

BRIAN TRACY & RON ARDEN

Potęga osobistego uroku

Jak **zjednywać** sobie ludzi

BRIAN TRACY & RON ARDEN

Potęga osobistego uroku

Jak **zjednywać** sobie ludzi

Przekład: Katarzyna Dumińska

mt biznes

Spis treści

Wstęp	7
Rozdział 1. Czym jest urok osobisty?	9
Rozdział 2. Urok osobisty w działaniu	11
Rozdział 3. Co potrafi zdziałać urok osobisty	15
Rozdział 4. Jak oczarować każdego	17
Rozdział 5. Magia słuchania	21
Rozdział 6. Oczarowanie kobiety	27
Rozdział 7. Oczarowanie mężczyzny	31
Rozdział 8. Oczarowanie z wewnątrz i z zewnątrz	35
Rozdział 9. Potęga uwagi	39
Rozdział 10. Pierwszy sygnał: kontakt wzrokowy	41
Rozdział 11. Drugi sygnał: przeskakiwanie wzrokiem	45
Rozdział 12. Trzeci sygnał: przechylenie głowy	49
Rozdział 13. Czwarty sygnał: przytakiwanie	51
Rozdział 14. Piąty sygnał: mowa ciała	53
Rozdział 15. Szósty sygnał: mowa ciała, której należy unikać	57
Rozdział 16. Siódmy sygnał: zapewnienie wokalne	61
Rozdział 17. Ósmy sygnał: zapewnienie werbalne	63
Rozdział 18. Ćwicz oczarowywanie na swoich przyjaciółach	65
Rozdział 19. Ostrożnie z doradzaniem	69
Rozdział 20. Potęga cierpliwego słuchania	71
Rozdział 21. Zawsze bądź gotów do uśmiechu	73
Rozdział 22. Nie szczędź pochwał	77
Rozdział 23. Stosuj zasadę: „rób tak, jakby”	81

Rozdział 24. Treść i sposób jej wyrażenia	85
Rozdział 25. Spojrzenie w bok	89
Rozdział 26. Sztuka mówienia powoli	91
Rozdział 27. Wymowność ciszy	95
Rozdział 28. Zbędne przerywniki zabijają urok	97
Rozdział 29. Oczarowanie ludzi głosem	99
Rozdział 30. Bądź czarującym rozmówcą	103
Rozdział 31. Kieruj rozmową	105
Rozdział 32. Odrób pracę domową	107
Rozdział 33. Pozwól rozmówcy decydować	111
Rozdział 34. Nie „zabij piłki”	113
Rozdział 35. Zsynchronizuj się ze swoim rozmówcą	117
Rozdział 36. Praktyka czyni mistrza	121
Rozdział 37. Zamień umiejętność w sztukę	123
Rozdział 38. Do dzieła!	125
Rozdział 39. Roztaczaj swój urok	127
Materiały dodatkowe	129
O autorach	135

Wstęp

*Żeby dojść na sam szczyt, musisz posiadać urok osobisty.
Składa się na niego wszystko i nic; niezachwiana pewność,
wygląd, chód, proporcje ciała, brzmienie głosu, gestykulacja.
Nie musisz być wcale przystojnym mężczyzną ani piękną kobietą,
wystarczy, że będziesz mieć urok.*

– Sarah Bernhardt

Aż 85 procent twoich sukcesów w życiu zawodowym i osobistym zależy od twojej umiejętności efektywnej komunikacji z innymi ludźmi. „Inteligencja społeczna”, czy też umiejętność interakcji, rozmowy, negocjacji i przekonywania innych jest najlepiej płatną i najwyżej cenioną formą inteligencji, jaka tylko istnieje. Tę inteligencję można rozwijać.

Możesz nauczyć się, jak być ciepłą, miłą, przyjazną i czarującą osobą, dzięki opanowaniu kilku metod komunikacji i technik używanych dzisiaj przez najbardziej wpływowych i skutecznych ludzi na całym świecie.

„Sekrety” najlepszych rozmówców nie są tak naprawdę żadną tajemnicą. Są to po prostu sprawdzone metody interakcji z innymi sprawiające, że ludzie sami się przed tobą otwierają i chętnie przyjmują twoje słowa. W efekcie częściej ulegają twojemu wpływowi, wolą kupować od ciebie, chcą wchodzić z tobą w biznesowe i osobiste relacje oraz myśleć o tobie w pozytywnych kategoriach.

Umiejętność bycia czarującym, autentycznie miłym i lubianym człowiekiem prawdopodobnie otworzy przed tobą więcej drzwi niż jakakolwiek inna cecha. Im więcej osób cię lubi i myśli o tobie ciepło, tym częściej ludzie będą chcieli się z tobą widywać, słuchać cię, przebywać w twoim towarzystwie oraz zapraszać cię do siebie.

Daliśmy setki wykładów i przeszkoliliśmy tysiące ludzi, którym zawsze powtarzaliśmy: „Najcenniejszym towarem na świecie nie jest złoto ani diamenty, tylko urok osobisty”. Twoja reputacja, to, jak ludzie myślą i mówią o tobie, gdy nie ma cię w pobliżu, to najbardziej wartościowa rzecz w twoim życiu zawodowym i osobistym. Składa się na nią całkowita suma wszystkich wrażeń, jakie wywierasz na ludziach, gdy spędzają czas w twoim towarzystwie.

Dzięki poznaniu prostych prawd na temat uroku osobistego oraz zastosowaniu ich w praktyce będziesz mógł radykalnie poprawić skuteczność swoich interakcji z innymi, od rodziny po każdą spotkaną osobę, a także zwiększyć płynące z nich zadowolenie.

Po opanowaniu przedstawionych w tej książce zasad dotyczących uroku osobistego będzie ci się lepiej powodziło, będziesz więcej zarabiał, szybciej awansował, więcej sprzedawał, skuteczniej negocjował, będziesz też bardziej przekonujący i wpływowy w kontaktach ze wszystkimi ludźmi.

Rozdział 1

Czym jest urok osobisty?

Za każdym razem gdy na twarzy Johna F. Kennedy'ego pojawiał się uśmiech, rozciągał on wokół siebie zniewalający czar.

– Seymour St. John

Posłuchaj teraz, jak urok osobisty opisuje ktoś, kto się go nie spodziewał, a nawet opierał się jego działaniu, aż w końcu sam mu uległ:

(...) poświęcał całą swoją uwagę każdej osobie, którą spotykał
(...) emanowało z niego ciepło; dawał się poznać jako mężczyzna, któremu autentycznie zależało na tym, żeby cię polubić, a tym samym nie interesowało go, czy ty go lubisz. Mogę się tylko zastanawiać, jak wiele z tych cech było kwestią genetyki, a jak wiele sam wypracował. Wiem za to, że w czasie naszego krótkiego spotkania zostałem całkowicie oczarowany przez osobę, z którą się nie zgadzałem i której nie zamierzałem polubić.

Powyższe słowa pochodzą od profesjonalnego mówcy, Marka Sanborna, który tak skomentował spotkanie z prezydentem Billem Clintonem.

Kiedy mówimy o uroku osobistym, nie chodzi nam o dobre maniere, atrakcyjny wygląd czy elegancki styl; chodzi nam o coś znacznie głębszego i ważniejszego. Prawdziwy urok to coś, co wykracza poza powierzchowność. To szczególna zdolność niektórych ludzi do nawiązywania niezwykle więzi z innymi, sprawiającej, że ci inni czują się w ich obecności naprawdę wyjątkowi. Urok osobisty to ujmująca cecha, na którą reagujemy bardzo intensywnie i emocjonalnie, niemal instynktownie.

Geny czy doświadczenie?

Mógłbyś sobie teraz pomyśleć: „Trzeba się już urodzić czarującym, bo w przeciwnym wypadku nie ma się żadnych szans!”. Kiedyś też tak myśleliśmy, ale na przestrzeni wielu lat prowadzenia przez nas badań, eksperymentów oraz nauczania innych ludzi sztuki bezpośredniej komunikacji znaleźliśmy wiele dowodów przeczących tej tezie.

Niewątpliwie niektórzy ludzie mają naturalny urok, co daje im przewagę. Jednak urok osobisty nie jest jakimś mistycznym składnikiem naszej osobowości, który jest przenoszony w genach. Powstaje raczej w wyniku stosowania określonych narzędzi, o których większość z nas wie bardzo mało lub nic. A to oznacza, że można się nauczyć, jak być czarującym.

Z kolejnych stron tej książki dowiesz się, jak stać się charyzmatyczną osobą, z której emanuje magnetyczna siła przyciągania, oraz jak wywierać wpływ na ludzi, których spotykasz.

Narzędzia służące oczarowaniu innych

Od tej pory będziemy myśleć o uroku osobistym jak o cesze osobowości i umiejętności, którą możesz u siebie rozwinąć, robiąc te same rzeczy, które robią czarujące osoby, i stając się właśnie kimś takim jak one.

Rozdział 2

Urok osobisty w działaniu

Urok: cecha polegająca na nieodpartej mocy przyciągania i zadowalania.

– Słownik

Ron Arden dzieli się z nami swoją historią potwierdzającą potęgę osobistego uroku:

Moje zrozumienie potęgi osobistego uroku tak naprawdę zaczęło się w latach siedemdziesiątych. Pewnego dnia zadzwonił do nas nasz przyjaciel z Los Angeles, żeby zaprosić moją żonę Nicky i mnie na powitanie Ivana Berolda i jego żony Maryanne. Przyjechali tu niedawno z RPA. Ivana, niezłego przystojniaka i mojego przyjaciela aktora, poznałem podczas mojej przygody z teatrem, która zaczęła się właśnie w tym kraju.

Przyjechaliśmy do ich domu w sobotnie popołudnie i dołączyliśmy do pozostałych osób w ogrodzie. Wiele osób kręciło się przy barze, a wśród nich oczywiście Ivan i Maryanne. Ciepło się przywitaliśmy, po czym całą czwórką ruszyliśmy w stronę kuszących stołów bufetowych.

Później tego popołudnia zobaczyłem Nicky i Ivana rozmawiających ze sobą i odniosłem wrażenie, że moja kochana żona, zazwyczaj bardzo zrównoważona, jest przez niego zauroczona. Pomyślałem: „Co się dzieje? Zachowuje się jak nastolatka”. Ogarnęło mnie irracjonalne uczucie zazdrości i pospieszyłem, żeby do nich dołączyć.

Siła fascynacji

Wkrótce po tym zdarzeniu zapytałem Nicky: „Co jest w Ivanie takiego fascynującego, że aż cię zahipnotyzował?”.

Dlaczego jedni ludzie przyciągają uwagę i potrafią zaskarbić sobie nasze zaufanie już po kilku sekundach, a drudzy – mimo wiedzy i dobrych intencji – pozostają niezauważeni?

Dlaczego niektórzy umieją oczarować rozmówcę jednym uśmiechem, a inni z trudem nawiązują kontakt?

Sekret tkwi w uroku osobistym – subtelnej, ale potężnej sile, która decyduje o tym, jak jesteś postrzegany, słuchany i zapamiętywany.

To nie magia ani cecha wrodzona. To umiejętność, którą można rozwijać – i właśnie tego nauczysz się z książki **Potęga osobistego uroku**.

Autorzy – Brian Tracy i Ron Arden – pokazują, jak wykorzystać proste zasady, dzięki którym:

- błyskawicznie zdobędziesz sympatię i zaufanie
- nauczysz się mówić tak, by ludzie chcieli cię słuchać
- rozwiniesz charyzmę, empatię i pewność siebie
- poznasz znaczenie gestów, tonu głosu i spojrzenia
- nauczysz się wpływać na innych z autentycznością i klasą.

Potęga osobistego uroku to przewodnik, który pomoże ci zbudować relacje oparte na zaufaniu, zrozumieniu i sympatii – i dzięki temu osiągnąć więcej, niż kiedykolwiek sądziłeś, że jest możliwe.



Książka dostępna także
jako e-book i audiobook.

mtbiznes.pl

ISBN 978-83-8231-771-8



9 788382 317718

MT26021

Cena 49,90 zł