



Аллан и Барбара ПИЗ

ХАРИЗМА
ИСКУССТВО УСПЕШНОГО
ОБЩЕНИЯ



ЭКСМО
МОСКВА
2015

УДК 159.9
ББК 88.4
П 32

Allan & Barbara Pease

EASY PEASY: PEOPLE SKILLS FOR LIFE

Перевод с английского *Т. Новиковой*

Оформление переплета *А. Дурасова*

Пиз А.
П 32 Харизма. Искусство успешного общения / А. Пиз, Б. Пиз ; [пер. с англ. Т. Новиковой]. — М. : Эксмо, 2015. — 144 с.

ISBN 978-5-699-58189-4

Практически всегда наш успех в личной жизни и профессиональной деятельности зависит от того, насколько эффективно мы умеем общаться с другими людьми. В своей новой книге всемирно известные специалисты в области психологии общения Аллан и Барбара Пиз четко сформулировали основные правила эффективной коммуникации. Авторы знаменитых бестселлеров «Язык телодвижений» и «Язык взаимоотношений», общий тираж которых превысил 25 миллионов экземпляров, раскрывают главные секреты успешного делового и повседневного общения. Они предлагают специальные вербальные и невербальные техники ведения переговоров, а также простые и действенные коммуникационные стратегии, которые помогут вам быстро установить взаимовыгодный контакт с любым собеседником. Изучите законы успеха — и вы повысите свое благосостояние, сумете ускорить карьерный рост и добьетесь полного взаимопонимания с близкими людьми!

**УДК 159.9
ББК 88.4**

ISBN 978-5-699-58189-4

© Allan Pease 2007. This edition published
by arrangement with Dorie Simmonds
Literary Agency and Synopsis Literary Agency
© Новикова Т., перевод на русский язык, 2006
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2015

«Это одна из самых практичных, убедительных и занимательных книг о том, как узнать и понять тех, с кем вы встречаетесь в повседневной жизни. Эта книга даст вам огромное преимущество во всех сферах отношений».

Брайан Трейси

«Воспользуйтесь простыми стратегиями Аллана и Барбары Пиз — и ваше общение станет более успешным!»

Энтони Роббинс

Об авторах

Аллан Пиз — один из крупнейших специалистов в области языка телодвижений. Его книга «Язык взаимоотношений», написанная в соавторстве с женой Барбарой, была переведена на 50 языков, а ее общий тираж превысил 12 миллионов экземпляров.

Аллан выступает с лекциями по всему миру. Он является автором восьми бестселлеров, ведет собственную телевизионную передачу, зрительская аудитория которой превышает сто миллионов человек.

Барбара Пиз возглавляет фирму «Pease International». Фирма выпускает книги и видеозаписи, проводит специальные курсы и семинары для бизнесменов и государственных служащих во всем мире. В соавторстве с Алланом Барбара написала несколько книг. Аллан и Барбара Пиз ведут специальную колонку, посвященную взаимоотношениям между людьми, которую читают более двадцати миллионов человек.

«Почему мужчины ничего не понимают... а женщинам вечно нужны новые туфли!»

Наш последний бестселлер

Почему мужчины мало что смыслят в романтике, любви и личных отношениях? Почему они так боятся обязательств? Почему они вечно лгут женщинам и думают, что могут обвести их вокруг пальца? А почему женщины постоянно пытаются переделать мужчин? Почему они готовы снова и снова говорить об одном и том же? И почему новая пара туфель радует женщину больше, чем отличный секс?

Различия между полами, непонимание и конфликты, которые присутствуют в нашей жизни и в XXI веке, начались еще тогда, когда Адам впервые увидел Еву.

Позвольте Аллану и Барбаре Пиз, известным специалистам в области человеческих отношений, общения и языка телодвижений, помочь вам сделать отношения с противоположным полом гармоничными и счастливыми.

Аллан и Барбара Пиз

Благодарность

Мы бесконечно признательны тем, кто прямо или косвенно помог нам в работе над этой книгой, неважно — знают они об этом или нет:

Рэю и Рут Пиз, доктору Денису Уайтли, Тревору Долби, Малкольму Эдвардсу, Рону и Тоби Хэйл, Деб Мертенс, Джиму Кэткарту, Стиву Райту, Триш Годдард, Керри-Энн Кеннерли, БERTУ НЬютону, Леону Бинеру, Рону Такки, Джерри и Кэти Брэдбир, Кэти Контолеон, Тревору Велту, Кевину Фрейзеру, Аллану Гарнеру, Брайану Трейси, Джерри Хэттону, Джону Хэпворту, Глену Фрейзеру, Дэвиду Смиту, Салли и Джеффу Бурк, Дори Симмондс, Десиме Маколи, Яну и Джо Эбботт, Норманну и Гленде Леонард.

Содержание

Вступление	13
Три основных принципа человеческой природы	15
1. Ощущение собственной значимости	15
2. Интерес к самому себе	17
3. Действие равно противодействию — закон природы	19
Резюме	22
Раздел А. Как дать человеку ощущение значимости	23
1. Как делать искренние комплименты	25
2. Как научиться эффективно слушать	31
3. Как правильно выразить благодарность	36
4. Как запоминать имена собеседников	39
Резюме	42

Раздел Б. Как стать отличным собеседником	45
5. Как разговаривать с людьми	47
6. Как правильно задавать вопросы	50
7. Как начать разговор	54
8. Как поддерживать разговор	57
9. Как заинтересовать собеседника	60
10. Как заставить людей позитивно относиться к себе	62
11. Как проявить симпатию к собеседнику	65
12. Как научиться соглашаться со всеми	68
13. Как пробудить симпатию к себе	73
14. Как склонить собеседника к согласию	76
15. Как заставить мужчину слушать	80
16. Как заставить женщину слушать	83
17. 17 самых бесполезных фраз, которые нужно исключить из своей речи	86
18. 12 самых полезных для общения слов	89
19. Как превратить негативные выражения в позитивные	91
20. Как справиться со страхом и беспокойством	93
Резюме	95

Раздел В. Правила проведения деловых встреч	101
21. Как произвести благоприятное первое впечатление	103
22. Как относиться к деловой критике	106
23. Самый эффективный способ телефонного общения	108
24. Как высказать недовольство и критику	110
25. Как сделать свое выступление убедительным	113
26. Как использовать визуальные средства	118
27. Как выбрать подходящее место во время собеседования	121
28. Десять эффективных приемов языка телодвижений	125
Резюме	132
Заключение.	
Как научить слона	137

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