

**АЛЛАН &
БАРБАРА ПИЗ**

ХАРИЗМА.

Искусство успешного
общения

//////

ЯЗЫК

**ТЕЛОДВИЖЕНИЙ
НА РАБОТЕ**

**АЛЛАН &
БАРБАРА ПИЗ**

ПИЗ

БОМБОРА™

Москва 2020

УДК 159.925.8
ББК 88.53
П32

Allan Pease and Barbara Pease

EASY PEASEY

Copyright © Allan Pease; Barbara Pease, 2006

BODY LANGUAGE IN THE WORKPLACE —

Copyright © Allan Pease; Barbara Pease, 2012

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

Пиз, Аллан.

П32 Харизма. Искусство успешного общения ; Язык телодвижений на работе / Аллан и Барбара Пиз ; [пер. с англ. Т. О. Новиковой]. — Москва : Эксмо, 2020. — 256 с. : ил. — (Аллан и Барбара Пиз. Лучшие книги).

ISBN 978-5-04-099212-6

Повышение заработной платы, продвижение по карьерной лестнице, признание от коллег напрямую зависят от того, как вы подаете себя на работе. В эту книгу вошли сразу два бестселлера Аллана и Барбары Пиз, посвященные взаимодействиям людей в офисе. Они учат эффективной стратегии поведения в корпоративной среде, правильному языку телодвижений для достижения целей и завоеванию авторитета у окружающих.

УДК 159.925.8
ББК 88.53

ISBN 978-5-04-099212-6

© Новикова Т. О., перевод на русский язык, 2019
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2020

**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 прове-
дении 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

Вступление	11
Три основных принципа человеческой природы	13

Часть I. КАК ДАТЬ ЧЕЛОВЕКУ ОЩУЩЕНИЕ ЗНАЧИМОСТИ

Глава 1. Как делать искренние комплименты	21
Глава 2. Как научиться эффективно слушать	26
Глава 3. Как правильно выражать благодарность	30
Глава 4. Как запоминать имена собеседников	32

Часть II. КАК СТАТЬ ОТЛИЧНЫМ СОБЕСЕДНИКОМ

Глава 5. Как разговаривать с людьми (и при этом быть интересным)	39
Глава 6. Как правильно задавать вопросы	41
Глава 7. Как начать разговор	44
Глава 8. Как поддерживать разговор	47
Глава 9. Как заинтересовать собеседника	50
Глава 10. Как заставить людей позитивно относиться к себе	52
Глава 11. Как проявить симпатию к собеседнику	55
Глава 12. Как научиться соглашаться со всеми (даже с теми, кто вас критикует)	57
Глава 13. Как пробудить симпатию к себе	61
Глава 14. Как склонить собеседника к согласию	63
Глава 15. Как заставить мужчину слушать	66
Глава 16. Как заставить женщину слушать	68
Глава 17. 17 самых бесполезных фраз, которые нужно исключить из своей речи	70
Глава 18. 12 самых полезных для общения слов	72
Глава 19. Как превратить негативные выражения в позитивные	73
Глава 20. Как справиться со страхом и беспокойством	75

Часть III. ПРАВИЛА ПРОВЕДЕНИЯ ДЕЛОВЫХ ВСТРЕЧ

<i>Глава 21.</i> Как произвести благоприятное первое впечатление	83
<i>Глава 22.</i> Как относиться к деловой критике	86
<i>Глава 23.</i> Самый эффективный способ телефонного общения	88
<i>Глава 24.</i> Как высказать недовольство и критику	90
<i>Глава 25.</i> Как сделать свое выступление убедительным	93
<i>Глава 26.</i> Как использовать визуальные средства	97
<i>Глава 27.</i> Как выбрать подходящее место во время собеседования	100
<i>Глава 28.</i> Десять эффективных приемов языка телодвижений	103
Заключение. Как научить слона	112
Наш последний бестселлер	116
Благодарность	117

ЯЗЫК ТЕЛОДВИЖЕНИЙ НА РАБОТЕ

Вступление	123
------------------	-----

Часть I. КАК ПОЛУЧИТЬ ЖЕЛАННУЮ РАБОТУ

<i>Глава 1.</i> Собеседование: как получать работу... всегда	129
<i>Глава 2.</i> Удобно ли вам сидеть? Как нужно садиться, где и на что	139

Часть II. КЛЮЧИ К УСПЕШНОЙ КАРЬЕРЕ

<i>Глава 3.</i> Как стать хозяином своей карьеры	155
<i>Глава 4.</i> Убедительные презентации	175
<i>Глава 5.</i> Умение проводить совещания и видеоконференции	189

Часть III. ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ В КОРПОРАТИВНОЙ СРЕДЕ

<i>Глава 6.</i> Главные секреты успешных бизнесменов	205
<i>Глава 7.</i> Глобализация: опасности и проблемы	220
<i>Глава 8.</i> Офис: политика, борьба за власть, служебные романы и другие бомбы замедленного действия	231
Заключение	247
Благодарность	251

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 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

ТРИ ОСНОВНЫХ ПРИНЦИПА ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ПРИРОДЫ

1. ОЩУЩЕНИЕ СОБСТВЕННОЙ ЗНАЧИМОСТИ

Величайшая потребность человеческой природы — ощущать свою значимость, получать признание со стороны других людей и быть оцененным по достоинству.

Томас Дьюи

Потребность ощущать собственную значимость в человеке превосходит любую другую физиологическую потребность. Возьмем, к примеру, голод. Насытившись, человек уже не ощущает голода. Потребность ощущать собственную значимость гораздо сильнее, чем потребность в любви, потому что, обретя любовь, мы удовлетворяем ее. Она выше потребности в безопасности, потому что, почувствовав себя в безопасности, человек перестает об этом думать.

Потребность чувствовать собственную значимость — самая сильная и постоянная потребность человека, та черта характера, которая отличает нас от животных. Именно она заставляет нас носить одежду с фирменными ярлыками, покупать дорогие машины, вешать табличку со своим именем и фамилией

на входную дверь, отправлять детей в лучшие университеты. Именно она заставляет подростков вступать в уличные банды. Жажда ощущения собственной значимости делает некоторых людей преступниками и убийцами.

Социологические исследования показали, что основная причина, по которой женщина разрывает длительные отношения с мужчиной, — вовсе не жестокость или грубость партнера. Нет, большинство женщин сказали, что не чувствовали себя в этих отношениях равноправными. Стремление к признанию, ощущению собственной значимости невероятно сильно в любом человеке. И чем более значимым чувствует себя рядом с вами другой человек, тем более позитивно он к вам относится.

2. ИНТЕРЕС К САМОМУ СЕБЕ

Людей гораздо больше интересуют они сами, чем вы, человек посторонний. Поэтому во время общения очень важно говорить не о себе, а о собеседнике.

Вы должны говорить:

- *об их чувствах;*
- *об их семье;*
- *об их друзьях;*
- *об их статусе;*
- *об их потребностях;*
- *об их точке зрения;*
- *об их имуществе.*

И НИКОГДА О СЕБЕ И О СВОЕМ — если только вас об этом не спросят.

Другими словами, люди в основном интересуются только самими собой и тем, что общение с вами может дать им. Чтобы эффективно общаться с окружающими, вы должны постоянно помнить это правило. Интерес к самому себе — вот основа человеческих отношений. Если собеседник не спрашивает вас о вашей жизни и вашей точке зрения, это означает, что ему просто неинтересно. Не принимайте этого на свой счет.

Некоторых такой подход глубоко огорчает и разочаровывает. Они начинают считать окружающих эгоистами и самовлюбленными болванами. Ведь широко распространено мнение о том, что мы должны все отдавать, ничего не ожидая взамен. Большинство людей, которые отдают абсолютно бескорыстно, очень скоро понимают, что все «то, что ты отдашь, вернется к тебе сторицей». В действительности, любой наш поступок диктуется собственными интересами. Даже благотворительное пожертвование. Приятно почувствовать себя щедрым, делая такое пожертвование. И в результате вы все равно получаете отдачу, даже если ваш поступок был совершен анонимно. Мать Тереза отдала свою жизнь служению нуждающимся в помощи и ощутила себя реализовавшейся личностью. Своими поступками она приблизилась к Господу. И все подобные поступки абсолютно позитивны. В них нет ничего негативного.