

BRIAN TRACY  
&  
RON ARDEN

POTEĘGA  
osobistego  
uroku

Jak zjednywać sobie ludzi

# Spis treści

Wstęp .....	7
Rozdział 1. Czym jest urok osobisty? .....	9
Rozdział 2. Urok osobisty w działaniu .....	11
Rozdział 3. Co potrafi zdziałać urok osobisty .....	15
Rozdział 4. Jak oczarować każdego .....	17
Rozdział 5. Magia słuchania .....	21
Rozdział 6. Oczarowanie kobiety .....	27
Rozdział 7. Oczarowanie mężczyzny .....	31
Rozdział 8. Oczarowanie z wewnątrz i z zewnątrz .....	35
Rozdział 9. Potęgę uwagi .....	39
Rozdział 10. Pierwszy sygnał: kontakt wzrokowy .....	41
Rozdział 11. Drugi sygnał: przeskakiwanie wzrokiem .....	45
Rozdział 12. Trzeci sygnał: przechylenie głowy .....	49
Rozdział 13. Czwarty sygnał: przytakiwanie .....	51
Rozdział 14. Piąty sygnał: mowa ciała .....	53
Rozdział 15. Szósty sygnał: mowa ciała, której należy unikać .....	57
Rozdział 16. Siódmy sygnał: zapewnienie wokalne .....	61
Rozdział 17. Ósmy sygnał: zapewnienie werbalne .....	63
Rozdział 18. Ćwicz oczarowywanie na swoich przyjaciółach .....	65
Rozdział 19. Ostrożnie z doradzaniem .....	69
Rozdział 20. Potęga cierpliwego słuchania .....	71
Rozdział 21. Zawsze bądź gotów do uśmiechu .....	73
Rozdział 22. Nie szczędź pochwał .....	77
Rozdział 23. Stosuj zasadę: „rób tak, jakby” .....	81

Rozdział 24. Treść i sposób jej wyrażenia .....	85
Rozdział 25. Spojrzenie w bok .....	89
Rozdział 26. Sztuka mówienia powoli .....	91
Rozdział 27. Wymowność ciszy .....	95
Rozdział 28. Zbędne przerywniki zabijają urok .....	97
Rozdział 29. Oczarowanie ludzi głosem .....	99
Rozdział 30. Bądź czarującym rozmówcą .....	103
Rozdział 31. Kieruj rozmową .....	105
Rozdział 32. Odrób pracę domową .....	107
Rozdział 33. Pozwól rozmówcy decydować .....	111
Rozdział 34. Nie „zabij piłki” .....	113
Rozdział 35. Zsynchronizuj się ze swoim rozmówcą .....	117
Rozdział 36. Praktyka czyni mistrza .....	121
Rozdział 37. Zamień umiejętność w sztukę .....	123
Rozdział 38. Do dzieła! .....	125
Rozdział 39. Roztaczaj swój urok .....	127
Materiały dodatkowe .....	129
O autorach .....	135

## Rozdział 1

# Czym jest urok osobisty?

*Za każdym razem gdy na twarzy Johna F. Kennedy'ego pojawiał się uśmiech, roztaczał on wokół siebie zniewalający czar.*

– Seymour St. John

Posłuchaj teraz, jak urok osobisty opisuje ktoś, kto się go nie spodziewał, a nawet opierał się jego działaniu, aż w końcu sam mu uległ:

(...) poświęcał całą swoją uwagę każdej osobie, którą spotykał  
(...) emanowało z niego ciepło; dawał się poznać jako mężczyzna, któremu autentycznie zależało na tym, żeby cię polubić, a tym samym nie interesowało go, czy ty go lubisz. Mogę się tylko zastanawiać, jak wiele z tych cech było kwestią genetyki, a jak wiele sam wypracował. Wiem za to, że w czasie naszego krótkiego spotkania zostałem całkowicie oczarowany przez osobę, z którą się nie zgadzałem i której nie zamierzałem polubić.

Powyższe słowa pochodzą od profesjonalnego mówcy, Marka Sanborna, który tak skomentował spotkanie z prezydentem Billem Clintonem.

Kiedy mówimy o uroku osobistym, nie chodzi nam o dobre manierey, atrakcyjny wygląd czy elegancki styl; chodzi nam o coś znacznie głębszego i ważniejszego. Prawdziwy urok to coś, co wykracza poza powierzchowność. To szczególna zdolność niektórych ludzi do nawiązywania niezwyklej więzi z innymi, sprawiającej, że ci inni czują się w ich obecności naprawdę wyjątkowi. Urok osobisty to ujmująca cecha, na którą reagujemy bardzo intensywnie i emocjonalnie, niemal instynktownie.

## Geny czy doświadczenie?

Mógłbyś sobie teraz pomyśleć: „Trzeba się już urodzić czarującym, bo w przeciwnym wypadku nie ma się żadnych szans!”. Kiedyś też tak myśleliśmy, ale na przestrzeni wielu lat prowadzenia przez nas badań, eksperymentów oraz nauczania innych ludzi sztuki bezpośredniej komunikacji znaleźliśmy wiele dowodów przeczących tej tezie.

Niewątpliwie niektórzy ludzie mają naturalny urok, co daje im przewagę. Jednak urok osobisty nie jest jakimś mistycznym składnikiem naszej osobowości, który jest przenoszony w genach. Powstaje raczej w wyniku stosowania określonych narzędzi, o których większość z nas wie bardzo mało lub nic. A to oznacza, że można się nauczyć, jak być czarującym.

Z kolejnych stron tej książki dowiesz się, jak stać się charyzmatyczną osobą, z której emanuje magnetyczna siła przyciągania, oraz jak wywierać wpływ na ludzi, których spotykasz.

### **Narzędzia służące oczarowaniu innych**

Od tej pory będziemy myśleć o uroku osobistym jak o cesze osobowości i umiejętności, którą możesz u siebie rozwinąć, robiąc te same rzeczy, które robią czarujące osoby, i stając się właśnie kimś takim jak one.

## Rozdział 2

# Urok osobisty w działaniu

*Urok: cecha polegająca na nieodpartej mocy przyciągania i zadowalania.*

– Słownik

Ron Arden dzieli się z nami swoją historią potwierdzającą potęgę osobistego uroku:

Moje zrozumienie potęgi osobistego uroku tak naprawdę zaczęło się w latach siedemdziesiątych. Pewnego dnia zadzwonił do nas nasz przyjaciel z Los Angeles, żeby zaprosić moją żonę Nicky i mnie na powitanie Ivana Berolda i jego żony Maryanne. Przyjechali tu niedawno z RPA. Ivana, niezłego przystojniaka i mojego przyjaciela aktora, poznałem podczas mojej przygody z teatrem, która zaczęła się właśnie w tym kraju.

Przyjechaliśmy do ich domu w sobotnie popołudnie i dołączyliśmy do pozostałych osób w ogrodzie. Wiele osób kręciło się przy barze, a wśród nich oczywiście Ivan i Maryanne. Ciepło się przywitaliśmy, po czym całą czwórką ruszyliśmy w stronę kuszących stołów bufetowych.

Później tego popołudnia zobaczyłem Nicky i Ivana rozmawiających ze sobą i odniosłem wrażenie, że moja kochana żona, zazwyczaj bardzo zrównoważona, jest przez niego zauroczona. Pomyślałem: „Co się dzieje? Zachowuje się jak nastolatka”. Ogarnęło mnie irracjonalne uczucie zazdrości i pospieszyłem, żeby do nich dołączyć.

## Siła fascynacji

Wkrótce po tym zdarzeniu zapytałem Nicky: „Co jest w Ivanie takiego fascynującego, że aż cię zahipnotyzował?”.

Zastanawiała się przez chwilę, po czym odpowiedziała: „Kiedy z tobą rozmawia, czujesz się tak, jakbyś był z nim w kokonie. Nikt inny na świecie dla niego nie istnieje oprócz ciebie. A kiedy cię słucha, daje ci odczuć, że każde twoje słowo jest ważne i wymaga jego stuprocentowej uwagi”.

Kiedy to sobie przemyślałem, zdałem sobie sprawę, że miała całkowitą rację. Odkąd znam Ivana, przejawiał tę właśnie cechę w kontaktach z każdą osobą, z którą się zetknął. Bezustannie emanuje z niego urok. Właśnie dlatego jest tak lubiany zarówno przez kobiety, jak i przez mężczyzn.

## Wieloletnia fascynacja doprowadziła do odkrycia tych prostych zasad

Pomimo że ta historia wydarzyła się ponad dwadzieścia lat temu, pamiętam ją, jakby to było wczoraj. Moja droga żona przypomniała mi, że mój pierwszy prawdziwy przejaw zainteresowania urokiem osobistym miał miejsce właśnie wtedy.

Moje zafascynowanie tym zjawiskiem rosło z dnia na dzień. Zacząłem zgłębiać i wyszukiwać wszystkie zachowania przejawiane przez ludzi obdarzonych urokiem osobistym. Zadawałem wielu z nich pytania, żeby się dowiedzieć, jak się czują, mając taki wpływ na innych. Jedną z najbardziej fascynujących rzeczy, które odkryłem, było to, że czarujący ludzie czerpali wielką przyjemność z dawania innym przyjemności.

Postanowiłem skondensować wszystko, czego się nauczyłem, do zbioru łatwych do opanowania lekcji. Umyśliłem sobie, że każda z nich będzie miała swój własny zestaw zrozumiałych zasad i technik, które będą łatwe do pojęcia i równie łatwe w przełożeniu na praktykę.

Brian Tracy i ja z dobrymi rezultatami nauczyliśmy mnóstwo osób, jak wykorzystywać te zasady w praktyce, zarówno w sprawach zawodowych, jak i międzyludzkich. Teraz ty również możesz nauczyć się sztuki kontrolowania dynamiki twojego wpływu na ludzi. Gdy już dowiesz się, jak roztaczać wokół siebie urok i jak się nim posługiwać,

będziesz miał do swojej dyspozycji jeden z najcenniejszych składników sukcesu – wiedzę o tym, jak sprawić, by ludzie poczuli się jak milion dolarów.

### **Narzędzia służące oczarowaniu innych**

Pomyśl o najbardziej czarującej osobie, jaką znasz. Przyjrzyj się jej zachowaniu. Spróbuj rozpoznać techniki, z których korzysta, żeby kogoś oczarować. Zauważ, jaki wpływ wywiera na innych, po czym wykorzystaj tę wiedzę, żeby samemu stać się, na swój własny sposób, jak twój przykładowy model – czarującym, przekonującym i godnym podziwu człowiekiem.

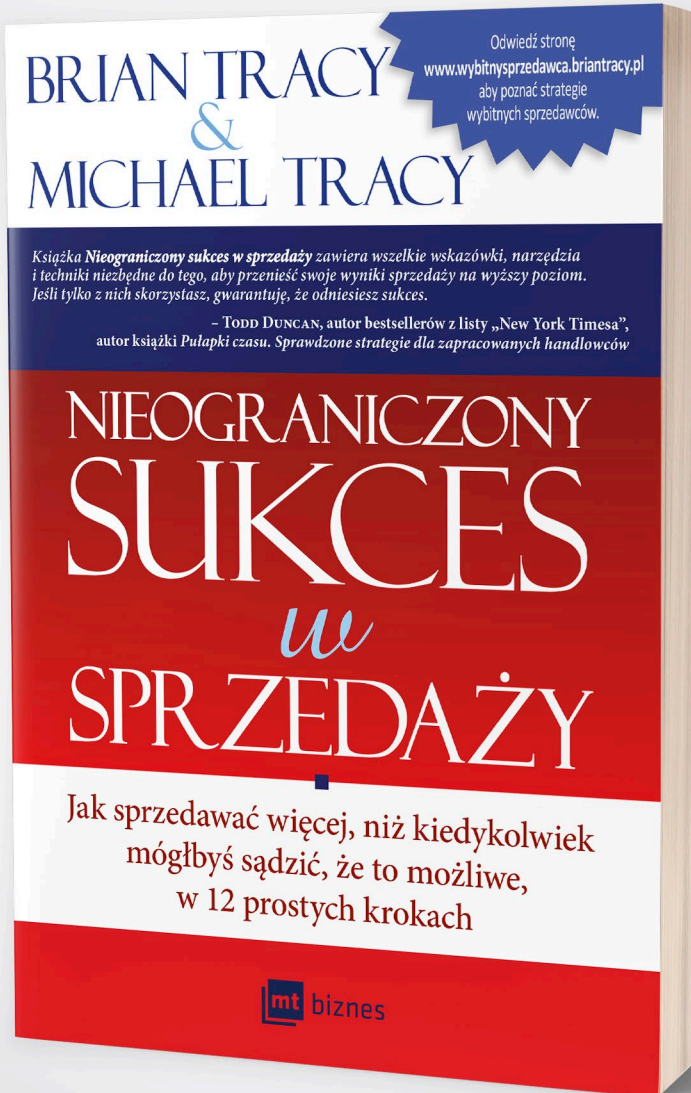


Zobacz także



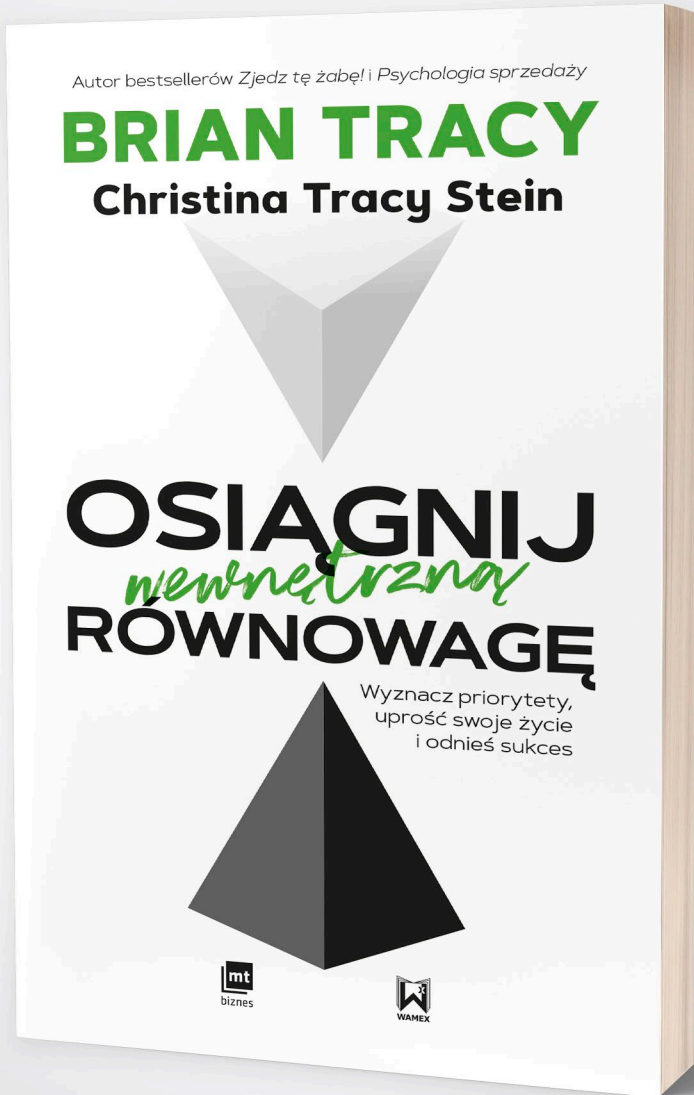
[www.mtbiznes.pl/produkt/mow-i-zwyciezaj](http://www.mtbiznes.pl/produkt/mow-i-zwyciezaj)

Zobacz także



[www.mtbiznes.pl/produkt/nieograniczony-sukces-w-sprzedazy](http://www.mtbiznes.pl/produkt/nieograniczony-sukces-w-sprzedazy)

Zobacz także



[www.mtbiznes.pl/produkt/osiagnij-wewnetrzna-rownowage](http://www.mtbiznes.pl/produkt/osiagnij-wewnetrzna-rownowage)

Zobacz także



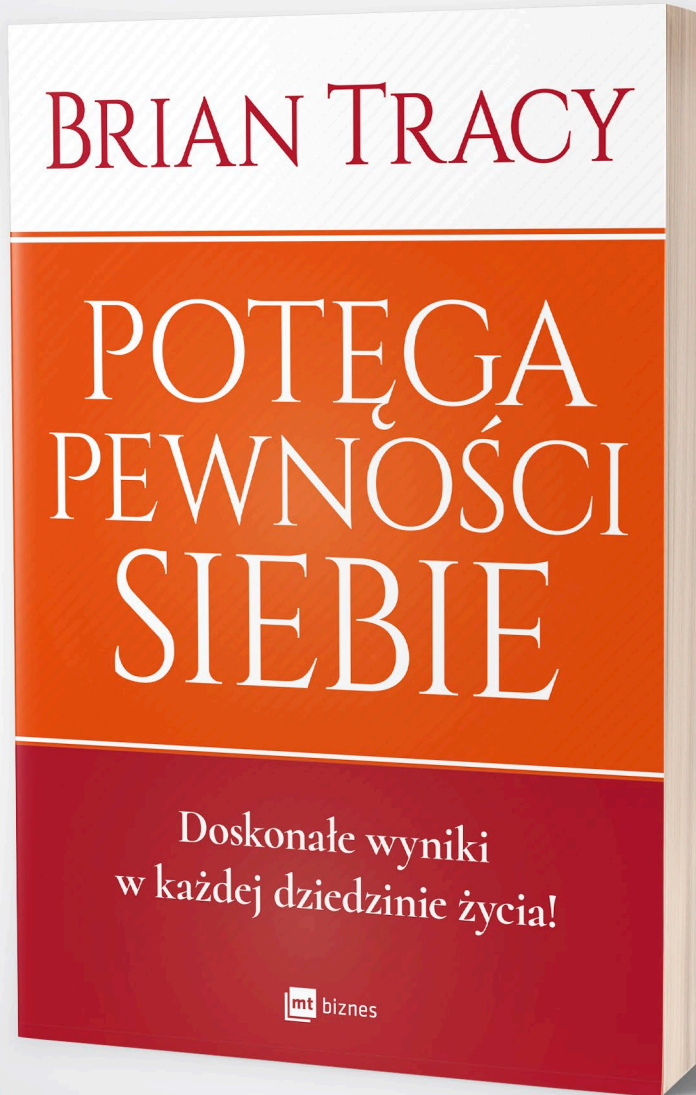
[www.mtbiznes.pl/produkt/zjedz-te-zabe-wydanie-iii-rozszerzone](http://www.mtbiznes.pl/produkt/zjedz-te-zabe-wydanie-iii-rozszerzone)

Zobacz także



[www.mtbiznes.pl/produkt/pocaluj-te-zabe](http://www.mtbiznes.pl/produkt/pocaluj-te-zabe)

Zobacz także



[www.mtbiznes.pl/produkt/potega-pewnosci-siebie](http://www.mtbiznes.pl/produkt/potega-pewnosci-siebie)



Zobacz także



[www.mtbiznes.pl/produkt/zamknij-sie-i-dzialaj](http://www.mtbiznes.pl/produkt/zamknij-sie-i-dzialaj)

Zobacz także



[www.mtbiznes.pl/produkt/wszyscy-sie-komunikuja-niewielu-potrafi-sie-porozumiec](http://www.mtbiznes.pl/produkt/wszyscy-sie-komunikuja-niewielu-potrafi-sie-porozumiec)



Niezależnie od posiadanych przez ciebie zdolności, inteligencji czy doświadczenia 85 procent twoich szans na odniesienie sukcesu zależy wyłącznie od umiejętności zjednywania sobie ludzi i przekonywania ich – czyli od twojego uroku osobistego. Jeśli dziś uważasz się za osobę pozbawioną tej cechy, przeczytaj książkę *Potęga osobistego uroku*, a sam się przekonasz, do czego jesteś zdolny!

## JAKA JEST NAJWAŻNIEJSZA CECHA CHARAKTERU, KTÓREJ POTRZEBUJEMY, GDY CHCEMY SOBIE KOGOŚ ZJEDNAĆ, CZY TO W ŻYCIU ZAWODOWYM, CZY OSOBISTYM?

To urok osobisty – umiejętność stworzenia specjalnej więzi z każdą osobą i sprawienia, że poczuje się ona w naszym towarzystwie jak ktoś naprawdę wyjątkowy. Być może myślisz, że z urokiem osobistym trzeba się urodzić, ale jest on czymś, czego można się nauczyć, nawet jeśli niektórzy zostali nim naturalnie obdarzeni.

*Potęga osobistego uroku* zmieni twoje życie. Dzięki tej książce nauczysz się, jak:

- przykuć uwagę i zdobyć zaufanie każdego już w ciągu kilku pierwszych sekund spotkania,
- uzyskać wsparcie ludzi, którzy pomogą ci osiągnąć twój cel,
- udoskonalić mowę ciała oraz techniki słuchania, co pomoże ci dać odczuć innym, że jesteś na nich skupiony,
- układać lepsze i ciekawsze przemówienia i prezentacje,
- radykalnie poprawić swoje zdolności negocjacyjne,
- rozkręcić interes i dostać awans w pracy,
- i wiele, wiele więcej!

Ta książka jest nadzieją dla wszystkich, którzy uważają, że brak im „tego czegoś” w kontaktach z innymi. W *Potędze osobistego uroku* przedstawiono sprawdzone, łatwe do opanowania techniki pomagające być bardziej czarującym w każdej sytuacji. Jeśli zastosujesz te wszystkie sekrety w swoim życiu, wkrótce otworzą się przed tobą drzwi, o których uchyleniu nawet nie śniłeś, a ty będziesz dostawał to, czego pragniesz – za każdym razem.

