

James Borg

Įtikinimo menas



**Kaip daryti
įtaką
žmonėms**

TYTO ALBA

James Borg

Įtikinimo menas

**Kaip daryti
įtaką
žmonėms**

Iš anglų kalbos vertė
Aušra Karsokienė

VILNIUS 2013

Turinys

Pratarmė	7
Knygos originalo kalba leidėjų padėka	8
Autoriaus padėka	9
Įvadas	10
1. Menas įtikinti – didelė galia	
Apie tai, kad įsijautimas į kito rūpesčius ir nuoširdumas daro stebuklus ir jus iš to tik laimite	17
2. Kas yra geras klausytojas	
Kodėl taip svarbu įsiklausyti į kitus	29
3. Dėmesio!	
Kaip patraukti dėmesį, kai to norite	49
4. Klausykitės kūno kalbos	
Kaip iššifruoti kitų siunčiamus nežodinius signalus ir kaip patiems tinkamai juos siųsti	71
5. Atminties magija	
Geros atminties įtaka ir paprasti patarimai, kaip ją pagerinti	103

6. Pajunkite žodžius sau: psicholingvistikos galia	
Sėkmės garantas – reikiami žodžiai reikiamu metu	137
7. Telefono telepatija	
Išmokite visapusiškai naudotis telefonu ir kuo geriau įvertinti padėtį	169
8. Abiem pusėms naudingos derybos	
Truputis psichologijos, ir bus puikus rezultatas	209
9. Sunkaus būdo žmonės (ir jų elgesys)	
Kas jie?	255
10. Asmenybių spektras	
Kaip nustatyti asmenybės tipą ir su ja elgtis	277
Kavos pertraukėlių testų atsakymai	315
Pabaigos žodis	319

Pratarmė

Britų imperijos ordino kavaličius seras Johnas Harvey-Jonesas

Informacijos pertekliaus užtvindytame pasaulyje vis svarbesnis tampa gebėjimas tiesti tarpusavio supratimo tiltus, ir tai daryti tampa vis sunkiau.

Tikro komunikavimo negali būti be abipusio pasitikėjimo, padorumo ir empatijos.

Ši knyga yra apie tai, kaip įgyti šias savybes.

Ji turėtų būti kiekvieno be išimties lentynoje.

Seras Johnas Harvey-Jonesas (1924–2008) buvo žymiausias ir palankiausiai vertinamas britų verslininkas.

Jo laimėjimai vadovaujant ICI (Imperial Chemical Industries) tapo legenda – ši milžiniška bendrovė vos per 30 mėnesių nuo 200 milijonų svarų sterlingų nuostolių perėjo prie milijardo svarų pelno.

*Per trejus savo vadovavimo metus Johnas Harvey-Jonesas pateko į Britų pramonės vadovų apdovanojimo (Captains of British industry) laureatų sąrašo viršūnę ir pelnė ekrano žvaigždės šlovę, laimėjęs BAFTA (Britų kino ir televizijos meno akademija) apdovanojimą už BBC laidų ciklą **Troubleshooter** („Konfliktų konsultantas“), rodytą nuo 1990 iki 2000 metų. Tai buvo pirmoji verslo „realybės šou“ programa, įkandin jos atsirado kitų šios rūšies laidų. Kelių knygų, tarp jų pirmo ryškio bestselerio „Kad taip ir būtų“ (Making It Happen), autorius paskutiniaisiais gyvenimo metais buvo vienas žymiausių verslo lektorių.*

Knygos originalo kalba leidėjų padėka

Dėkojame už leidimą knygoje spausdinti šiuos tekstus:

„WITH ONE LOOK“ iš „Sanseto bulvaro“ (SUNSET BOULEVARD). Eilės: Don Black, Christopher Hampton, kuriant tekstą prisidėjo Amy Powers. Muzika: Andrew Lloyd Webber. © 1993 „The Really Useful Group Ltd.“ Visos teisės saugomos. Saugomos tarptautinės autorių teisės; *If You Could Read My Mind* ištrauka. Eilės: Gordon Lightfoot, © 1969, 1970 (atnaujintos teisės) EARLY MORNING MUSIC – EMP LTD padalinys. Visos teisės saugomos. Panaudota ALFRED PUBLISHING CO., INC., „Early Morning Productions Ltd“ ir „Mushroom Music Publishing“ leidimu; *I Remember It Well* (iš „Gigi“) ištrauka. Eilės: ALAN JAY LERNER. Muzika: FREDERIC LOEWE © 1957, 1958 (atnaujintos teisės) CHAPPELL & CO., Inc. Visos teisės saugomos. Panaudota ALFRED PUBLISHING CO., INC. ir „Warner Chappell Music Limited“ leidimu; straipsnio „Commons Sketch: Under pressure, Chancellor clunking fist almost flunked“ ištrauka. Autorius: Andrew Gimson, 2007 m. balandžio 18, *The Daily Telegraph*. © „Telegraph Media Group Limited“.

Kai kurių kūrinių autorių teisių savininkų negalėjome nustatyti, būsime dėkingi už suteiktą informaciją, kad galėtume tai atlikti.

Menas įtikinti – didelė galia

Apie tai, kad įsijautimas į kito rūpesčius ir nuoširdumas daro stebuklus ir jus iš to tik laimite

- Aristotelis apie įtikinimo meną
- Empatija
- Nuoširdumas

Tad apie ką ši knyga?

Prieš daugelį metų dramaturgas Tomas Stoppardas, paklaustas, kokia jo pirmosios pjesės pagrindinė mintis, atsakė: „Pagrindinė mintis buvo ta, kad ji padarys mane turtuoliu.“

Ši knyga kuo puikiausiai jums gali pagelbėti padaryti tą pat. Nėgana to – iš tikro ji padės įsisąmoninti, kaip reikia bendrauti, kad vis labiau lavėtų jūsų gebėjimas įtikinti ir kartu pasiektumėte vis didesnių laimėjimų profesiniame ir asmeniniame gyvenime.

Inspektorius Kliuzo (Peteris Sellersas) – viešbučio tarnautojui primamajame:

– Ar jūsų šuo kandžiojasi?

Viešbučio tarnautojas:

– Ne.

Inspektorius Kliuzo (šuniui):

– Geras šuniukas.

Šuo įkanda Kliuzo.

Inspektorius Kliuzo:

– **A-a-ai-i-ii! Rodos, sakėte, kad jis nekanda.**

Viešbučio tarnautojas:

– **Tai ne mano šuo.**

Peteris Sellersas – inspektorius Kliuzo filme „Rožinė pantera“

Kasdien daugybę kartų namie ir darbe mėginame sulaukti kieno nors teigiamo atsako, tai yra stengiamės išgauti pritarimą savo veiksmams. Dėl vienos ar kitos priežasties mums nuolat reikia palenkti kitus. Kuo paveikesnis jūsų komunikavimo būdas, tuo didesnė tikimybė, kad jums pavyks kitą įtikinti tuo, ko norite.

Aristotelis apie įtikinimo meną

Pagrindinės žmogiškosios vertybės slenkant amžiams ne kažin kiek pasikeitė – sėkmingo minčių perteikimo pagrindus daugiau kaip prieš 2 300 metų suformulavo filosofas Aristotelis (384–322 m. pr. Kr.). Jis sukūrė įtakingiausią teoriją apie gebėjimą įtikinti. Anot Aristotelio, tai viena iš meno rūšių.

Tai „menas priversti žmones daryti tai, ko jie nedarytų neprašomi“.

Anot Aristotelio stebėjimų, žmonės, būdami bendruomeniški gyvūnai, iš prigimties nuolat stengiasi kuo nors įtikinti kitus savo giminės atstovus. Visais atvejais dedamas pastangas ką nors įtikinti jis laikė siekiu nuvesti klausytojus iš išeities taško, kurį jis vadino tašku A, į tašką B (įtikinėtojo tikslą). Tą auditorijos nuostatos pakeitimą jis ir vadino **įtikinimu**. Taške A asmeniui (ar gausėnei auditorijai) jūsų idėjos ir pasiūlymai neįdomūs ir kelia pasipriešinimą. Tad jis turi suprasti, kokį požiūrį jūs siūlote, ir – o tai dar svarbiau – patikėti jūsų pranešta mintimi. Aristotelis teigė, kad įtikinama kalba (nesvarbu, pasakyta vienam ar šimtam klausytojų) gali linksminti,

Visa laimė, kad įtikinimo meno galima išmokti...

James Borg (Džeimsas Borgas) – rašytojas, verslo konsultantas, psichologas, tarpusavio santykių, vadybos ir verslo pradžiamokslio bei plėtros specialistas. Jis dirba reklamos, vadybos, žurnalistikos srityse, rengia pozityviosios psichologijos seminarus. Lietuviškai jau išleista šio autoriaus knyga „Minties galia“ („Tyto alba“, 2012).

Nauja Jameso Borgo knyga „Įtikinimo menas“ skirta visiems, siekiantiems pagerinti savo gyvenimo kokybę. Žmonėms, sugebantiems įtikinti, asmeniniame ir profesiniame gyvenime sekasi geriau. Tai bene esminis skiriamasis požymis tų, kuriems sekasi. Visi pažįstame žmonių, turinčių išskirtinę įtikinėtojo dovaną: kad ir kaip susiklostytų situacija, jie sugeba priversti kitus pritarti jų idėjoms arba daryti tai, ko jie nori. Šie žmonės sugeba įtikinti kitus be jokių pastangų – bent jau taip atrodo.

Šios knygos pagrindas – J. Borgo patirtis, įgyta reklamos, rinkodaros, žurnalistikos, darbo psichologijos ir profesinio mokymo srityse ir paremta biheviorizmo ir socialinės psichologijos tyrimų praktiniu taikymu. Autorius supaprastintai analizuoja įtikinimo procesą ir parodo, kaip jo metodai taikomi gyvenime.

Skaitant šią knygą galima išmokti kuo įtaigiau pateikti save ir savo mintis bei kuo geriau suvokti kitų žmonių mintis, o turėdamas daugiau įtikinėtojo gebėjimų lengviau pasieksite, kad žmonės jumis pasitikėtų ir būtų jums palankūs. Kaskart pasiekti pergalę neįmanoma, bet įvaldęs knygoje aprašytus metodus ir ugdydamas savivoką pamatysite, kad savo tikslų siekiate vis sėkmingiau. Taigi tam tikra prasme tapsite burtininku, kurio geriems norams paklūsta visi.

