

Автор читателю: почему именно юмор?

В этой книге нет ошибок, кроме этого утверждения.

Автор

Прежде всего хочу поздравить того, кто раскрыл эту книжку. Объясню, с чем поздравляю.

Проводя в течение многих лет тренинги для руководителей, деловых людей, чиновников, госслужащих, преподавателей, представителей других профессий, я убедился в том, что многие люди не понимают, насколько важно умение убеждать. Большинство моих слушателей были уверены, что случаи, когда им не удалось убедить в чем-то собеседников, целиком на совести самих собеседников, проявивших упрямство или недалёковидность. На самом же деле причина — в неумении убеждать.

Убедив человека, мы приобретаем в его лице союзника, который будет действовать в нашу пользу, помогать нам в достижении цели. Напротив, просто принудив его к чему-то, мы получим оппонента, ищущего возможность уклониться от исполнения любого поручения.

Именно поэтому я начал свое слово к читателям с поздравления, имея в виду, что они достаточно проницательны, чтобы понимать, насколько значимо искусство убеждать и как важно им владеть.

Практика показала эффективность правил убеждения, изложенных мной в книгах «Искусство убеждать», «Убеждающие воздействия», «Как убедить, когда вас не слышат» (последняя посвящена ситуациям, когда тот, кого нужно убедить, негативно относится к убеждающему). Однако ни в одной

из них не рассматривается убеждающее средство, о котором пойдет речь здесь.

В этой книге описаны приемы убеждения с помощью юмора. Каждому известны случаи, когда человек, оказавшись в непростой ситуации общения, смог благодаря удачной шутке или забавной истории склонить на свою сторону оппонентов и с честью выйти из затруднительного положения.

Психологи установили две причины, по которым юмор ведет к спаду напряженности в общении: во-первых, люди бывают благодарны тем, кто поднял им настроение, поэтому начинают более доброжелательно к ним относиться и проявляют готовность пойти им навстречу, простить возможные «прегрешения»; во-вторых, при смехе активизируются отделы мозга, отвечающие за творческие решения, человек обретает способность шире смотреть на ситуацию, и в результате этого озарения находится удачное разрешение проблемы.

Готовясь к диалогу с тем, кого вам нужно в чем-то убедить, вы найдете в этой книге подходящие смешные истории, шутки, которые сможете с успехом использовать в предстоящем разговоре. Практика показывает, что лучший экспромт — это хорошо подготовленный экспромт.

Чтобы облегчить вам поиск, истории и шутки сгруппированы в книге соответственно типам ситуаций общения, целям, которые преследует убеждающий, и тезисам, в истинности которых вам надо убедить оппонентов.

Если заблаговременно вооружиться забавными сюжетами невозможно, приходится рассчитывать только на собственное остроумие. Развить его вам поможет *тренинг остроумия*, предложенный во второй части книги.

Прибегая к юмору как к средству склонить собеседника к своей точке зрения, необходимо следовать *универсальным правилам убеждения*. Тот, кто ими пренебрегает, риску-

6 Автор читателю: почему именно юмор?

ет разрушить самую остроумную конструкцию. Напротив, умело применив их, можно, как показал опыт, убедить оппонента в самых сложных случаях. Универсальные правила убеждения представлены в главе 3.

Смешные истории, которые можно применять как эффективное средство убеждения, составляют значительную часть книги. Читая их, вы *поднимете себе настроение*. Я как автор очень на это рассчитываю!

Желаю успеха и приятного чтения!

Виктор Шейнов

www.sheinov.com