



Тина Дахин

Стань богатым

Слушатель

Тина Дахин

Стань богатым. Слушатель

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=39286456

ISBN 9785449371843

Аннотация

Жанр этой книги автор характеризует как бизнес-беллетристика. В книге даны инструменты, которые автор испробовала на себе. Все они работают и сокращают путь читателя к достижению своей цели.

Содержание

Введение	5
Она	6
Инструменты	9
Инструмент. Пойми себя	9
Типы людей по складу мышления	10
Типы слушателей	12
Типы общения	13
КАК ВЕСТИ СЕБЯ С « КЛИЕНТАМИ»	16
РАЗЛИЧНЫХ ТИПОВ	
СТРАХ	23
Инструмент. Знай свои слабые места	23
Нищета	25
Критика	27
Страх болезней	29
Конец ознакомительного фрагмента.	30

Стань богатым Слушатель

Тина Дахин

© Тина Дахин, 2018

ISBN 978-5-4493-7184-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Я хочу поделиться с Вами историей одной женщины, которая сделала себя сама. Расскажу о тех принципах, по которым ОНА строила свою карьеру и как стала успешной и богатой в полном смысле этого слова. По понятным причинам я буду называть ее «ОНА». Итак – ОНА!!!

Она

Я познакомилась с этой уникальной женщиной, когда пришла брать у нее интервью. ОНА работала в региональном представительстве ОООООчень крупной федеральной компании.

Кабинет на четвертом этаже, в мансарде, абсолютно ничего личного и лишнего. Абсолютно ничего, что могло бы указать на характер хозяина кабинета, сразу не понятно мужчина это или женщина. Только огромный цветок на приставном столике.

Когда я вошла, ОНА заканчивала какой-то очень важный документ, рукой пригласила присесть, через несколько секунд повернулась ко мне и улыбнулась. Помните песенку: «...от улыбки станет всем светлей?» Это было именно так. Ее глаза напоминали «ходики»: чистота, яркость и блеск просто захватывали. Я смотрела на молодую, ухоженную, состоявшуюся женщину – руководителя.

Мы проговорили час, ОНА рассказывала о продуктах и услугах компании и делала это так «вкусно», что мне самой захотелось воспользоваться их услугами, что, в общем – то, я и сделала.

Статья вышла в номере и имела много положительных отзывов, но мысли о моей собеседнице меня не покидали.

Я поискала о ней информацию в интернете, но там были

только официальные релизы.

Набралась уверенности и позвонила ей. ОНА согласилась встретиться для неформальной беседы.

Я никак не могла понять, что в ней такого, от чего поет душа, и бабочки внутри порхать начинают. Но к концу беседы этот секрет был раскрыт. Жизнь!!! От нее пахнет жизнью и солнцем.

Я попросила ЕЕ рассказать, как она добилась своих успехов, как создала семью и как при таком плотном графике все успевает, а еще консультирует и читает семинары. Как смогла остаться женщиной и сохранить человеческие качества при управлении большим, серьезным бизнесом.

ОНА опять улыбнулась и начала рассказывать.

Шел 1995 год и всей России было нелегко.

«У Вас будет ребенок!» Эти слова звучали в ее голове как удар! Жизнь перевернулась в один миг. Ей было совсем мало лет, когда ее старший сын решил родиться. Его отец от малыша отказался, но ОНА приняла ситуацию. Единственное, что ее беспокоило, что ОНА, такая юная девочка, может дать своему ребенку. Ведь дети – это не только пеленки и отсутствие сна по ночам, это ответственность перед новой жизнью.

Впоследствии ответственность за другие жизни ОНА будет брать на себя в каждой компании по мере продвижения по карьерной лестнице, но первый раз это было действительно

но страшно!

ОНА вспоминала, как морозной зимой стояла на остановке в ожидании общественного транспорта, как писала ночами нерадивым студентам курсовые и дипломы, как доказывала самой себе, что сможет жить в достатке и станет топ-менеджером.

Я слушала ЕЕ внимательно, мне было очень интересно, какие инструменты ОНА использовала в своей жизни.

Вот они!!! Берите их и используйте, я проверила на себе, работает, работает все, о чем ОНА мне говорила.

Инструменты

Инструмент. Пойми себя

Она сказала: «Между нищетой и богатством нет компромиссов, дороги, ведущие к ним, диаметрально противоположны.» ТЫ живешь так, как ты думаешь, но, выбрав путь, нужно быть очень требовательным к себе. Поймешь себя, поймешь и других; а поймешь других, разработаешь четкость своего мышления. Нужно знать, что люди думают, слушают и разговаривают по-разному, у них даже органы для каждого действия свои.»

В этом разделе я собрала для Вас характеристики типов людей по складу мышления, типы слушателя, типы общения и некоторые рекомендации, как себя вести с различными людьми, причем под словом «клиент» могут быть не только люди по работе, ОНА называла «клиент» каждого, с кем общается, даже в семье.

Типы людей по складу мышления

Прямой или логичный.

Человек решительный, дружит с логикой. Можно сказать, что логика в мышлении его конек. Общается внутри себя, думает, рассуждает. В большинстве случаев ведет замкнутый образ жизни. Движения четкие, предпочитает минимализм в интерьерах. Взгляд открытый, умный. Быстро реагирует на эмоции, не чувствует их. Он вообще мало что чувствует, в большинстве случаев все время думает.

Интуитивный, живой.

«Дерзкий», живой, обладает интуицией. Часто успешно ей пользуется. Любит общение во всех его проявлениях. Весь в движении, постоянно жестикулирует. Прекрасно подражает и хамелеонит при общении. Взгляд яркий, лукавый, с прищуром. Улыбка на лице не только губами, но и глазами.

Витающий.

Абсолютно безобидный, весь в ореоле романтичности. Практически не имеет своего мнения, слушает других. Постоянно спорит все внутри себя, но сам с собой договорить-

ся не может. Рассеян в быту. Манеры, манеры, манеры. Так он выглядит со стороны. Блаженная улыбка на лице, но эта улыбка не Монны Лизы.

Фактурщик.

Жизнь только внутри себя, мысли, чувства, сосредоточенность. Собирает факты, иногда эти сборы могут доходить до фанатизма. Логичен с ног до головы. Способен мыслить одновременно о нескольких вещах. В движении нет изящества, если поворачивается, то всем телом. Взгляд в даль, но жесткий и безразличный. Он все время анализирует.

Типы слушателей

По ее мнению их в природе два.

Слышит и слушает. У такого собеседника нет личных пристрастий. Он принимает и понимает информацию, которую до него доносят. Собирает факты. Делает беспристрастные выводы. Четко поддерживает диалог. Домысливает итоги беседы после окончания диалога.

Слышит, но не слушает. Смотрит на собеседника, но абсолютно не проникается темой диалога. От него можно слышать короткие «Да, да! Угу! Ну, ну!»

В зависимости от ситуации мы впадаем в той или иной тип слушателя. Когда нам нужно извлечь выгоду, мы обращаемся в слух. А когда нас пытаются использовать как выгребную информационную яму, то гораздо удобнее «прикрыться белой простыней». То есть слушать, но не слышать.

Типы общения

Руководитель.

Ах, как им нравится быть значимыми, попав в общество такого собеседника вы попадаете в монолог, заметьте, не ваш. В общении с другими им нравится чувствовать свою значимость. Но, при всей его мнимой значимости способен анализировать большие объемы информации и запоминать ее в процессе общения. Если объясняет что-то, то делает это профессионально и доходчиво. Им важно, чтобы собеседник понял информацию. Усвоил советы.

НО! он делает это краткими фразами, предложения стоят простые, без витиеватых подробностей. Четкие, «рубленые». Он абсолютный «не слушатель», при общении есть только его монолог.

Артист.

Любит общение, любит людей. Любит большие скопления людей и способен выступать на публике. Ему важно производить хорошее впечатление. Внешне всегда опрятен, может выглядеть как франт, вне зависимости от пола и возраста. Они хорошо общаются, когда хорошо выглядят. Предложения строит пространственные, с большим количеством по-

яснений и подробностей. В процессе общения может забыть с чего начал разговор. Очень любит признание и одобрение в процессе беседы. Важно получить одобрение собеседника.

Искренний.

Исключительно честный, открытый собеседник. Вся информацию воспринимает за чистую монету.

Любит групповые общения, там он получит больше понимания.

НЕ способен быстро переключаться с темы на тему. Требуется определенное время, чтобы проанализировать новую информацию. В процессе диалога может отключаться, впадать в ступор. Лучше его не трогать в такие моменты, он сам вернется к беседе.

Отличается тем, что не всегда говорит все, что знает.

Требует к себе большего персонального внимания вне зависимости от количества собеседников.

Очень большой минус – если использовать технику агрессивных переговоров, он легко может быть подавлен нападающим.

Четкий.

Вступает в беседу только тогда, когда абсолютно прав или обладает достоверной информацией. В общении с другими

спокойно добирается до самой точной информации. Н

Не любит рискованных ситуаций, использует в беседе запас штампов. Хорошо держит беседу в просчитанной им обстановке и при отработанном плане беседы.

Способен цитировать в процессе беседы, часто использует фразы из кино, книг.

Слишком вдаётся в подробности. Если стенографирует, то может записывать со своими длинными пояснениями.

Но в ходе беседы не доверяет никому, всю информацию после беседы проверяет и перепроверяет.

Если ведет переговоры, то никогда не дает ответ сразу, всегда берет время на размышления.

КАК ВЕСТИ СЕБЯ С «КЛИЕНТАМИ» РАЗЛИЧНЫХ ТИПОВ

Она говорила о том, что людей нужно чувствовать и понимать. В зависимости от ситуации человек может впадать в то или иное состояние. Но с этим можно работать, если не доставать окружающих, а просто понять их текущее состояние.

ЗАГАДКА.

Встречаешь такого, а он молчит. Чем не доволен не понятно. Судя по внешнему виду – сразу всем. Такой может вывести из себя любого.

Но, если вам от него что нужно именно сейчас, то терпите. Обращайтесь деликатно, не навязчиво, если не хочет говорить что у него на душе, не трогайте, постарайтесь переключить его на другую информацию.

Повесьте крючок, задайте любой не относящийся к вашему делу вопрос. Чаще улыбайтесь.

Если в трудной ситуации он вам доверится, то заполучите друга на долгие годы. Такие люди, при всей своей строгости и грубости весьма благодарны с теми, кому доверились в определенных обстоятельствах. Причем не обязательно это

должен быть крах жизни. Нет. У него может просто отказать телефон в самый не подходящий момент.

ОНА рассказала историю, произошла с ней после рождения второго сына. Она вышла в одну компанию на работу в качестве руководителя проектов. Пока занималась малышом консультировала, но не в своем городе. Поэтому пришлось опять начинать все с самого начала и разрабатывать новые знакомства с бизнес- среде.

А как это делать???. Правильно!!! Ходить на презентации, светские рауты, все возможные суаре и прочие мероприятия, не всегда приносящие выгоду, но все же полезные.

Так вот, на одном из таких мероприятий познакомилась Она с директором местного филиала довольно крупной федеральной компании. Молодой мужчина, четкий в мышлении и действиях, но как то сильно был погружен в себя.

Они разговорились и, в процессе беседы он рассказал, что у него недавно родился сын, ему несколько месяцев. Понятное дело, про сон можно только мечтать, прежний распорядок дня разрушен абсолютно, но это все можно пережить. Главное, что его беспокоило – это портящиеся отношения с женой.

ОНА выслушала и объяснила, что именно происходит с женщиной после рождения малыша.

Ей просто иногда нужен отдых, и так как он человек состоятельный, то можно на один день в неделю вызывать няню и отпускать любимую жену на целый день, а вечером от-

везти в ресторан. Это даст возможность хоть не надолго побыть вместе. И, все прежние отношения восстановятся.

Так и произошло, только вместо няни на помощь были вызваны все бабушки.

И, когда через несколько лет Она обратилась к этому человеку за помощью, он даже не рассуждал помогать ей или нет. Просто поднял трубку телефона и сделал один звонок.

БЫСТРОДЕЙСТВИЕ.

Делает быстро, думает быстро. А зачем, почему? не разбирается.

Решения скоропалительные, без анализа, взрыв эмоций и действий. То есть бежим, а куда и зачем не понимаем, иногда даже не знаем. Вот разговор аллегориями, образами, представлениями – это не допустимо с такими людьми, если только вы не хотите его запугать.

Тут вы преуспеете, можно только сказать ему: " А вот представьте себе...»

С такими «клиентами» можно общаться когда вам нужно быстро что-то сделать. Именно сделать, то есть, иди и принеси. Очень коротко. Предложения «рубленные» и никак иначе и ни какой инициативы не допускать. Иначе он вам вырвет яму отсюда и до обеда...

ЗАНУДНЫЙ ЛЕНИВЕЦ.

Совершенный антипод «Быстродействию».

Если вы вызвали его для беседы, то наберитесь терпения он придет не быстро. Если даете ему задание, то будьте готовы к тому, что расскажите ему все мельчайшие детали задания. Если это начальник, то покажите ему все детальные планы и по каждому пункту подготовьте пояснения.

Никогда не примет решения не продумав все свои риски. Если вам нужно его решение, то рисуйте ему все возможные ситуации, причем, рисуйте в полном смысле этого слова.

С такими людьми никогда не торопитесь. Если вам он нужен, то потратьте на него столько времени, сколько будет нужно.

И, будьте уверены, он выполнит все что вам нужно, но не быстро.

БОЛТУН, ТУСОВЩИК.

Все и всех знает. Все умеет. Но действий нет. Только разговоры.

Зачастую хам и, допускает даже при знакомстве панибратское общение.

Казалось бы страшные люди, но нет. Таких персонажей хорошо использовать когда вам нужно быстро распространить нужную для вас информацию Она разлетится с бешеной скоростью. Но за качество никто ответственности

не несет. Имея полное сопротивление к действиям, он летает с праздника на праздник, с тусовки на тусовку. Вроде бы безобиден, но нет понимания результативности.

Когда он с вами общается, то разговаривает сам. Прыгает с темы на тему. Ваше мнение его абсолютно не волнует, если вы заставляете его что-то делать или наделить его какими – то обязательствами.

Но, при знакомстве эти люди бесконечно обаятельны. Будьте внимательны. Проверяйте информацию о таких персонажах.

САМОУВЕРЕННЫЙ.

Помните фразу из кино: «Тщеславие, любимейших из моих грехов!» Это самое слабое место у людей подобного типа.

Знайка, он знает все и обо всем. И попробуйте подвергнуть сомнению любую полученную информацию. Вы не представляете какую молнию получите прямо в лоб. Крики, вопли, это самое малое, что вас ждет.

У него только одно правило, я всегда прав! Никогда не спорьте с ним.

В общении с ним нужно постоянно спрашивать его мнение, просить совет, можно польстить, но не переусердствуйте. Он не так глуп как может показаться за его показным всезнайством.

Иногда такие люди напрягают, не хочется при общении

изображать из себя дурака. Но, если для дела, то можно получить от этого определенное удовольствие.

ЧЕЛОВЕК – ВЕСЫ.

Есть одесская песенка «шаг вперед и два назад». Это как раз про этот тип.

Заставить его принять решение просто не возможно. Он будет делать все, чтобы избежать любого самостоятельного решения.

Методов борьбы практически нет. Смиритесь. Он такой какой он есть.

Или хорошо прикинулся...

ОНА попросила меня подумать о себе: Кто Я? Какая Я? Зачем Я? Люблю ли Я себя? И, если люблю, то за ЧТО?

И тут я задумалась: а ведь ОНА права, мы столько времени отдаем посторонним людям, мы же абсолютно себя не знаем. Нам с детства вбивают в голову штампы: «сам погибай, товарища выручай», а тут вопрос: зачем товарища понесло в пекло? Почему ради его глупости нужно жертвовать своей головой.

ОНА попросила меня написать на листочке все, что я о себе думаю, просто десять предложений. Прочитала, улыбнулась и сказала читать их каждое утро для выработки любви

к себе.

СТРАХ

Инструмент. Знай свои слабые места

Потом ОНА сказала: «Жизнь это то, что мы сами о ней думаем».

Ваши первые враги в работе над собой три «друга»: Нерешительность, Сомнение, Страх.

Чтобы побеждать, нужно врага знать в лицо и разработать стратегию победы над ним.

Типичные отговорки или оправдания. Человек почему-то все время себя жалеет, постоянно у него кто-то во всем виноват, вот живой пример.

ОНА рассказала, что после рождения второго ребенка весила сто килограмм, но передо мной сидела женщина среднего размера: не тощая, но и не толстая. Просто нужно взять самого себя в тиски и идти к исполнению своей цели. А цель была вполне понятна- привести себя в порядок после рождения ребенка. И ОНА делала гимнастику, изменила систему питания, думала о своей стройности, и все эти действия привели к результату. Так что – все у нас в голове.

Еще одна типичная отговорка: «Еще время не настало». И не настанет, обстоятельства мы формируем сами. «У меня нет экономического образования или вообще нет высшего

образования,» – при таком подходе никогда и не будет. «Ой, ну я не знаю!» – это вообще клинический случай!!! «У меня нет денег!» – деньги есть всегда, они повсюду, вопрос к самому себе!!! На сигареты каждый день есть, на пиво есть, а на себя, именно на себя, а не на обогащение кого-то, нет!

Так что же на самом деле??? Что останавливает людей стать богатыми?

Страх! Не будем путать с чувством самосохранения, которое дано нам природой для сохранения жизни и продолжения рода. Она говорила о том, что это одно из самых сильных препятствий на пути к своей цели.

ОНА разделила страх на несколько типов, но все время повторяла, что он один не приходит, как правило, это комплексное влияние.

Нищета

Ничто не приносит больше страданий и унижений, до конца меня поймет только тот, кто ее по – настоящему испытывал. Но не будем путать нехватку денежных средств с настоящей нищетой, ОНА говорила про нищету Духа, отсутствие силы воли. Нужно каждый день верить в свою мечту и видеть цель, чтобы не смотря на трудности всегда верить в лучшее

Совсем не удивительно, что люди боятся нищеты. Из всех типов страха нищета- самый разрушительный, но если для кого-то страх нищеты – это катализатор к действиям, то кто-то другой призван похоронить себя сам. Этот страх парализует разум, размазывает цели, разрушает мечты, убивает самоконтроль,Он сводит на нет очарование личности, расстраивает человеческое мышление. Душит любовь, насилует душу, привлекает несчастья, бедность, лишает настойчивости, ведет к бессоннице, тоске, печали, мытарствам.

Нищета – это не отсутствие денег, это отсутствие внутреннего духа.

Нищета – это состояние мозгов, сознания и подсознания человека.

Как формируется нищета? Безразличие к себе, отсутствие самолюбия, физическая лень, отсутствие самоконтроля. Нерешительность — умение позволять другим думать за себя, оч удобно. (Прим. Автора. *Извините за фразео-

логизм) Сомнения, оправдания, извинения сочетаются с завистью к чужим успехам. Беспокойство – ПОИСК ошибок у других, расхлябанность, невоздержанность. Сверхосторожность – умение видеть только оборотную сторону медали (причем негативную), концентрация на неудачах, ожидание своего часа, воспоминания, забвение победителя. Промедление (самый страшный из всех симптомов) – привычка откладывать все на потом, трата сил на оправдание безделья.

А как же с этим бороться??? ОНА сказала, что человечество придумало задолго до нас все способы. Сама использовала Аффирмации – это краткие положительные высказывания на каждый день. ОНА сама их для себя составила, использует в жизни, по ситуации меняет. (Прим. Автора.* Вы можете заказать комплект аффирмаций для себя у издательства).

Критика

Происхождение этого страха неизвестно, но на нем можно делать много денег. Производители брендовой одежды и роскоши так и поступают. Сезонные смены коллекций – вот страх критики. Плохо быть в брюках прошлого сезона или ездить на машине старого образца, только если это не антикварный или коллекционный вариант.

Родитель, который критикует своего ребенка, – преступник. Этот страх в основном возникает из детства. В детстве мы больше всего боимся. Мы маленькие и подсознательно это знаем, отсюда и постоянная уязвленность, а еще масса внешних воздействий, бабайки, баба – яга, приведения и т. д.

Критика – это у нас бесплатный вид сервиса.

Как формируется? Застенчивость имеет физические проявления. Неловкость в движении, робость в разговоре, нервозность, бегающие глаза. Неуравновешенность внешне часто проявляется как плохая осанка. Слабохарактерность – Нетвердость в принятии решений. Уж если выпить я решил, так это обязательно!!!Комплекс неполноценности – подражательство, напыщенность, пристрастие к сочинительству, особенно о знакомствах и достижения, эти люди кажутся... Как в песне поется: «Не важно быть, сумей прослыть...»Экстравагантность – жизнь не по средствам. Безынициативность – неумение самопродвижения, неумение вы-

сказать свою точку зрения, уклончивость ответов. Отсутствие самолюбия – ленность души и тела, медлительность, пристрастие говорить гадости за спиной и льстить в глаза, бестактность.

Страх болезней

Проведите эксперимент: скажите кому-то из знакомых, что он сегодня что-то плохо выглядит, уж не заболел ли. Уверю Вас, через пару часов у человека будет температура. Человеческий мозг отрицает частицу «НЕ». Нам вообще плохо даются отрицательные эмоции, вот от этого и все проблемы. Люди подсознательно «Не» пропускают. Прочитайте предложение о болезни без частицы «не» – вот именно это и запомнит ваш собеседник. Все болезни возникают от плохих мыслей!!! Вывод: думаем хорошо, если пришла в голову плохая или гадкая мысли, гнать в шею и заменять на две, три хороших. Просто мысленно скажите себе: «Я умница!!!».

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.