

САМО

НАБ

ЛЮДЕ

НИЕ

БИЗНЕС МОЛОДОСТЬ

ДЕВЯТЬ ЛЕТ САМОНАБЛЮДЕНИЯ.
ВЗРОСЛЕНИЕ, РОСТ МАСШТАБА, ПОТРЕБНОСТЬ
МЕНЯТЬСЯ, ПОТРЕБНОСТЬ ДУМАТЬ
О ДРУГИХ И О ТОМ, ЧТО ТЫ ГОВОРИШЬ,
БЫТЬ ОТВЕТСТВЕННЫМ — ВАЖНЫЕ ВЕЩИ.
НО МОЖНО СОБЛЮСТИ ГРАНЬ: СТАТЬ
ВЗРОСЛЫМ И ОТВЕТСТВЕННЫМ, НО ПРИ ЭТОМ
СОХРАНИТЬ СВОЮ ДЕРЗОСТЬ. КАЖЕТСЯ,
Я НАЧАЛ ЖИТЬ В МИРЕ ВЗРОСЛЫХ ДЯДЕК,
И ЭТО СТРАШНО, ЭТО УЖАС. И Я ПОНИМАЮ,
ЧТО ЭТО ПРОИЗОШЛО В ЧАСТНОСТИ ПОТОМУ,
ЧТО Я СТАЛ СИЛЬНО СООТВЕТСТВОВАТЬ
ОЖИДАНИЯМ МНОГИХ ЛЮДЕЙ ОТ МЕНЯ
И ОБРАЗА МЕНЯ, КОТОРЫЙ ОНИ ВИДЯТ. ЭТО
ПЛЕН. ЛЮДИ ПОНИМАЮТ, ЧТО Я ЗАНИМАЮСЬ
РАЗВИТИЕМ, И НАКЛЕИВАЮТ НА МЕНЯ
СВОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О ТОМ, КАК ДОЛЖЕН
ВЫГЛЯДЕТЬ И ЖИТЬ ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ
ЗАНИМАЕТСЯ ЭТИМИ ВЕЩАМИ. СО ВРЕМЕНЕМ
ТЫ РЕАЛЬНО НАЧИНАЕШЬ СУЩЕСТВОВАТЬ,
ИСХОДЯ ИЗ ЭТОГО ОЖИДАНИЯ. ТЫ
СТАНОВИШЬСЯ КОМИКСНОЙ КАЛЬКОЙ
САМОГО СЕБЯ, ВЕДЬ ТЫ, ВОЗМОЖНО, СОВСЕМ
ПРО ДРУГОЕ. Я ПОСТОЯННО ОБ ЭТОМ ДУМАЮ.
ЕСТЬ СЛОВО «АУТЕНТИЧНОСТЬ». МНЕ ОЧЕНЬ
ХОЧЕТСЯ СТАТЬ АУТЕНТИЧНЫМ И, КАЖЕТСЯ,
У МЕНЯ ЕСТЬ ПЛАН.

ПРОС
НИЛО
ЖИТЬСЯ,
ТВОИ
БЕД
НЬШИ!

18 — Августа — 2009

ОДИН ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ ИСПОРТИТЬ МНЕНИЕ О СЕБЕ

Что нужно сделать, чтобы у девушки навсегда пропало желание с тобой встретиться? События последней пары дней подсказали простой ответ на этот вопрос.

Мы встретились с подругой Таней Капрановой по поводу организации одного мероприятия в городе Чебоксары. Таня красивая девушка, со вкусом. С такими можно прийти в кафе, заказать водки, и она не поморщится, типа: «Я пью только сухое полукрасное».

Сидим за обедом. Она рассказывает, как облапошился ее потенциальный ухажер. Я сижу, потираю руки: больно люблю такие истории.

Таня работает в Калининской администрации. Заходит он за ней к концу рабочего дня, чтобы погулять и еще что-то там дальше сделать.

Намерение хорошее. Мне нравится.

Рабочий день закончился, ухажера в офис не пускает охранник. Ну он же (ухажер) крутой парень, начинает ругаться, доказывая свою нереальную крутизну. Таня выходит и застаёт следующую ситуацию: тот весь на гоноре, его

так никто и не пустил, при этом с охранником он разговаривал весьма унижительно. Господи! Все равно что прийти в буддийский храм и там наложить! Это ж надо быть таким тупым! Я считаю, что о человеке многое говорит его отношение к людям более низкого статуса. Вокруг сильных и так все бегают. Как ты ведешь себя с теми, кто слабее, — вот показатель. Официанты, охранники, продавцы обслуживают. Если ты вытираешь о них ноги, значит, ударишь в спину, когда человек потеряет свой статус. И Таня, как настоящая женщина, конечно, это почувствовала. Четыре минуты — и гуд бай. Не думаю, что эта ситуация его чему-то научила. Наверное, тому, что охранник козел.

<http://petr-osipov.livejournal.com/1224.html>

17 — Марта — 2010

ОБ ИСКУССТВЕ УБЕЖДЕНИЯ

В воскресенье прошла вторая часть тренинга о публичных выступлениях. На второй части мы изучаем уже не технику исполнения (это первая часть), участники этому уже, слава Богу, обучились, и тратить время на базу не приходится.

Мы исследуем технологии убеждения, и это, конечно, ближе к искусству. Еще с утра, в самом начале, я предложил участникам за время тренинга сформулировать главный совет самим себе про то, как убеждать. Результаты получились интересными, они могут пригодиться даже тем, кто не пережил опыт их авторов.

Вот эти десять советов от участников.

1. Всегда применяйте один аргумент вместо нескольких! **Одна проблема — одно решение.** Иначе запутаете и себя, и аудиторию!
2. **Давайте аудитории/человеку право выбора.** **Просто ваше предложение лучшее.** А выбирать, конечно, им/ему.

3. Будьте уверены в себе и в том, что вы говорите. Иначе вам не поверят.
4. Вы должны знать, чего хотите, но не очень этого хотеть.
5. Будьте уверены: то, что вы говорите, нужно человеку больше, чем вам.
6. Не зацикливайтесь, если у вас не получается с одним человеком. Вокруг еще много людей.
7. Сохраняйте спокойствие даже в самой стрессовой ситуации.
8. Будьте корректны по отношению к оппоненту и всегда держитесь достойно.
9. Говорите о реальных вещах. Не бойтесь упомянуть о недостатках, в том числе и своих.
10. Готовьтесь и репетируйте, как будете убеждать. Относитесь к этому серьезно.

<https://petr-osipov.livejournal.com/11625.html>

Январь — 2018

**УБЕЖДЕНИЕ — ЭТО КОГДА ТЫ МОЖЕШЬ
ОБЪЯСНИТЬ ЧЕЛОВЕКУ, ЧТО ТО, ЧТО ТЫ
ПРЕДЛАГАЕШЬ, ПОВЫСИТ УРОВЕНЬ ЕГО БЫТИЯ.
ЧЕМ ЛУЧШЕ ГОВОРЯЩИЙ ПОНИМАЕТ ЭТО,
ТЕМ ПРОЩЕ УБЕЖДАТЬ.**

7 — Апреля — 2010

КАК ВЗЯТЬ ДЕНЬГИ С ЧУЖОГО ЧЕЛОВЕКА

Никита — мой ученик, ему 15 лет. Во время 21-дневного тренинга про лидерство он создал свой небольшой бизнес — стал оцифровывать кассеты и монтировать видео. Да, еще во время тренинга он бросил курить.

Ему 15 лет! А он уже зарабатывает деньги, работая на себя! Когда он поставил себе цель на второй встрече, я подумал: «Это круто». На следующую встречу он уже пришел с результатами — первыми клиентами и первыми заработанными деньгами. Как он это сделал?! Очень просто. Распечатал объявления и стал принимать заказы.

Никита снимал наш воскресный тренинг (это третья встреча). И вот какой диалог у нас состоялся:

- Ну что, Петь, я возьму кассеты?
- Да, конечно, займись этим. Во сколько это мне обойдется? (Говорю я, думая, что он скажет: «Ну тебе-то я сделаю бесплатно».)
- Я посчитаю и скажу.
- Что, деньги с меня возьмешь?!

— Ну да (удивленно), ты же с меня деньги за тренинг берешь (улыбается).

И ведь действительно. А я стою и думаю:
«Вот молодец». После переговоров договорились
на 1800 рублей. Просто молодец.

<https://petr-osipov.livejournal.com/14524.html>