раз вы встретитесь с женщиной, которая вам нравится, примените те же навыки *приятия, понимания и одобрения*. Расспросите ее о работе и личной жизни и найдите в ее словах что-нибудь впечатляющее или даже удивительное. Магия