



1

2

3

4

5

6

7

Кристина Харви

НАУЧИТЬСЯ ИСКУССТВУ УБЕЖДЕНИЯ

за 7 дней

БОМБОРА™

Москва 2018

УДК 159.9
ББК 88.53
Х20

Christine Harvey
Personal Impact at Work in a Week:
Teach Yourself

Copyright © Christine Harvey 2013

Харви, Кристина.

Х20 Научись искусству убеждения за 7 дней / Кристина Харви ; [пер. с англ. Т. Новиковой]. — Москва : Эксмо, 2018. — 144 с. : ил. — (Саморазвитие. Результат за 7 дней).

ISBN 978-5-04-095916-7

Вы когда-нибудь задавались вопросом, почему одни люди быстро поднимаются по карьерной лестнице, а другие сидят по десять лет без повышения? Вы упорно работаете, но вас не повышают. Ваши усилия остаются без внимания. Благодаря этой книге вы научитесь показывать себя в коллективе с правильной стороны, добьетесь уважения руководителя и получите признание на работе. Всего за 7 дней вы узнаете, как привлечь к себе внимание, реализовать свои идеи и добиться карьерных высот.

УДК 159.9
ББК 88.53

© Новикова Т. О., перевод на русский язык, 2018
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2018

ISBN 978-5-04-095916-7

Содержание

Вступление	7
Воскресенье	
Овладеваем невербальной силой	10
Понедельник	
Преодолеваем недоверие окружающих	28
Вторник	
Структурируем презентацию	42
Среда	
Делаем идею привлекательной	62
Четверг	
Учимся удерживать внимание аудитории	80
Пятница	
Пишем текст речи	100
Суббота	
Тренируемся выступать на публике	112
Как выжить в трудные времена	132
Ответы к вопросам в конце глав	137

Вступление

Когда мне был 21 год, я заметила, что быстрее всего развивается карьера не тех людей, кто получил наилучшее образование. И это шло вразрез с моим представлением об успехе. Быстрее всех продвигались вовсе не они! Самую успешную карьеру делали те, кто умел наиболее эффективно продвигать свои идеи в жизнь. Эти люди не боялись выступать на совещаниях и даже смело брались за микрофон.

И это заставило меня задуматься. Необходимы ли годы, посвященные образованию? Несомненно, да. Но для продвижения в жизни нужно что-то еще. И я стала увлеченно изучать искусство убеждения. Что это такое? Каковы составные части этого искусства?

Я поняла, что передо мной большой путь. На своей первой профессиональной работе я боялась даже по телефону разговаривать. Позже я узнала, что, за что бы мы ни брались, совершенство достигается практикой. Вскоре я сумела не только победить страх перед телефонными разговорами, но еще и набралась смелости записаться на курсы по публичным выступлениям! И снова я поняла, что расширение границ зоны комфорта позволяет мне достигать невысказанных результатов. Я не только смогла содержать собственную семью, но еще и создала собственную компанию — предприятие, связанное с риском и серьезными проблемами. Мне пришлось учиться продавать и мотивировать людей. Я понимала, что для успеха нужны оба навыка. Вскоре у меня появились клиенты в Европе и Америке, а затем и в Азии.

Но все это время я не переставала думать об отношениях между образованием и личным представлением. Почему люди, получившие лучшее образование, не всегда пробиваются

на вершину? Ответ был ясен. Они не владеют навыками личного представления, личного влияния. Они не осознают значимости мотивации и не умеют мотивировать себя.

Я продолжала заниматься собственным бизнесом и со временем стала председателем лондонской Торговой палаты, став первой женщиной и первой американкой на этом посту. Я решила стать всемирно известным мотивационным оратором. Я не знала точно, как это сделать, но выступления перед группами в 2500 человек и работа с такими крупными компаниями, как IBM, помогли мне осознать свою цель. Я всегда стремилась произвести глубокое впечатление — такое, которое могло бы помочь всем моим слушателям осознать собственный внутренний потенциал. В конце концов, если девушка, которая боялась даже разговаривать по телефону, сумела набраться опыта и смелости, чтобы выступить не перед одним, а сразу двумя парламентами, то это по плечу любому. Я уверена, что при наличии необходимой информации и твердом решении не сдаваться каждый человек может реализовать свой высший потенциал.

На прошлой неделе в Интернете появилась весьма лестная статья. Около пятнадцати лет назад, после выступления перед руководством Sony Corporation, я получила такую оценку от бывшего управляющего директора английского представительства Дэвида Пирсона: «Кристина Харви — блестящий мотивационный оратор. Она посоветовала нашим менеджерам поощрять свистками позитивное поведение, не обращая внимания на негатив. После ее выступления я заказал свистки для всех. В нашем офисе целыми днями стоял непрерывный свист, напоминая всем о новой эффективности менеджмента!»

Я твердо верю в свою идею. И я убеждена, что она сработает и для вас, когда вы примените на практике те принципы, о которых я вам сейчас расскажу. Эта книга не о презентациях — хотя это, конечно, важно. Она о вас. О вашем внутреннем потенциале. О том,

как можно убедить себя. Отправляетесь ли вы на собеседование о приеме на работу, собираетесь ли просить повышения или пытаетесь убедить кого-то в чем-то — эти навыки обязательны для успеха. Если это случилось со мной — и с тысячами тех, кто учился у меня на трех континентах, то может случиться и с вами.

В современном мире, где конкуренция за работу, повышение и клиентов чрезвычайно высока, где мы постоянно видны миру в Facebook, Twitter, YouTube и социальных сетях, нам нужно максимально усилить личное влияние — это жизненно важно для нашего успеха.

Пожалуйста, пишите мне и рассказывайте о своих успехах. Пишите на электронный адрес ChristineHarvey@ChristineHarvey.com или на адрес издательства.

Искренне желаю вам успехов и радостей.

Кристина Харви

ВОСКРЕСЕНЬЕ

Овладеваем
невербальной
силой

Предстоит ли вам завтра первая в жизни презентация или вы уже оратор-ветеран, очень важно понимать, что ваши невербальные действия обладают колоссальной силой. Было бы глупо не обращать внимания на этот аспект вашего влияния. Вспомните выступающих по телевизору, героев YouTube, политиков и своих коллег. Вспомните тех, кто раз за разом одерживает победу за победой. Они побеждают своими словами? Или... все дело в том, как они эти слова произносят? Или... дело в тех сигналах, которые посылает их тело, — в выражении лица, позе, когда они стоят или сидят, в энергии, которую они излучают?

В этой главе не будет ничего случайного. У вас не будет никакой возможности для замешательства или преуменьшения личного влияния. Напротив, эта глава покажет вам значимость вашего *невербального воздействия*, а именно:

- Сила визуального контакта
- Внушительная поза
- Целеустремленная походка
- Повышение энергии для победы над страхом
- Использование жестов для усиления влияния
- Проецирование убежденности

Три аспекта влияния

Есть ряд факторов, которые важны для того, чтобы донести свою идею и добиться успеха в карьере — идет ли речь о рабочем совещании или презентации. К этим факторам относятся ваша походка, движения ваших рук, владение голосом, даже визуальный контакт — *все это* очень важно!

Люди воспринимают информацию через несколько органов чувств. На них влияет интонация, искренность и убежденность, звучащие в вашем голосе. Наши движения и поведение проецируют различную степень надежности. Мы обращаем внимание на ту энергию, которая исходит от человека, убежденность в его взгляде, лице, теле.

Давайте разобьем личное воздействие на три категории:

1. Ваши слова
2. Ваш голос
3. Ваши невербальные движения и поступки.

Как вы думаете, какой процент воздействия приходится на каждую из этих категорий? Исследований в этой области проводилось очень много. Специалисты спорят о точном процентном соотношении этих категорий. Одна из самых широко распространенных оценок такова. Посмотрим, удивит ли вас это. Три аспекта влияния: слова — 7%, голос — 38%, невербальные действия — 55%. Итого: 100%.

Отличается ли этот результат от того, которого вы ожидали? Конечно, нам необходимы слова для выражения наших мыслей. В школе мы учимся делать упор именно на слова, почти не обращая внимания на другие факторы личного воздействия.

Давайте же посмотрим, что составляет наше невербальное воздействие.

Пять аспектов невербального воздействия

- Визуальный контакт
- Поза
- Походка
- Жесты рук и выражения лица
- Демонстрация убежденности

То, о чем мы будем говорить дальше, играет чрезвычайно важную роль для завоевания вашего авторитета, придания уверенности и овладения лидерскими качествами. Вы поразитесь тому, какое воздействие оказывают эти факторы в тот самый момент, когда вы решаете ими воспользоваться.

Сила визуального контакта

Визуальный контакт — царь невербального мира. По современным оценкам живой аудитории, выступающие, которые не поддерживают визуального контакта со слушателями, оцениваются на 40% ниже тех, кто смотрит слушателям в глаза. Собираетесь ли вы оказать личное воздействие на совещании, личной встрече или выступлении перед тысячами людей, визуальный контакт чрезвы-



чайно важен. Когда я обучаю тренеров и специалистов по презентациям, этот пункт значится в моем списке первым. Без хорошего визуального контакта слушатели не поверят в вашу искренность и ни о каком воздействии нельзя будет и говорить.

Поскольку, когда вы читаете эту книгу, никакой аудитории у вас нет, придется тренироваться с помощью визуализации. Возможно, вы слышали о чрезвычайно успешном эксперименте с футболистами. Они использовали визуализацию без мяча для того, чтобы резко сократить процесс обучения. Прежде чем сделать что-то в реальной жизни, мы подсознательно видим, как делаем это. Ваша задача — ускорить процесс и сделать это сознательно.

Совершенствование воздействия «визуального контакта»

Выполните это полезнейшее упражнение прямо сейчас. Представьте, что вы находитесь на рабочем совещании. За одним столом собрались коллеги. Представьте, что вы, говоря, смотрите прямо в глаза каждому из них. Представьте человека, который сидит напротив вас. Посмотрите ему в глаза. Затем посмотрите на того, кто сидит слева от вас. Установите визуальный контакт. Представьте начальника, который сидит во главе стола. Посмотрите ему в глаза. А теперь представьте, что вы проводите презентацию для 20 человек. Установите визуальный контакт со слушателями. Увеличьте количество слушателей до 40. А теперь до 100. Продолжайте выполнять упражнение, увеличивая группу все больше и больше, но при этом не теряя мощного визуального контакта.

Что вы чувствуете? Ощущаете ли вы себя смешным, испытываете ли неловкость, хочется ли вам сдерживаться? Если да, то процесс следует повторить. После шести подобных репетиций вы почувствуете себя настоящим экспертом. Затем порепетируйте это за ужином или обедом во время разговора с коллегами или