

ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΓΟΗΤΕΙΑ



www.iqblm.gr

ΕΚΔΟΣΕΙΣ IQBLM

Πρόλογος



***Μάθε να πουλάς πρώτα τον ΕΑΥΤΟ σου με επιτυχία
και να μαγνητίζεις τους ανθρώπους γύρω σου***

*Ένας πολύτιμος οδηγός, βασισμένος στο βιβλίο των
Brian Tracy & Ron Arden
"The power of Charm"*

Πως να πουλάς τον εαυτό σου με επιτυχία σε άλλους ανθρώπους και υποψήφιους πελάτες

- **Όταν ένας γοητευτικός άνθρωπος είναι κοντά μας,** κανείς άλλος δεν υπάρχει τριγύρω! Τι θα γινόταν αν κι εσύ μπορούσες να δημιουργήσεις αυτό το συναίσθημα στους άλλους οπουδήποτε και οποτεδήποτε;
- **Η βαθύτερη ανάγκη/λαχτάρα της ανθρώπινης φύσης** είναι να νιώσει ότι αξίζει και ότι την εκτιμούν. Το μυστικό της γοητείας είναι να κάνεις τους άλλους να νοιώσουν σπουδαίοι.
- **Ο καλύτερος ορισμός της «αποδοχής» για κάποιον είναι ο έπαινος.** Να έχεις μια θετική στάση κάθε φορά που γνωρίζεις ή βλέπεις κάποιον, σαν να λες «Επιτέλους ήρθες!»
- **Μια από τις σπουδαιότερες ποιότητες ενός ηγέτη** είναι να μπορεί να συγκεντρώνει πληροφορίες κάνοντας ερωτήσεις και ακούγοντας προσεκτικά σε αυτά που λένε οι άλλοι.
- **Όταν κάποιος αισθάνεται ότι τον ακούν με προσοχή,** επηρεάζεται βιοχημικά. Ο εγκέφαλός του εκκρίνει ενδορφίνες που τον κάνουν να νιώθει καλά με τον εαυτό του. Αυξάνεται η αυτο-εκτίμησή του και του αρέσει περισσότερο ο εαυτός του. Πάνω απόλα, του αρέσετε εσείς, σας εμπιστεύεται περισσότερο επειδή τον ακούτε με προσοχή.
- **Αυτός που απαντάει σε ερωτήσεις** ελέγχεται από το άτομο που τις κάνει. Όταν κάποιος μιλάει και απαντάει σε μια ερώτηση, το 100% της προσοχής του είναι σε αυτά που λέει, δεν μπορεί να σκεφτεί κάτι άλλο. Ελέγχεται πλήρως από εκείνον που τον ρωτά.
- **Για να γοητευθεί μια γυναίκα** χρειάζεται στοργή, προσοχή και σεβασμό. Να κάνεις ερωτήσεις για τον εαυτό της και την ημέρα της, τη ζωή της και τα ενδιαφέροντά της και να την ακούς ήρεμα, προσεκτικά. Θα σε βρει γοητευτικό. Την επόμενη φορά που θα είσαι με μια γυναίκα εξασκήσου στην αποδοχή, την εκτίμηση και την έγκριση.
- **Οι άνδρες γοητεύονται όταν** τους δίνεις προσοχή κι όταν τους δείχνεις ότι είναι σπουδαίοι.
- **Γοητεύοντας από μέσα προς τα έξω** και από έξω προς τα μέσα. Στο θέατρο υπάρχουν δυο προσεγγίσεις στην υποκριτική. Η Αμερικάνικη που αναφέρεται ως «**μέσα προς τα έξω**» και η Ευρωπαϊκή, που αναφέρεται «**έξω προς τα μέσα**». Κατά την Ευρωπαϊκή προσέγγιση το χτίσιμο ενός χαρακτήρα, ο ηθοποιός αρχίζει δημιουργώντας τις εξωτερικές συμπεριφορές του χαρακτήρα που θα υποδυθεί. Φαντάζεται στην αρχή, πως θα περπατάει, πως θα μιλάει, πως θα συμπεριφέρεται. Μετά, προχωράει μέσα, στρώμα με στρώμα, αναπτύσσοντας τους ψυχολογικούς λόγους για τις συμπεριφορές που θα παίξει. Κατά την Αμερικάνικη ισχύει η αντίθετη διαδικασία.

- **Το ίδιο ισχύει και στο κομμάτι της προσωπικής βελτίωσης.** Αλλάζοντας τις εξωτερικές μας συμπεριφορές μπορούμε να επηρεάσουμε αυτό που αισθανόμαστε μέσα μας. Π.χ. αν συμπεριφέρεσαι σαν να ήσουν χαρούμενος και ενθουσιασμένος πολύ πιθανό να έπειθες τους άλλους ότι είσαι. Αλλά το πρόσθετο δώρο σ' αυτό θα ήταν ότι κι εσύ θα άρχιζες να αισθάνεσαι έτσι. Κατ' αυτό τον τρόπο όλες οι τεχνικές που θα μάθουμε έχουν σχεδιαστεί έτσι. Από έξω προς τα μέσα.
- **Το να ξέρεις «γιατί» κάνει κάτι δεν σημαίνει ότι αυτόματα μπορείς και να το αλλάξεις.** Αν αληθινά θέλεις να αλλάξεις, να σε απασχολεί λιγότερο το «γιατί» και να εστιαστείς στο «πώς». Οι άνθρωποι θα αντιδράσουν βασισμένοι σε αυτό που μας βλέπουν να κάνουμε, άσχετα με το πώς εμείς αισθανόμαστε. (ξαναδιάβασέ το!)
- **Γι' αυτό, μην ανησυχείς πολύ στο να αλλάξεις τον τρόπο που σκέφτεσαι και νιώθεις μέσα σου, γιατί μπορεί να πάρει πολύ χρόνο για να φανεί η διαφορά ή τα αποτελέσματα.** Αντίθετα, συγκεντρώσου στο να συμπεριφέρεσαι ακριβώς σαν ήδη να ήσουν ένας γοητευτικός άνθρωπος. Φτιάξε μια νοερή εικόνα του εαυτού σου ως απόλυτα γοητευτικός/ή εσωτερικά και μετά άρχισε να συμπεριφέρεσαι έτσι και εξωτερικά.



Η γοητεία απαιτεί αμέριστη προσοχή - ειδικά όταν ακούς.

Να κάνεις αυτό που κάνουν όλοι οι εξαιρετικοί ακροατές - να στέλνεις σημάδια ότι ακούς.

Τα σημάδια αυτά είναι οι γνωστοποιήσεις, οι διαβεβαιώσεις και είναι τα εξής:

- **Σημάδι 1ο : Επαφή με τα μάτια.** Παραμένοντας απόλυτα εστιασμένος στο «τώρα» και χρησιμοποιώντας επαφή με τα μάτια.
- **Σημάδι 2ο : Το flick.** Περιφέρεις τη ματιά σου ανάμεσα στα μάτια του άλλου όταν μιλάει. Ή ανάμεσα στο τρίγωνο μεταξύ ματιών και χειλιών. (ποτέ μην κοιτάς πάνω-κάτω το πρόσωπο)
- **Σημάδι 3ο : Να γέρνεις στο πλάι το κεφάλι σου ενίοτε καθώς ακούς.**
- **Σημάδι 4ο: Νεύματα με το κεφάλι.** Τριών ειδών: το αργό ανεβοκατέβασμα που σημαίνει «σε παρακολουθώ και σκέφτομαι τι λες». Το λίγο πιο γρήγορο, που σημαίνει «έχεις δίκιο, συμφωνώ». Το ακόμα πιο γρήγορο που σημαίνει «συμφωνώ και μου αρέσουν πολύ όσα λες».
- **Σημάδι 5ο : Όλη η γλώσσα του σώματος.** Σαν γενικός κανόνας, να προσπαθείς να έχεις στραμμένο όλο σου το σώμα προς τη μεριά του άλλου. Αν τα πόδια σου είναι σταυρωμένα, το πάνω πόδι και το γόνατο να δείχνουν προς την κατεύθυνση του άλλου. Να παρακολουθείς την απόσταση ανάμεσά σας. Αν το άλλο άτομο σκύβει προς το μέρος σου, τότε μπορεί να είσαι μακριά του. Αν τείνει να απομακρυνθεί από κοντά σου, τότε έχεις μπει μέσα στην περιοχή που δεν νοιώθει άνετα μαζί σου.
- **Σημάδι 6ο : Γλώσσα σώματος προς αποφυγή.**
Να κοιτάζεις με το πρόσωπο αλλά το σώμα σου να κοιτάζει αλλού.
Σταυρωμένα χέρια ή πόδια με κατεύθυνση άλλη από του ομιλητή.
Βούλιαγμα (ξάπλωμα) στην καρέκλα.
Όταν θέλεις να συνδεθείς, χρειάζεται να είσαι γοητευτικός και πειστικός.
Να ελέγχεις όλο σου το σώμα, έτσι ώστε να δείχνει όλα τα σωστά μηνύματα.
- **Σημάδι 7ο : Φωνητικές επιβεβαιώσεις.** «α, χα!» «ααα...»
- **Σημάδι 8ο : Λεκτικές επιβεβαιώσεις.** «Κατάλαβα...», «Το βλέπω...», «Όστε έτσι...». Να είσαι προσεκτικός όταν σου ζητούν συμβουλές. Να μη δίνεις αλλά να ρωτάς «Εσύ τι νομίζεις ότι πρέπει να κάνεις;». Αν μια γυναίκα σε ρωτήσει τι να φορέσει, να ξέρεις ότι αυτή συνήθως έχει ήδη αποφασίσει. Μην της πεις γιατί θα πέσεις έξω 50%.
Αντίθετα, ρώτησε τη «Ποιο νομίζεις ότι δείχνει καλύτερο;»

- **Η δύναμη της υπομονετικής ακρόασης.** Όταν ακούς και προτού μιλήσεις φρόντισε να εξερευνήσεις το συναισθηματικό επίπεδο του συνομιλητή σου. Όσες ιδέες ή εμπνεύσεις και να έχεις για να προτείνεις, κρατήσου, ειδικά αν το άτομο είναι ενθουσιώδες ή θυμωμένο. Να δείξεις υπομονή. Δώσε την ευκαιρία να εκτονωθούν. Όταν είναι έτοιμοι, θα σου ζητήσουν τη γνώμη σου κάνοντας ερωτήσεις. Να είσαι προσεκτικός στο να δίνεις συμβουλές μόνον όταν σου ζητηθεί. Το να ακούς με συμπάθεια είναι περισσότερο ωφέλιμο και θα εκτιμηθεί περισσότερο.
- **Να κάνεις φιλοφρονήσεις:**
Αιτιολογημένες ! (Μου αρέσει το σπίτι σας, επειδή έχει πολύ ωραία χρώματα.....)
Αμέσως.
Μικρές ή μεγάλες.
- **Να χρησιμοποιείς την τεχνική του «σαν να» και να δρας έτσι.** Το 1905 ο William James του Harvard έκανε μια σπουδαία παρατήρηση. Είπε ότι ο καλύτερος τρόπος για να βιώσεις ένα συναίσθημα, αν δεν το νιώθεις, είναι να υποκριθείς ότι ήδη το έχεις νιώσει, μέχρι αυτό να γίνει πραγματικότητα. Όταν συναντάς έναν άνθρωπο συμπεριφέρσου σαν να ήταν ένας πολύ ξεχωριστός για σένα άνθρωπος. Να υποκρίνεσαι τεχνικά, μέχρις ότου σου βγει αληθινό.
- **Όταν μιλάς σε μια ομάδα,** να κινείς το κεφάλι σου κοιτάζοντας μαλακά τα πρόσωπά τους. Ένα πρόσωπο τη φορά. Κοιτάζοντας στα μάτια τους.
- **Η ματιά στο πλάι.** Ποτέ επάνω από το κεφάλι του άλλου. Εξασκήσου να στρέφεις τη ματιά σου για ελάχιστα δευτερόλεπτα προς τα αριστερά ή τα δεξιά του άλλου και μετά κοιτάξε στο στόμα ή τα μάτια. (2-3 δευτερόλεπτα).
- **Η τέχνη να μιλάς αργά.** Όταν μιλάς γρήγορα, δημιουργείς άσχημες εντυπώσεις. Η γρήγορη ομιλία κάνει τον ομιλητή να δείχνει επικεντρωμένος στον εαυτό του και ότι δεν νοιάζεται για τον ακροατή του. Γι αυτό, κόψε ταχύτητα όταν θέλεις να πεις κάτι σπουδαίο.
- **Η ευγλωττία της σιγής.** Είναι στις σιωπές που ο ακροατής σου θα έχει την ευκαιρία να αναλογιστεί τι του έχεις πει. Εξασκήσου στο να κάνεις παύσεις στο τέλος κάθε σου σκέψης ή μετά από ένα σημείο κλειδί.
- **Όταν χρησιμοποιείς πολλούς ήχους,** σκοτώνεις τη γοητεία. «Εεεε...», «Αααα...», «χμμμμ...». Ο καλύτερος τρόπος για να το σταματήσεις είναι, να κάνεις σκόπιμα περισσότερες σιωπές.
- **Το χαμόγελο** δείχνει θετικότητα, ανοίγει πόρτες, κερδίζει αποδοχή κι επιστρέφει θετικότητα.
Άνθρωπος αγέλαστος, να μην ανοίγει μαγαζί! (Κινέζικη παροιμία)

- **Να είσαι γρήγορος** στο να χαμογελάσεις και να γελάσεις.
- **Να γοητεύεις με τη φωνή σου.** Αν θέλεις να ακούγεσαι κοντά, ζεστά, επιβεβαιωτικά, ότι νοιάζεσαι, κράτησε τη φωνή σου στη χαμηλότερη κλίμακα όπου ακούγεται βαθύτερη. Προσπάθησε να πεις γρήγορα «Νοιάζομαι πολύ για σένα. Σημαίνει πολλά για μένα». Τώρα, πες το πιο αργά. Θα δεις ότι ακούγεται πιο ειλικρινές και αληθινό.
- **Να είσαι ένας γοητευτικός συνομιλητής.** Αν οι άνθρωποι που τους μιλάς θέλουν να ξεφορτώσουν τα συναισθήματά τους ή να μιλάνε για ασήμαντα πράγματα, άφησε τους. Όταν όμως, αρχίζουν και γίνονται πολύ βαρετοί, μπορείς να αλλάξεις θέμα συζήτησης 180 μοίρες.
- **Να μιλάς για θέματα που είναι στην καρδιά του άλλου.** Ένας πολύ δυναμικός τρόπος για να εκμαιεύσεις τις αντιδράσεις τους, ανταποκρίσεις και γνώμες είναι κάνοντας ερωτήσεις. «Πως νιώθεις γι αυτό;» ή «Τι νομίζεις γι αυτό;».
- **Πάντα να θυμάσαι ότι όσο περισσότερα μαθαίνεις για τους άλλους** σε μια συζήτηση, τόσο αυξάνονται οι πιθανότητες να μπορείς να τους επηρεάσεις. Όσο περισσότερες και καλύτερες ερωτήσεις που στοχεύουν στα ενδιαφέροντά τους, τόσο περισσότερο γοητευτικό θα σε θεωρήσουν.
- **Στη συζήτηση να θυμάσαι ότι** το θέμα δεν είσαι εσύ, αλλά οι άνθρωποι που είναι μαζί σου.

Εργαλεία γοητείας :

1. **Να είσαι ξεκάθαρος** με τη δική σου πρόθεση σε μια συζήτηση, που είναι να γοητεύσεις. Δεν είναι, να εντυπωσιάσεις τους άλλους με την εξυπνάδα σου.
2. **Να αποφεύγεις** πάντα συγκρούσεις. (Πάντα να κάνεις αυτή την ερώτηση στον εαυτό σου :
Θέλω να έχω δίκιο ή να κάνω τη δουλειά μου ;)
3. **Να είσαι ευγενικά σταθερός** με τις απόψεις σου αλλά μην σκοτώσεις το παιχνίδι. Να παρουσιάζεις τις απόψεις σου ευγενικά και μετά να το αφήνεις εκεί. Μην αποκτήσεις την εμμονή στο να συμφωνούν όλοι μαζί σου, γιατί η γοητεία σου θα χαθεί.
4. **Να αναλαμβάνεις τα ηνία της συζήτησης** μόνον όταν οι άλλοι σου κάνουν ξεκάθαρο ότι θέλουν να σε ακούσουν, γι' αυτό φρόντιζε να μην διακόπτεις. Όταν σου κάνουν πολλές ερωτήσεις, σημαίνει ότι ενδιαφέρονται για σένα κι για αυτά που τους παρουσιάζεις ή τους προτείνεις.

Πρόσεξε όμως, να μη γίνεσαι βαρετός !

- **Οι γοητευτικοί άνθρωποι** είναι ευέλικτοι και ποτέ επικριτικοί.
- **Με τον καθρεπτισμό** μπορείς να γίνεις περισσότερο αρεστός.
- **Στη συζήτηση**, προσπάθησε να δεις το θέμα που συζητάτε από τη δική τους σκοπιά. Κούνησε το κεφάλι σου, χαμογέλασε, συμφώνησε, πρόσφερε επιβεβαιώσεις. Το σκεπτικό είναι να σκεφτούν «Νοιώθω άνετα με το άτομο αυτό. Έχουμε πολλά κοινά.» Όλοι μας έχουμε την τάση να μας αρέσουν και να χαλαρώνουμε με ανθρώπους που φαίνονται ότι είναι σε αρμονία μαζί μας. Τους βρίσκουμε γοητευτικούς.
- **Να συμπεριφέρεσαι σε κάθε άνθρωπο σαν** να ήταν πελάτης ενός εκατομμυρίου, σαν να ήταν ο πιο σπουδαίος άνθρωπος στον κόσμο.

- **Ακούς αποτελεσματικά;**

Γιατί δεν ακούμε αποτελεσματικά;

Ακούμε με ταχύτητα 150-200 λέξεων/λεπτό.

Σκεφτόμαστε με ταχύτητα 450-600 λέξεων/λεπτό.

Νομίζουμε ότι ξέρουμε τι θα πει και σκεφτόμαστε τα δικά μας.

Απαξιώνουμε επειδή νομίζουμε ο τι ξέρουμε!

Δεν προσέχουμε!

Σκεφτόμαστε άλλα πράγματα.

- **Αποτελεσματική Ακρόαση είναι:**

Ακούω και παρατηρώ.

Εντοπίζω συναισθήματα.

Χρησιμοποιώ την παράφραση.

Εστιάζομαι στο συνομιλητή μου.

Ζητώ διευκρινίσεις.

Δεν προσπερνώ ασάφειες.

Κατευνάζω την ανάγκη μου να έχω δίκιο.

Η Γλώσσα του σώματος. (Θα σας βοηθήσει πολύ, το **IQBLM e-book - Body Language**)

- **Πως να πουλάς στις γυναίκες**

Η γυναίκα έχει πολλές «ζωές» Σχέσεις, καριέρα, οικογένεια-παιδιά, καθαριότητα, επικοινωνία....

Διαθέτει «περιφερειακή όραση»

Μάθε να τους πουλάς πολυεπίπεδα και πολυδιάστατα!

Αν κάνει ερωτήσεις, τότε είναι αργά ...

Να προβλέπεις!

- **Πως να πουλάς στους άνδρες**

Χρησιμοποίησε τη Λογική.

Λιγότερο περιγραφικά.

Περισσότερο εστιασμένα.

Μην «πλατειάζεις» !

Περισσότερο τεχνικά, ξεκάθαρα, «ξύλινα».

Λειτουργικά παραδείγματα.

Δείξε τα οφέλη ξεκάθαρα!

- **Να έχεις πάντα Ξεκάθαρο Αντικειμενικό Σκοπό (Ξ.Α.Σ)**

Δεν έχει να κάνει με εσένα αυτό.

Έχει να κάνει με τη δέσμευση που θα ζητήσεις απ' τον πελάτη σου.

Τα οφέλη του Ξ.Α.Σ.

Αυτοπεποίθηση.

Σωστή διαχείριση του χρόνου σου.

Κερδίζεις το σεβασμό του πελάτη.

- **Τέλος, φρόντισε:**

Να είσαι γενικά ευχάριστος με τους άλλους.

Να είσαι ευγνώμων να λες πάντα **ευχαριστώ**, άσχετα με το τελικό αποτέλεσμα της συζήτησης.

Να τους νοιάζεσαι και να μην τους κρίνεις.

Να χαμογελάς γρήγορα και να κάνεις αιτιολογημένες φιλοφρονήσεις.

Να συμπεριφέρεσαι «σαν να» ήσουν ο Νο1 γητευτής στον κόσμο.

Να ζεις στο εδώ και τώρα, ρεαλιστικά, με ακεραιότητα και υπευθυνότητα!

Κλείνοντας,

σας ευχαριστώ πολύ και σας εύχομαι να γίνετε μοναδικοί/ές στην τέχνη της Προσωπικής Γοητείας.

Με εκτίμηση

Ευάγγελος Κανίνιας

Qualified Business and Life Mentor

Πιστοποιημένος Μέντορας Επιχειρηματικότητας και Ζωής

Ελληνική & Διεθνής πιστοποίηση : GLOBAL CERT - N.O.C.N. group UK

Copyright © 2024 IQBLM - All rights reserved.

Πνευματική ιδιοκτησία περιεχομένου - Νόμος 2121/1993