



12+

АЛЕКСАНДР ЗЛАТОЗАРОВ

ВНИМАНИЕ НА СЕБЯ

КАК ВСЕГДА ДОБИВАТЬСЯ
ВНИМАНИЯ К СЕБЕ

Александр Златозаров

**Внимание на себя. Как всегда
добиваться внимания к себе**

«Издательские решения»

Златозаров А.

Внимание на себя. Как всегда добиваться внимания к себе /
А. Златозаров — «Издательские решения»,

Интрига — мощный инструмент в маркетинге, общении и отношениях. Люди, обладающие интригующей харизмой, привлекают внимание и интерес, а заманчивые предложения побуждают к покупке и исследованию. Лайфхак для рассказчиков — каждая пауза, которую вы делаете во время повествования, подогревает интригу, что помогает удерживать внимание и вовлеченность аудитории.

Содержание

Внимание на себя. Как всегда добиваться внимания к себе	6
Глава 1. Психология человеческого внимания	8
Глава 2. Интрига как универсальный инструмент	9
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Внимание на себя Как всегда добиваться внимания к себе

Александр Златозаров

© Александр Златозаров, 2026

ISBN 978-5-0070-1605-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Внимание на себя. Как всегда добиваться внимания к себе

Интрига — мощный инструмент в маркетинге, общении и отношениях.

Люди, обладающие интригующей харизмой, привлекают внимание и интерес, а заманчивые предложения побуждают к покупке и исследованию.

Лайфхак для рассказчиков — каждая пауза, которую вы делаете во время повествования, подогревает интригу, что помогает удерживать внимание и вовлеченность аудитории.

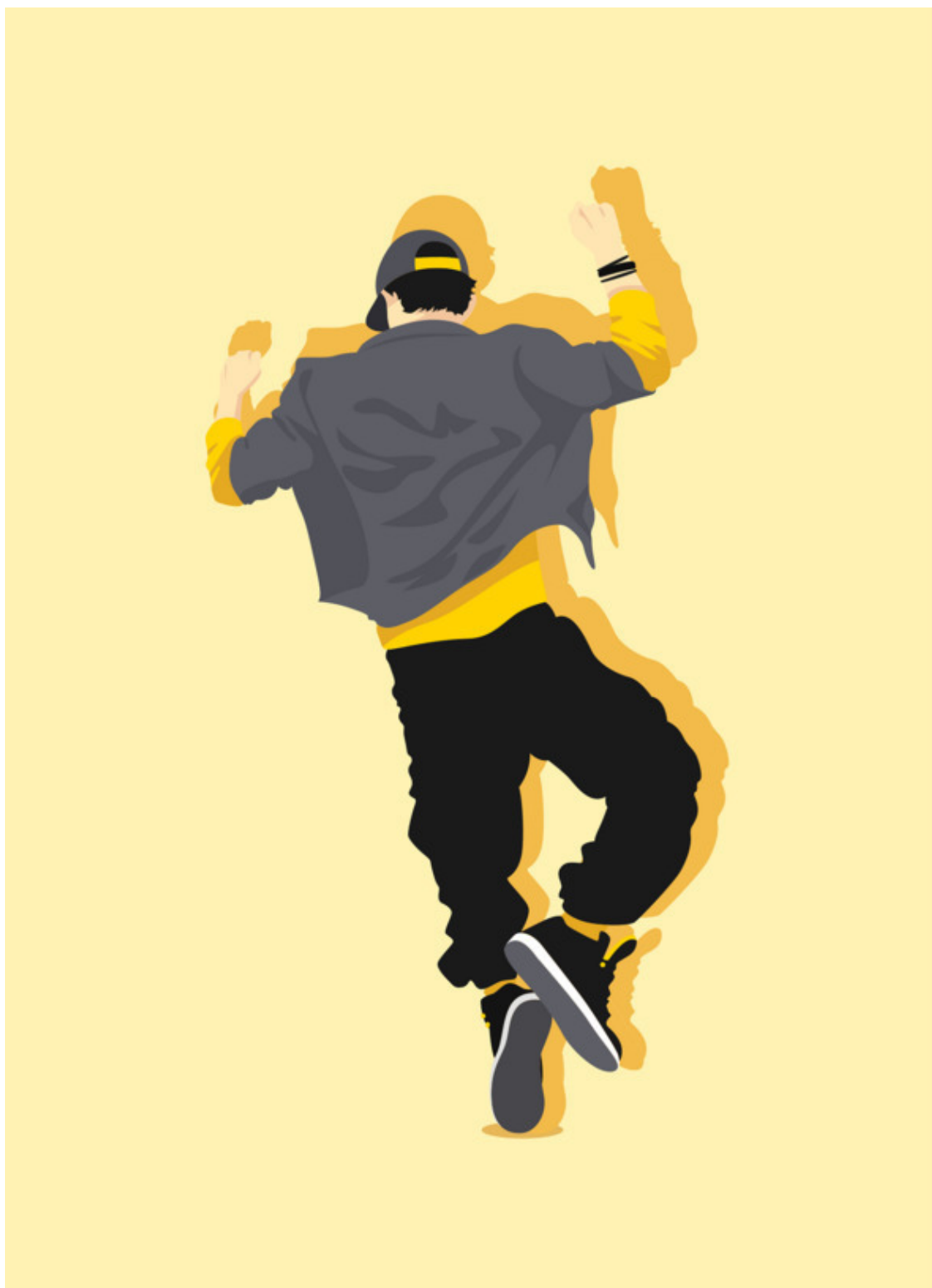
В современном мире внимание окружающих стало одним из самых дефицитных и ценных ресурсов. Информационный поток, в котором мы живем, постоянно растет, количество контактов увеличивается, а объем времени, который люди готовы уделить друг другу, сокращается. В такой среде способность привлекать и удерживать внимание становится не просто преимуществом, а необходимым навыком для успешного общения, построения отношений, профессионального роста и личного развития.

Проблема потери интереса со стороны собеседников знакома многим. Вы начинаете рассказывать историю, и через несколько секунд замечаете, что взгляд собеседника уходит в сторону, он начинает смотреть в телефон, его мысли явно где-то далеко. Вы выходите на сцену, и через минуту зал начинает шуршать, люди отвлекаются, внимание рассеивается. Вы пытаетесь донести важную идею до коллег, но чувствуете, что вас не слышат. В личных отношениях острота первого интереса угасает, партнер перестает задавать вопросы, смотреть с прежним интересом, и возникает тревожное чувство, что вы становитесь невидимым.

Почему одни люди притягивают взгляды, стоит им войти в комнату, а другие остаются в тени, даже обладая не менее ценными качествами? Почему одни истории слушают, затаив дыхание, а другие пролетают мимо ушей? Почему в одних отношениях интерес не угасает годами, а в других умирает в первые месяцы?

Ответ кроется не во внешности, не в богатстве и не в удаче. Он кроется в понимании того, как работает человеческое внимание, и в умении использовать это понимание. Внимание — это не то, что можно требовать или заслуживать, выполняя определенные правила. Это то, что можно вызывать, создавая определенную динамику, определенное напряжение, определенную загадку. Это искусство, которому можно научиться, и наука, которую можно освоить.

Цель этой книги — не научить манипулировать людьми или превращаться в вечно выступающего артиста. Цель — дать инструменты, позволяющие естественно, органично, без насилия над собой и другими привлекать и удерживать внимание. Использовать то, что уже заложено в человеческой психике — любопытство, стремление к разгадке, интерес к новому и неизведанному. Создавать вокруг себя пространство, в котором людям интересно находиться, с которым им хочется взаимодействовать. И делать это так, чтобы это было комфортно и вам, и вашим собеседникам.



Глава 1. Психология человеческого внимания

Чтобы научиться привлекать внимание, нужно понять, как оно работает. Внимание — это не единый процесс, а сложная система фильтров, которые мозг использует, чтобы справляться с огромным количеством информации, поступающей из внешнего мира и из самого организма. Каждую секунду через органы чувств проходит миллионы бит информации, но мозг способен осознанно обработать лишь ничтожную их часть. Внимание — это механизм отбора, который решает, что из этого потока допустить в сознание, а что оставить за порогом восприятия.

Как работает фокус внимания в мозге? Существует два основных режима. Произвольное внимание — это то, что мы направляем осознанно. Мы решаем, что сейчас важно, и сосредотачиваемся на этом, подавляя отвлекающие факторы. Непроизвольное внимание — это автоматическая реакция на стимулы, которые мозг считает важными для выживания или получения удовольствия. Громкий звук, яркая вспышка, движение на периферии зрения, неожиданный поворот событий — всё это захватывает внимание автоматически, независимо от нашего желания. И ключ к привлечению внимания лежит именно в понимании того, какие стимулы запускают непроизвольное внимание.

Почему люди игнорируют очевидное и цепляются за загадку? Потому что мозг устроен так, чтобы экономить энергию. Очевидное, предсказуемое, уже известное — это то, что не требует дополнительной обработки. Мозг может пропустить это мимо, не тратя ресурсы. Загадка, неопределенность, неполная информация — это то, что требует исследования. Мозг не может предсказать, что будет дальше, и это вызывает напряжение, которое заставляет удерживать внимание до тех пор, пока загадка не будет разрешена. Это эволюционный механизм: неизвестное может быть опасным, и лучше держать его в фокусе, пока не станет ясно, что это такое.

Биологические основы интереса к другому человеку уходят корнями в древнейшие механизмы выживания. Для человека как социального существа информация о других людях критически важна. Кто друг, кто враг, кто может помочь, кто опасен, что замышляет, какие у него намерения? Мозг настроен на сбор информации о других, и любая неопределенность в этой области вызывает стремление ее разрешить. Именно поэтому люди, которые ведут себя предсказуемо, рассказывают всё о себе сразу, не оставляют пространства для вопросов, быстро становятся неинтересными. С ними не нужно ничего выяснять, они уже известны. А те, кто сохраняет интригу, кто раскрывается постепенно, кто не показывает все карты сразу, запускают механизм исследовательского интереса, который может длиться годами.

Важно понимать, что внимание — это не бесконечный ресурс. Человек не может удерживать высокую концентрацию на одном объекте бесконечно долго. Внимание имеет естественные циклы: оно нарастает, достигает пика, затем падает, и для нового подъема нужна либо смена стимула, либо пауза. Это знание лежит в основе многих техник удержания внимания: умение делать паузы, менять ритм, вводить новые элементы, создавать напряжение и давать разрядку. Непрерывное, монотонное, предсказуемое воздействие — самый верный способ потерять внимание собеседника.

Глава 2. Интрига как универсальный инструмент

Интрига — это, пожалуй, самый мощный и универсальный инструмент привлечения и удержания внимания. Она работает на глубоких, биологически обусловленных механизмах: неопределенность вызывает напряжение, напряжение требует разрядки, а разрядка приносит удовольствие. Этот цикл — неопределенность, напряжение, разрядка — лежит в основе любого захватывающего повествования, любого интересного общения, любого долгого интереса.

Определение интриги в контексте общения можно сформулировать так: это создание ситуации, в которой у собеседника возникает вопрос, ответ на который он хочет получить, но не может получить немедленно. Интрига — это не манипуляция и не обман. Это искусство оставлять пространство для любопытства. Это умение не выкладывать все карты сразу, а давать информацию дозированно, создавая ожидание продолжения.

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.