

Джеймс Борг „Изкуството на убеждаването“

Силата на убеждаването е може би върховият източник на преимущество в работата и живота. Тя може да е решаващият разделителен фактор между успяващите и останалите. Всички познаваме хора, които са невероятно убедителни – независимо от ситуацията, те по някакъв начин съумяват да накарат другите да се съгласят с тях, да подкрепят идеите им или да сторят онова, което те искат от тях. При някои това изглежда, че става без каквото и да било усилие. А може би те са толкова умели в изкуството на убеждаването, че наистина го правят без усилие.

Но добрата новина за останалите от нас е, че убедителността може да бъде изучавана и усъвършенствана.

Несъмнено във всяка област на живота ви се е случвало – при това почти ежедневно – да се опитвате да накарате хората да приемат вашето искане или гледна точка. Това е започнало още когато сте били деца и с възрастта единственото, което се е променяло, е бил мащабът на задачите, пред които сте били изправени. При мен интересът към силата на убеждаването се появи много рано в живота ми, когато се увлякох по психология на магията (и най-вече четенето на мисли) и бях приет като един от най-младите членове на Магическия кръг.

Добрите илюзионисти са майстори в онова, което често пъти се нарича „умения за работа с хора“. Когато психолозите са изучавали широката област на убеждаването и са отбелязали как всички ние (във всеки ден от живота си) упражняваме това изкуство, някои от тях са достигнали до интересен извод. Те са установили, че от всички задачи поубеждаване, изпълнявани от човешките същества, тази на илюзиониста е най-трудната. Защо? Защото той трябва да „убеди“ своята публика (от един или повече зрители) да остави настрана недоверието си и да повярва, че пред очите ѝ действително се е случило чудо, независимо дали това е познаване на избрана карта, изчезване или възникване на предмет, или четене на мисли.

Те са забелязали, че илюзионистът преди всичко привлича и след това контролира вниманието на публиката (независимо дали става дума за един човек, или за стотици). Той използва „правилните“ думи, слуша внимателно доброволците, ако има такива (като им отдава нужното уважение), и кара зрителите да запомнят нещата, които са му необходими (често пъти чрез „силата на внушението“).

Същевременно той разбира какъв тип личност стои пред него, вкарва малко хумор в ситуацията (за да отслаби напрежението), „чете“ другия човек посредством наблюдаване на езика на тялото му и в крайна сметка кара публиката да му „повярва“ и да му отдаде своето благоразположение.

Всичко това той прави с една-единствена цел: да убеди зрителите да оставят настрана недоверието си (и да се забавляват). Една добра демонстрация на умения за общуване и работа с хора! Но както и в ежедневието, най-голям успех имат онези, които използват тези свои умения ефективно и имат високоразвита сила за убеждаване.

Казано е, че животът е като игра на карти. Волтер е казал:

Всеки играч трябва да приеме картите, които животът му е раздал; след като те вече са в ръцете му, той сам трябва да реши как да ги изиграе, за да спечели играта. С други думи, ръката, която ви е раздадена, е предопределеност; това, как ще я изиграете, се свежда до вашата свободна воля. Затова осъзнаването на желанието от вас изход от всяко едно взаимодействие е първата стъпка към постигането на целите ви.

През многото години, които съм прекарал в света на бизнеса, съм осъзнал огромното преимущество, което дава способността да внушиш на хората своя начин на мислене.

Всеки ден в работата си – и, разбира се, в личния си живот – вие влизате в контакт с хора, които трябва да разберат вашата гледна точка, или за да можете вие да им помогнете, или за да могат те да помогнат на вас. Аналогично, вие същотрябва да разберете тяхната гледна точка. Трябва да умеем както да убеждаваме другите в своя начин на мислене, така и да „четем“ техния начин.

Накратко, силата на убеждаването е онази малка „магическа формула“, която ни се иска да владеем, за да може животът ни да тече по-гладко. Можем да я дефинираме по следния начин: всяко послание, което има за цел да повлияе на мнението, отношението или действията на хората.

Ако подобна формула съществува, то тогава магическата отвара е в прилагането на всички тези техники и умения заедно. То ще ви позволи да водите хората от точка А до точка Б, защото убеждаването е „процес“.

Тази книга е резултат от личния ми опит през много успешни години в рекламата, продажбите, маркетинга, журналистиката, психологията на работното място и обучението, всичко това подплатено с проучвания в областта на приложната социална и поведенческа психология. Тъй като описваните техники са многократно тествани и изпитвани, целта ми е била да опростя процеса на убеждаване, като демонстрирам неговото прилагане в реални житейски ситуации. Книгата ще ви покаже как да представяте убедително самите себе си и своите мисли и как по-ефективно да „прочитате“ другите хора. По този начин вие самите ще можете да бъдете по-убедителни, а също така да предизвиквате доверие и благоразположеност у останалите.

Тя ще ви накара да осъзнаете по-добре своите възприятия и да изявите онова „шесто чувство“, което дреме във всеки един от нас. Леонардо да Винчи проникателно е отбелязал, че обикновеният човек гледа, без да вижда, слуша, без да чува, докосва, без да усеща, яде, без да вкухва, движи се, без физически да го осъзнава, вдишва, без да си дава сметка за миризмите и ароматите, и говори, без да мисли. Дали тази оценка не е валидна за по-голямата част от човечеството (или за вас!)? Ако трябваше с едно изречение да определя кое отделя майсторите в убеждаването от останалите хора, бих казал, че това е тяхната способност да разбират какво се случва в главата на другия.

Целта на тази книга? Както и при другите две от „трилогията“: да информира, да образова и да забавлява.

Едно важно съображение, върху което бих желал да наблегна, е, че „убеждаването“ в тази книга, използвано по описания начин, е напълно позитивно. То работи както във ваша полза, така и в полза на хората, с които общувате.

Няма да постигате успех всеки път, но ще установите, че с усъвършенстването на тези ваши умения и на самосъзнанието ви вашата успеваемост значително ще се подобри, а отношенията ви ще станат по-градивни. Все повече изследвания потвърждават, че както в служебния, така и в личния ни живот уменията за убеждаване са онези, които разграничават успяващите хора от онези, които се справят не дотам добре.

И така, това е книга за междуличностното убеждаване, което в крайна сметка е отправната точка за повечето успешни взаимодействия. Животът е изцяло свързан с хората – и с това, как се справяме с тях индивидуално.

Вероятно ще намерите книгата по-различна от повечето неща, които сте чели на подобна тематика. Възможно е да сте срещали някои от идеите и преди, но не и представени в практически контекст.

Надявам се към края на книгата да стигнете до извода, че вие (личността) сте онзи, който убеждава, а не техниките, които използвате. Тук не става дума за определяне на това, какво точно правите, а по-скоро как се държите. Вие сте убедителни благодарение на начина, по който сте интегрирали основните умения и различните модели на поведение – така както са описани в последващите глави – в своя живот. Самосъзнанието е ключът.

Както обичаше да казва моят професор по икономика, парафразайки Дж. К. Гълбрайт: „На света има само два вида хора – такива, които не знаят, и такива, които не знаят, че не знаят“.

Тази книга е и за едните, и за другите!

Джеймс Борг

Забелязвали ли сте някога, че „да става каквото ще“ е винаги правилното решение?

Мерилин Монро