

Biblioteka »USPEH«

57

Naslov originala
Brajan Trejsi i Ron Arden
MOĆ ŠARMA

Autorska prava za Srbiju
Branislav Maričić

Izdavač
FINESA, Rada Končara 1a, Beograd
Tel./fax: 011/24-34-107; 34-45-015; 74-44-953;
064/113-00-88
www.finesa.edu.rs

Za izdavača
Branislav Maričić

Urednik
Branislav Maričić

Prevodilac
Milana Đurašinov

Tehničko uređenje
Finesa

Lektura i korektura
Zorica Maričić

Štampa
Caligraph, Beograd

Tiraž
1000 primeraka

ISBN 978-86-82683-92-6

(c) 2006 Brian Tracy and Ron Arden

All rights reserved.

This edition published in arrangement with
AMACOM, a division of American Management
Association, New York

Brajan Trejsi i Ron Arden

MOĆ ŠARMA

*Kako da postanete neodoljivi
(sa)govornik i osvojite svaku osobu
u bilo kojoj situaciji*

Beograd, 2009.

SADRŽAJ

Uvod	7
1. poglavlje: Šta je šarm?	9
2. poglavlje: Šarm na delu	11
3. poglavlje: Šta se šarmom može postići	14
4. poglavlje: Kako da šarmirate svaku osobu	17
5. poglavlje: Magija pažljivog slušanja	22
6. poglavlje: Kako da šarmirate ženu	28
7. poglavlje: Kako da šarmirate muškarca	32
8. poglavlje: Šarmirajte svojim unutarnjim i spoljnim kvalitetima	36
9. poglavlje: Moć pažnje	41
10. poglavlje: Prvi signal - Kontakt pogledom ...	44
11. poglavlje: Drugi signal: Naglo preusmeravanje pogleda	47
12. poglavlje: Treći signal: Nagnutost glave	50
13. poglavlje: Četvrti signal: Potvrдно klimanje glavom	52
14. poglavlje: Peti signal: Govor čitavog tela	55
15. poglavlje: Šesti signal: Govor tela koji bi trebalo izbegavati	59
16. poglavlje: Sedmi signal: Vokalno potvrđivanje	64
17. poglavlje: Osmi signal: Verbalno potvrđivanje	66
18. poglavlje: Vežbajte šarmiranje s prijateljima	68

19. poglavlje: Pažljivo sa savetima	72
20. poglavlje: Moć strpljivog slušanja	75
21. poglavlje: Uvek budite spremni da se osmehnete i nasmejete	77
22. poglavlje: Uvek budite spremni da pohvalite druge	80
23. poglavlje: Koristite princip „ponašaj se kao da”	83
24. poglavlje: Šta govorite i kako govorite	88
25. poglavlje: Pogled u stranu	91
26. poglavlje: Umeće sporog izlaganja	93
27. poglavlje: Elokvecija tišine	97
28. poglavlje: Preterano ubacivanje verbalnih poštapalica je pogubno za šarm	99
29. poglavlje: Šarmirajte ljude glasom	101
30. poglavlje: Budite šarmantan sagovornik	104
31. poglavlje: Upravljajte razgovorom	106
32. poglavlje: Uradite domaći zadatak	108
33. poglavlje: Zadržite loptu u njihovom dvorištu	113
34. poglavlje: Nemojte „ubiti loptu”	116
35. poglavlje: Uhvatite korak s drugom osobom	119
36. poglavlje: Usavršavajte se vežbanjem	122
37. poglavlje: Preobrazite veštinu u umeće	124
38. poglavlje: A sada, to morate da uradite!	126
39. poglavlje: Zračite šarmom	128
DODATNO POGLAVLJE:	
Moć šarma putem telefona	130
O autorima	138

Uvod

Morate posedovati šarm da biste postigli uspeh. Šarm čine najraznovrsniji elementi, volja, izgled, hod, telesne proporcije, vrsta glasa, ležerni pokreti. Uopšte nije potrebno biti zgodan ili lep; sve što je neophodno jeste šarm.

SARA BERNAR

Čitavih 85 odsto vašeg uspeha u poslu ili ličnom životu odrediće vaša sposobnost da efektno komunicirate s drugima. „Socijalna inteligencija,” ili sposobnost da uspostavljate uzajamne odnose, da razgovarate, pregovarate i uveravate druge, jeste najisplativiji i najvažniji oblik inteligencije koji možete da imate, a ona može da se razvija.

Možete naučiti kako da budete srdačna, prijateljska, dopadljiva i *šarmantna* osoba jednostavno tako što ćete vežbati neke metode i tehnike komunikacije koje danas koriste najuticajniji i najefikasniji ljudi na svetu.

„Tajne” izuzetno uspešnih komunikatora zapravo uopšte nisu tajne. To su jednostavno proverene metode uspostavljanja uzajamnog odnosa s drugima na takav način koji ih otvara prema vama i čini ih prijemčivim za vašu poruku. Rezultat se ogle-

da u tome što su otvoreniji za vaše uticaje, spremniji da od vas nešto kupe, da se upuste u posao i vezu s vama, i da o vama razmišljaju na pozitivan način.

Sposobnost da budete šarmantni, istinski dopadljivi i prijatni, otvoriće vam više vrata nego bilo koji drugi kvalitet. A što ljudi o vama budu mislili da ste srdačniji, to će pre želeti da vas vide, slušaju, da budu u vašem prisustvu, i da vas zovu u svoje društvo.

U stotine govora koje smo održali i hiljadama ljudi koje smo obučavali, uvek ponovimo, „Najdragocenija roba na svetu nisu ni zlato ni dijamanti – to je šarm.“ Vaša reputacija, način na koji ljudi o vama razmišljaju i šta govore o vama kad niste prisutni, najvrednija je lična i profesionalna imovina. To je ukupan utisak koji ostavljate na druge kad provode vreme u vašem prisustvu.

Učenjem jednostavnih istina o šarmu i vežbanjem tehnika u daljem tekstu, vi možete dramatično poboljšati efektivnost i povećati zadovoljstvo u okviru vaših uzajamnih odnosa s drugima, i počevši od vaše porodice proširiti tu pozitivnu atmosferu na odnos sa svakom osobom koju upoznate.

Postaćete uspešniji, zaradićete više novca, brže ćete dobiti unapređenje, ostvariti veću prodaju, pobediti u većem broju pregovora i biti uverljiviji i uticajniji sa svakim koga sretnete.

Prvo poglavlje

Šta je šarm?

*Kad bi se Džon F. Kenedi nasmešio,
svojim blistavim osmehom uspeo bi
da šarmira i pticu na grani.*

SEJMUR SENT DŽON

Čujte kako opisuje šarm neko ko nije očekivao takav njegov uticaj i koji je možda osećao otpor pre nego što mu je podlegao:

...'Momentarno' bi se usredsredio na svaku osobu koju bi sreo... Zračio je toplinom: izgledao je kao čovek koji zaista nastoji da vas zavoli, dok u isti mah nije brinuo da li se on dopada vama. Koliko je od celokupnog tog stava bila genetika, a koliko svesno razvijena sklonost, to mogu samo da pretpostavljam. Sve što znam jeste da sam, tokom tog kratkog susreta, bio potpuno očaran tom osobom s kojom se nisam ni slagao niti sam očekivao da će mi se dopasti.

Ovo su zapažanja profesionalnog govornika Marka Senborna, kada je komentarisao svoj susret s Bilom Klintonom.

Kad govorimo o šarmu, mi zapravo ne mislimo na manire za stolom, dobrom izgledu, ili o pomod-

nom oblačenju; mi, u stvari, tada ukazujemo na nešto mnogo, mnogo dublje. Istinski šarm prevazilazi spoljni izgled. To je sposobnost nekih ljudi da izgrade izvanredan odnos u okviru kojeg se drugi u njihovom prisustvu osećaju izuzetnim. Šarm je posebna vrsta privlačnosti na koju reagujemo snažno i emocionalno, gotovo instinktivno.

Urođena ili negovana sposobnost?

Mogli biste da kažete sebi, „Pa ipak, čovek mora da se rodi sa šarmom, i ako to ne dobiješ rođenjem, jednostavno nemaš sreće!” I mi smo u to bili uvereni, ali tokom dugogodišnjeg perioda naših istraživanja, eksperimentisanja i podučavanja umeću i veštini komunikacije u ličnim odnosima, prikupili smo mnogobrojne dokaze koji govore suprotno.

Nije sporno da su neki ljudi po svojoj prirodi šamantni, što im daje izvesnu prednost. Međutim, šarm nije nekakav tajanstveni element koji se nalazi u našim genima. Šarm je rezultat upotrebe specifičnih veština o kojima većina nas zna malo ili ne zna gotovo ništa. To znači da šarm može da se nauči.

Na narednim stranicama, vi ćete naučiti kako da postanete potpuno harizmatična osoba, da zračite magnetskom privlačnošću i utičete na ljude koje sretnete.

Sredstva koja koristite za šarmiranje drugih

Od ovog trenutka, pa nadalje, razmišljajte o šarmu kao o ličnom kvalitetu i veštini koju možete da razvijete radeći stvari koje rade šamantni ljudi i zračeći ličnošću kakvom zrače šamantni ljudi.