

Оглавление

| | |
|---|----|
| Введение | 9 |
| Глава 1 | |
| ЛИЧНОСТЬ: ВАШЕ НАСТОЯЩЕЕ Я..... | 12 |
| <i>Правило №1. Не упускайте важные моменты своей жизни — расскажите свою историю</i> | 13 |
| <i>Правило №2. Сформулируйте концепцию собственной личности</i> | 16 |
| <i>Правило №3. Осознание мотива помогает добиваться результата</i> | 18 |
| <i>Правило №4. Четко формулируйте цель и ориентируйтесь на результат</i> | 21 |
| <i>Правило №5. Демонстрируйте свою уникальность ...</i> | 24 |
| <i>Правило №6. Коммуникация и темперамент: выбирайте собеседников по себе</i> | 26 |
| <i>Правило №7. Коммуникационное Я: правильно воспринимайте информацию из окружающего мира</i> | 28 |
| <i>Правило №8. «Я — организатор»: правильно организуйте пространство вокруг себя</i> | 32 |
| <i>Правило №9. «Впечатляющее Я»: продумайте свой образ с особой тщательностью</i> | 35 |
| <i>Правило №10. «Я — общительное»: получайте удовольствие от общения</i> | 37 |

Как легко общаться с разными людьми

| | |
|--|----|
| Глава 2 | |
| ТРУДНОСТИ ДИАЛОГА | 41 |
| <i>Правило №11. Не спугните интроверта чересчур активной коммуникацией</i> | 41 |
| <i>Правило №12. Чтобы не попасть под влияние негативно настроенного человека, не воспринимайте его позицию как фильтр для принятия решения</i> | 44 |
| <i>Правило №13. Найдите подход к эгоцентричному собеседнику — и перед вами легкая добыча для достижения собственных целей</i> | 46 |
| <i>Правило №14. Пессимист против оптимиста: помните, что каждый прав лишь наполовину</i> | 48 |
| <i>Правило №15. Шутливый тон в разговоре: от комфорта до неловкости один шаг</i> | 51 |
| <i>Правило №16. Не подвергайте сомнению «благородную» миссию моралиста — и вы легко найдете подход к нему</i> | 53 |
| <i>Правило №17. Общение с человеком с взрывным характером</i> | 55 |
| <i>Правило №18. Общение с неуверенным человеком</i> | 57 |
| <i>Правило №19. Общение с хвастуном</i> | 59 |
| <i>Правило №20. Общение с незнакомцем</i> | 61 |
| Глава 3 | |
| ВЕРБАЛЬНЫЕ ТОНКОСТИ ДИАЛОГА | 64 |
| <i>Правило №21. Успешный старт — залог успеха: завладейте инициативой с самого начала</i> | 64 |
| <i>Правило №22. Используйте формулы вежливости в общении</i> | 65 |
| <i>Правило №23. Будьте интересны вашему собеседнику</i> | 67 |

Оглавление

| | |
|--|----|
| <i>Правило №24. Помните о поставленной цели до самого конца</i> | 70 |
| <i>Правило №25. Понимание причин разногласий — половина успеха в разрешении конфликта</i> | 72 |
| <i>Правило №26. Сдерживайте негатив</i> | 74 |
| <i>Правило №27. Не задирайте нос, чтобы не выглядеть заносчивым</i> | 76 |
| <i>Правило №28. Не убегайте от конфликтов — решайте их на коммуникативном уровне</i> | 77 |
| <i>Правило №29. Компромисс — решение или уход от проблемы?</i> | 79 |
| <i>Правило №30. Не ущемляйте права вашего собеседника, если не хотите, чтобы он ущемлял ваши</i> | 81 |
| | |
| Глава 4 | |
| НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СИГНАЛЫ КОММУНИКАЦИИ | 84 |
| | |
| <i>Правило №31. Учитесь посылать и распознавать невербальные сигналы в комплексе</i> | 84 |
| <i>Правило №32. Ищите второй смысл сообщения в жестике</i> | 86 |
| <i>Правило №33. Учитесь считывать эмоции через мимику</i> | 88 |
| <i>Правило №34. Ищите истину во взгляде</i> | 90 |
| <i>Правило №35. Поза и положение тела выдают степень доверия и заинтересованности</i> | 92 |
| <i>Правило №36. Через естественность эмоций к уверенности в общении</i> | 94 |
| <i>Правило №37. Улыбка — верный способ определить искренность</i> | 95 |

Как легко общаться с разными людьми

- Правило №38.* Держите свой индивидуальный темп с поправкой на умеренность 96
- Правило №39.* Следите за соблюдением дистанции .. 98
- Правило №40.* Боритесь с мышечными зажимами 99

Глава 5

ТЕХНИКИ ЭФФЕКТИВНОЙ КОММУНИКАЦИИ..... 101

- Правило №41.* Используйте технику нападения, если уверены в собственных силах 101
- Правило №42.* Тщательно прорабатывайте стратегию защиты 104
- Правило №43.* Используйте технику партизанской разведки, если не до конца уверены в своем собеседнике 108
- Правило №44.* Проявите заинтересованность 110
- Правило №45.* Используйте технику аттракции — и собеседнику будет легче и комфортнее общаться 112
- Правило №46.* Используйте технику манипуляции с особым типом собеседников 115
- Правило №47.* Успешно завоевывайте лидерство в коммуникации 117
- Правило №48.* Уступите, если предмет спора не имеет принципиального значения 119
- Правило №49.* Слушайте собеседника правильно 121
- Правило №50.* Осваивайте технику «умного» молчания 123

Заключение 125

Введение

Общаться легко и с удовольствием — такой позитивный настрой у этой книги. Через общение — к пониманию себя и обретению гармонии с окружающим миром. Нелегкая задача, которую некоторые люди пытаются решить в течение всей жизни. Мы попробуем уложить все возможные алгоритмы решения в 50 простых правил. Задача максимум — научиться легко и непринужденно общаться с разными людьми, при этом сохраняя и совершенствуя собственное Я.

Через общение мы раскрываем свой личностный потенциал и получаем важную информацию о социуме, в котором существуем. Эта информация помогает нам находить искомое и выбирать лучшее. Через общение мы чувствуем свою включенность в социум. С помощью грамотно выстроенной коммуникации мы осознаем, что общество нас принимает и что мы можем влиять на общественное мнение.

Коммуникация — процесс, обусловленный множеством факторов. Именно поэтому в стремительно развивающемся современном мире происходит постоянная и непрерывная трансформация общения. Сейчас мы общаемся друг с другом иначе, чем, к при-

Как легко общаться с разными людьми

меру, десять лет назад. Социологи отмечают важные изменения на уровне межличностной коммуникации: увеличение числа людей, с которыми взаимодействует один человек, стремление к неформальности в общении — зачастую даже в формальной обстановке, перевод большинства контактов в сферу онлайн. Мы много общаемся с помощью электронных средств — телефона, интернет-сервисов. Причем практически всегда до нас можно дозвониться или написать, в какой бы точке планеты мы ни находились. Мы стали доступнее для общения, но наш коммуникационный фон не всегда оказывает благоприятное воздействие на нас.

Любая коммуникация — это взаимодействие. Она эффективна, если развивается по определенным законам и достигает предполагаемого результата. Если мы робеем, теряемся, замыкаемся — мы не добиваемся результата, на который были нацелены изначально. Такую коммуникацию можно считать неэффективной.

Успешный ли вы коммуникатор? Или вы причисляете себя к той категории людей, которая лишена «коммуникативного» дара?

От природы все люди наделены определенными качествами. Эти качества могут способствовать или препятствовать развитию коммуникативных навыков. Если вы оптимистично смотрите на мир — общение дается вам легче. Если вы погружены в себя, закрыты для окружающих, скептически относитесь к действительности, то вам труднее развивать навыки коммуникации. И все же важно понимать, что человек не рождается талантливым оратором и приятным собеседником. Это навык, который приходит с годами.

Введение

Мы поговорим о возможностях и стимулах, которые помогут вам развить и прочно закрепить этот навык.

Только постоянно общаясь с людьми, вы научитесь делать это легко и эффективно. Для начала вам нужно определить свою задачу. Чего именно вы хотите добиться? Для чего вы хотите овладеть навыком легкого общения с людьми? Сформулируйте свою цель. Пусть поначалу она кажется вам недостижимой. Однако осознание и понимание своих потребностей станет для вас хорошим стимулом в быстром продвижении вперед.

Глава 1

Личность: ваше настоящее Я

Хорошо ли вы знаете себя? Нет ли тайн, иллюзий и слепых пятен? Скорее всего, такие найдутся, если хорошенько разобраться. Очень часто незнание своих истинных желаний и потребностей и неуверенность в общении идут рука об руку. Для того чтобы быть успешным в общении, нужно понимать, что именно и каким образом вы хотите рассказать окружающим о самом себе.

Корни неуверенности ищите в самом себе. Проблемы есть у тех людей, которые еще не научились понимать и принимать себя. Вы — загадка для самого себя. Чтобы разгадать эту загадку, вам придется серьезно потрудиться. Вам предстоит серьезная работа, направленная на самопознание. Первая глава посвящена проблеме погружения в глубь своей личности и постижению истинных желаний.

Попробуйте ответить на два важных вопроса — кто вы есть и что вами движет? Зачастую мы уверены в том, что хорошо себя знаем. На самом деле получить ответы на эти вопросы не так просто, как может показаться с самого начала. Без уверенного знания о себе просто бессмысленно представлять себя окружающим людям. Что вы можете сказать, если не знаете,

что действительно хотите получить от собеседника. Без истинного знания вы будете транслировать неправдоподобную информацию. Вы будете неубедительны в своем незнании. Это основная причина неуспешной коммуникации.

Начнем с важного момента познания себя — с представления о внутренней свободе и раскрепощении личности. Понять себя не так просто, как может показаться на первый взгляд. Многое придется делать через силу, за гранью собственного комфорта. Самораскрытие часто сопровождается перестройкой и ломкой привычек и принципов, которые сопровождали вас долгое время. Эти закоряченные традиции и устои, с одной стороны, выполняли функцию защиты от негативного воздействия окружающего мира, а с другой — очень сильно ограничивали вашу свободу, мешали раскрыть себя.

Итак, прежде чем осваивать механизмы и принципы легкого и комфортного общения, определим, что вы хотите рассказать вашему окружению, с каким общением о самом себе вы будете выступать.

ПРАВИЛО №1

Не упускайте важные моменты своей жизни — расскажите свою историю

У каждого человека есть своя история. История жизни. История личности. Предлагаем вам выступить в роли рассказчика. Зачем это нужно? История забывается, события стираются из памяти; вместе с забытыми событиями уходит часть личности. Это не значит, что вы должны помнить свою жизнь во