Автор: admin
13.05.2011 23:03 - Обновлено 29.10.2014 13:51

Как научиться быть убедительным?

Умение убедить собеседника в правоте своих слов, а особенно быстро, задача не из легких.

Но тем не менее, это очень важный и жизненно необходимый навык. И он просто позарез нужен вам в случае, если вы решили не просто позаниматься демагогией, а хотите получить от диалога четко намеченный результат.

Конечно, стать в одночасье профессиональным переговорщиком вам вряд ли удастся. Но применение вами нескольких простых советов может запросто повысить в разы воспринимаемость ваших слов, а следовательно, увеличить результативность вашей жизни.

До того как я начал применять эти простые вещи, мои слова никто не воспринимал всерьез, да зачастую и вообще не хотел слушать. Я пытался что-то с этим сделать: старался говорить больше и громче, применять заумные слова и сложные термины.

Но все это лишь ухудшало положение. Потому что на самом деле я лишь упрямо тупил, а что может быть более губительно?

В конце концов я пришел к тому, что узнал и начал применять в нужных ситуациях ряд несложных правил, которых придерживаюсь до сих пор.

1. Четко определите желаемый конечный результат.
2. Будьте искренни.
3. Улыбайтесь.
4. Старайтесь быть краткими.

5. Узнайте особенности человеческой психологии и восприятия.

Давайте рассмотрим каждый из пунктов немного подробнее и тогда вопросов и недомолвок у нас почти не останется.
Согласны? Отлично!

1. Когда вы отказываетесь от словоблудия и хорошо знаете, чего хотите добиться, у вас сразу появляется серьезное преимущество. И именно оно является главным ключевым моментом, без которого все остальное теряет всякий смысл. У вас автоматически вылетает весь мусор из головы, после чего остаются только те слова и мысли, которые наиболее уместны в данный момент в данной ситуации. Это позволяет вам достигать сосредоточения в самом начале, а также оставаться адекватным и вменяемым на весь необходимый период.

2. Пожалуй ничто не может так быстро и легко угробить любые отношения, как ложь и лицемерие. Хоть немного почувствовав фальшь, ваш собеседник может даже без явно видимой причины послать вас куда подальше, оставив с искусанными от досады губами и кучей несбывшихся надежд.

3. До сих пор я не встречал более простого и доступного способа произвести хорошее впечатление и расположить к себе собеседника, чем легкая искренняя улыбка. Только это должна быть не ехидная усмешка и уж тем более не надменный оскал. Иначе эффект будет прямо противоположным.

4. Когда мы выражаем свои мысли при помощи слов, мы вкладываем в каждое слово определенное количество энергии. Вы наверняка замечали, что одни слова действуют сильнее чем другие. И одной из причин этого является тот факт, что в одни слова вложено больше энергии, чем в другие. А чем меньше слов мы произносим, тем весомее и сильнее становится каждое наше слово.
Вывод напрашивается сам собой: старайтесь произносить ровно столько слов, сколько необходимо, и ни одним больше. Помните, что каждое лишнее слово - это растраченная впустую энергия. До того как узнал об этом, я часто страдал «речевым поносом» и все удивлялся, почему меня никто не слушает. А после того как я резко сократил речевой трафик, с удивлением обнаружил, как заметно изменилось ко мне отношение. Не верите? Проверьте!

5. Чтобы картина была полной, я просто обязан упомянуть еще об одном важном моменте. Он оказался у нас последним по списку, но совсем не по значимости. Скажу по-другому. Если вы всерьез намерены добиваться успеха в переговорах, вы обязательно должны изучить главные мотивы поведения людей.
Однажды посвятив несколько часов изучению нужных материалов, впоследствии вы сэкономите кучу времени, которое, как известно, дороже денег. Любой достойный предприниматель принимает решения, исходя из экономии времени, но не денег. Хотя что мешает вам заложить первый кирпичик вашего большого успеха?

Даже рискуя оказаться банальным, скажу, что одного чтения для получения результата явно недостаточно. Вам нужно действовать, ибо даже одно-единственное действие даст вам больше, чем сто прочтений.

А мне очень хочется, чтобы вы извлекали реальную пользу из всего вышесказанного, и буду очень рад, если я смог быть вам здесь хоть в чем-то полезным.

Действуйте и побеждайте на всех фронтах!

Автор - Сергей Неллин

Источник