



Американский ученый Д.Карнеги, который на протяжении всей своей жизни занимался вопросами и техниками влияния на собеседника, утверждает, что умение понимать психологические особенности своего собеседника – это уже половина удачной беседы, если не большая ее часть. Самое важное – это не только говорить, но и уметь при этом слушать и слышать собеседника. Благодаря соблюдению нескольких простых правил можно подчинить себе собеседника.

1. Если вы не интересуетесь людьми, то вы испытываете большие трудности в жизни, так как вы становитесь сосредоточенным на себе внутри, что может привести вас к внутреннему краху и развитию крайней степени эгоизма.
2. При любых обстоятельствах стоит улыбаться. Принято считать, что этому совету в основном следуют жители США, но лучше иметь меньше знаний и привлекательную располагающую внешность, чем степень доктора и непривлекательный вид.
3. Стоит обращаться к человеку по имени. Это не только будет для него приятным, но и вызовет к вам расположение и ощущение полного доверия.
4. Нужно уметь не только говорить, но и слушать. Часто именно при прислушивании становится понятным истинное намерение человека.

Шесть правил влияния на людей

Автор: Administrator
29.07.2011 14:42

5. Всегда нужно знать то, что волнует вашего собеседника, так как именно от этого будет зависеть его мнение о вас.

6. Если вы хотите эмоционально привязать к себе собеседника, то стоит постоянно его подхваливать и всячески показывать его величину и значимость.