

ПСИХОЛОГИЯ
ВСЁ ПО ПОЛОЧКАМ



Как

легко общаться

с разными

людьми

Оксана Сергеева

50



Оксана Сергеева
**Как легко общаться с разными
людьми. 50 простых правил**
Серия «Психология. Всё по полочкам»

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=9311098

*Как легко общаться с разными людьми. 50 простых правил / Оксана Сергеева.: Эксмо; Москва ;
2015
ISBN 978-5-699-78719-7*

Аннотация

Не секрет, что наши успех и счастье неразрывно связаны с умением строить отношения с разными людьми. А построение отношений невозможно без умения общаться. Однако многим из нас недостает коммуникативных навыков, из-за чего порой случаются досадные ошибки и многое в жизни остается «за бортом». Прочитав эту книгу, вы научитесь: справляться с застенчивостью, неумением завязывать контакты; подбирать ключ к любому человеку, будь то на работе или в личной жизни; грамотно выстраивать свою речь, исходя из целей общения; отстаивать свои позиции в разговоре, не доводя дело до конфликта; добиваться от собеседника того, что вам нужно, без давления на него. Книга универсальна. Ее структура такова, что начинать читать можно практически с любого места. 50 правил помогут вам стать настоящим мастером общения.

Содержание

Введение	4
Глава 1	5
Правило № 1	6
Правило № 2	8
Правило № 3	9
Правило № 4	11
Правило № 5	13
Правило № 6	14
Правило № 7	15
Правило № 8	17
Правило № 9	19
Конец ознакомительного фрагмента.	20

Оксана Сергеева

Как легко общаться с разными людьми. 50 простых правил

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 примеру, 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. 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. Многие придется делать через силу, за гранью собственного комфорта. Самораскрытие часто сопровождается перестройкой и ломкой привычек и принципов, которые сопровождали вас долгое время. Эти застывшие 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 сообщением 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 всех мелких деталях, но нельзя упускать важные, лично значимые моменты.

Чтобы осознать себя и свою историю, выполните такое упражнение. Вам предстоит рассказать свою историю в третьем лице. Предлагаем вам выступить в роли собственного биографа и рассказать историю максимально объективно и беспристрастно. Вас должны интересовать только факты – и ничего кроме фактов. Рассказывая, старайтесь не углубляться в эмоциональную сторону события. Зачастую это бывает непросто сделать. Если вам сложно посмотреть на свою жизнь со стороны и эмоции то и дело проникают в ваш рассказ, попробуйте записать вашу историю на бумаге. Возьмите в качестве образца чью-нибудь биографию. Затем прочитайте эту историю.

Важно, чтобы эта история содержала значимые факты вашей жизни – от момента рождения до сегодняшнего дня. Это должен быть хронологически выстроенный рассказ с многоточием в конце, ведь история не закончена.

Зачем нужен такой прием? Мы часто сбиваемся с пути, забываем, куда движемся. Особенно часто мы забываем трудные времена. Стараемся вычеркнуть из памяти неприятные моменты. Но все это часть нашей жизни.

Чтобы хорошо понимать себя, важно помнить свою историю от начала до конца. Кроме того, составление такой биографии – хороший способ подвести некий промежуточный итог. Вы сможете посмотреть на свои результаты и достижения, сделать выводы.

Теперь попробуем разобраться с эмоциями. Это может быть непросто. Ваш рассказ должен наполниться эмоциями и чувствами. Причем как положительными, так и отрицательными. Работа предстоит тяжелая и энергетически затратная. Поэтому для этого упражнения вам стоит уединиться.

Вспоминайте разные события вашей жизни – яркие истории из детства, интересные знакомства и приключения. Поищите причины вашей коммуникационной зажатости. Всегда ли вы были необщительны? Всегда ли у вас были проблемы во взаимодействии с другими людьми? Возможно, они появились в определенный период вашей жизни. Возможно, не было особых событий, которые могли стать причиной вашей неуверенности в себе. Возможно, причина вашей неуверенности в людях, которые вас окружали, – это могут быть родители, друзья-лидеры, авторитарные педагоги в школе. Доминирование ближайшего окружения сильно снижает уровень самостоятельности. Если вы хорошо знаете причину своей неуверенности – не замалчивайте ее. Озвучьте ее. Признайтесь себе – и начните действовать.

Не забывайте о счастливых временах. Какой период вашей жизни вы считаете самым лучшим? Почему? Возможно, это был период из детства или юности? Расскажите о своих лучших годах. Когда вы были счастливы? Что сделало вас счастливыми? Как это было? Были ли вы хорошим собеседником в те годы?

Влияют ли эмоции на то, как вы общаетесь с окружающими? В каком настроении вам легче всего взаимодействовать с людьми? Попробуйте проанализировать свои эмоции и найти то самое состояние, в котором вам легче всего общаться. Как часто вы бываете

в таком настроении? Как часто вам удастся быть хорошим собеседником? Возможно, ваш ответ будет – «не бываю, и уже давно». Попробуем разобраться, в чем причина вашего нежелания общаться с окружающими.

Правило № 2

Сформулируйте концепцию собственной личности

Если говорить о личности, то нельзя обойти стороной такое понятие, как ее цельность. Наша личность многогранна и объединяет в себе различные стороны и направления. Концепция личности – важное понятие, которое помогает определить ключевые моменты, охарактеризовать основу вашего коммуникационного портрета.

Конечно, для того чтобы просто поболтать, не нужно никаких концепций и ключевых качеств личности. Однако, чтобы быть успешным в общении, чтобы понимать людей, которые вас окружают, и доносить до них свою историю, рассказывать о себе правильно, вы должны понимать, что вы собой представляете.

Поговорим о вашей многогранной и целостной личности. Целостность и многогранность – понятия, которые идут рука об руку. Нужно осознавать себя с позиции Я-единого и Я-многогранного. Вы – комплекс граней, сторон вашей личности. Их довольно много. Вы не можете быть одинаковым в течение всей жизни, даже в течение одного дня вы меняетесь. Благодаря взаимодействию разных граней вы развиваетесь как личность. Вы трансформируетесь со временем. Меняетесь. Становитесь более гармоничной и целостной личностью.

Как происходит процесс гармонизации? В молодости у вас множество интересов. Вас привлекает все новое. Часто вы не можете определиться с приоритетами, не знаете, что действительно любите, а что нет. У вас множество направлений для развития, масса возможностей и желаний, каждое из которых по-своему ценно и важно. Однако разнонаправленность личности часто мешает выбрать ключевое – самое важное – направление. Это и есть отсутствие цельности. Со временем неважное и ненужное отбрасывается. Остается только то, что действительно ценно. Благодаря выбранному направлению – той самой концепции личности – вам удастся быть эффективным в своей действительности.

Случается, что со временем человек не отбрасывает лишние и ненужные направления развития, а, напротив, добавляет новые – еще более противоречивые направления. Эта проблема часто мешает общаться с людьми. Старайтесь воспринимать себя в комплексе. Вам будет легче формулировать свои послания.

Но при этом не забывайте о том, что вы многогранны. Это черты вашего характера, интересы, увлечения, эмоции, чувства, настроение и так далее. Вы не окаменевшая скульптура и не персонаж из картинной галереи. Вы меняетесь. Со временем у вас появляется новый опыт, благодаря которому вы меняете свое отношение к миру и окружающим людям.

Человек состоит из множества элементов – это его желания, потребности, мотивы, принципы, психологические особенности, представления и заблуждения. Внутри его постоянно происходит диалог желаний и возможностей. Важно, чтобы внутренние желания не конфликтовали друг с другом. Вот для этого и нужна концепция – мейнстрим развития.

Постарайтесь найти баланс между вашими желаниями и возможностями, между потребностями и реальными обстоятельствами. Ответьте на несколько вопросов, которые помогут вам выстроить Я-концепт. Кто вы сейчас? Чем занимаетесь? Есть ли у вас желание, исполнение которого может сделать вас счастливым? К чему вы стремитесь? Хотите ли вы добиться успеха в своем деле и что вы делаете для этого? Отвечайте на вопросы о себе честно. Возможно, некоторые из них вызовут у вас затруднение. Дайте себе время на раздумье. Стремитесь к самопознанию – вместе с самопознанием добивайтесь признания.

Правило № 3

Осознание мотива помогает добиваться результата

Какими мотивами вы руководствуетесь, принимая то или иное решение? Проще говоря – что вами движет? Важный вопрос, ответ на который поможет вам действовать целенаправленно. Понимая, зачем вам это нужно, вам будет легче добиться желаемого и управлять своей коммуникацией для достижения цели. Мотивы могут быть осознаваемыми и неосознаваемыми. Одни мотивы помогают продвигаться вперед, другие, напротив, являются препятствиями на пути.

Вот примеры возможных мотивов. Иван Иванович решил сменить работу, так как стремится улучшить свое благосостояние. Семен Семенович выполняет поставленную руководителем задачу, так как стремится избежать возможных неприятностей и нареканий. Ольга Ильинична меняет место жительства, чтобы быть поближе к друзьям и близким.

Иногда мы подменяем неосознаваемый мотив на осознаваемый. Так, например, Петр Петрович увольняется с работы, полагая, что делает это из-за отсутствия интереса к своей профессиональной деятельности, но на самом деле – из-за низкой зарплаты. Мария Семеновна переезжает в другой город, рассчитывая получить новый опыт. На самом же деле она просто пытается убежать от трудностей из своего прошлого. Нам удобно подменять мотивы поступков, так как мы не всегда готовы признаться себе в истинных мотивах. Ведь они порой не украшают человека.

Степень личностной заинтересованности в решении проблемы зависит от значимости мотива, который нами движет. Именно мотив становится определяющим фактором для выбора направления активности и количества энергии, которую мы выделяем для достижения намеченного. Благодаря ведущему мотиву мы делаем выбор в пользу одного из одинаково привлекательных вариантов. Упорство и настойчивость в достижении цели появляются тогда, когда человек руководствуется сверхсильным мотивом.

Любопытные закономерности связывают успех предпринимаемого дела и мотивацию. Так, например, чем сильнее мотивация – тем больше вероятность успеха. Однако при зашкаливающей мотивации, например, когда мы чего-то хотим очень сильно, шансы на победу уменьшаются. Слишком сильная мотивация помогает справляться с легкими задачами. И наоборот, трудные задачи легче решить, когда мы имеем дело со средней мотивацией.

Изменение условий жизни и ценностных ориентиров, возрастные рубежи, смена профессиональной деятельности часто провоцируют у некоторых людей мотивационный кризис. Он часто наступает в период после 45 лет.

Основные мотивы, которыми руководствуются люди в социальной жизни, – это мотив власти и мотив достижения, мотив социального успеха и мотив аффилиации (обращение к людям), а также мотив помощи.

Мотив власти доминирует у тех людей, которые стремятся управлять другими, причем властолюбивый человек стремится заставить других людей делать что-то против их воли и желания. Выделяют мотив альтруизма – это бескорыстный мотив помощи людям. Как правило, он присутствует у тех, кто сам получал бескорыстную помощь, а также у тех, кто способен на сопереживание. К сожалению, в современном мире этот мотив ослабевает.

Безусловно, кроме основных мотивов есть мотивы специальные, индивидуальные, которые также направляют нас в определенное русло. К ним относятся:

- профессиональная состоятельность: желание быть мастером своего дела;
- стремление к независимости от любых ограничений свободы;
- стремление к безопасности и стабильности – на работе и в личной жизни;
- помощь людям – ориентация на высокие идеалы;

- решение трудностей, борьба с неприятностями, вызов судьбе;
- интеграция разных стилей жизни: стремление совместить семью, карьеру, личные интересы.

Правило № 4

Четко формулируйте цель и ориентируйтесь на результат

Легче общаться с людьми, если вы хорошо понимаете, к чему стремитесь и чего хотите от общения. Важно осознавать и четко формулировать свою цель. Кому-то это может показаться прагматичным подходом. И безусловно, появятся возражения такого рода: «Зачем думать только о результате – ведь важен сам процесс». И все-таки процесс без результата не имеет смысла, если вы, конечно, не ставите целью получение удовольствия от процесса. Но если вы настроены на конкретный результат, то о процессуальной стороне общения нужно думать в последнюю очередь.

Здесь работает довольно простая формула: осознавая цель, вы добиваетесь успеха. Удерживать поставленную цель в голове и следовать намеченному плану – трудная задача. Коммуникация ситуативна и непредсказуема. Вы не можете предположить, как поведет себя человек в тех или иных обстоятельствах. Коммуникация эмоциональна. Зачастую сильные эмоции – волнение, страх, радость – мешают сконцентрироваться на достижении результата.

Для успешного общения важно четко осознавать и понимать цель. Концентрации способствует мотивация. Если в качестве мотива выступает один из ведущих мотивов, то это может помочь вам удерживать концентрацию. Чем сильнее мотивация – тем более вероятно вы добиваетесь результата. Если вы руководствуетесь более чем одним мотивом, то эффективность вашей деятельности будет значительно выше. Например, один студент учится на юриста потому, что рассчитывает стать хорошим специалистом, ему интересно развиваться в этом направлении, у него высокая потребность в профессиональной реализации. Второй студент учится в вузе только для того, чтобы получить диплом о высшем образовании. Обучение первого студента будет более эффективным и точно принесет свои плоды.

Ставя цель, вы формулируете финальный результат, которого вы добьетесь в случае, если ваша деятельность будет успешной.

Итак, для того чтобы ваша цель стала реальной, осязаемой, чтобы она не была абстрактной, недостижимой идеей, важно четко ее сформулировать. Произнесите свою цель вслух. Вербализация (озвучивание) помогает понять, насколько задуманное вами осуществимо.

Главное – начать. Иногда мы не знаем, с чего лучше всего начать. Прекрасным стартом станет именно постановка цели – осознание результата, к которому вы стремитесь. Если вам кажется, что желаемый результат слишком далек, а достижение цели – слишком сложный и трудоемкий процесс, вам следует разбить его на несколько этапов. Каждый новый этап будет приближать вас к цели и тем самым повышать мотивацию.

Еще один важный аспект – это временные рамки. Как показывает практика, в большинстве случаев мы склонны «срывать сроки». Поэтому, если хотите уложиться в срок, поставьте более жесткие временные рамки, чем можете себе позволить. Запланируйте что-то на более раннее время. И в случае если вы немного опоздаете к сроку, это критично не отразится на ваших планах.

Нам легче поддаются цели, ограниченные во времени. Например, вам нужно сдать экзамен в пятницу. При удачном стечении обстоятельств вы его сдадите именно в пятницу. Если же вам нужно прочитать книгу к неопределенному сроку, то вы можете читать ее довольно долго.

Для успешного достижения цели важно ставить адекватные сроки – делайте столько, сколько в ваших силах. Постарайтесь создать хорошие условия для того, чтобы ваша дея-

тельность была комфортной. И не забывайте отдыхать. Важное условие – эмоциональное спокойствие. Если вас что-то тревожит, лучше всего сначала устранить фактор тревоги и стресса, а затем приступить к реализации задуманного.

Иногда случается так, что вы понимаете – поставленная цель вам больше не интересна. Некоторые люди по инерции продолжают добиваться того, что им больше не нужно. Руководствуются при этом простой логикой – большая часть пути уже пройдена и нужно идти до конца. Если это произошло – не стоит тратить силы на достижение того, что вам больше не нужно. Постарайтесь найти другое применение высвободившейся энергии. Иногда осознание и признание ошибки может вывести на правильную дорогу.

Правило № 5

Демонстрируйте свою уникальность

Каждый из нас уникален. Но по ряду причин некоторые из нас стремятся скрыть это. Важно осознавать свою уникальность и умело демонстрировать ее – для того чтобы сделать свой образ максимально убедительным и понятным для окружающих. Как научиться правильно транслировать свою уникальность?

Если для вас неочевиден факт вашей уникальности, прислушайтесь к себе и почувствуйте себя. Оставайтесь наедине с собой. Послушайте свой внутренний голос. Примите удобную позу. Включите спокойную умиротворяющую музыку, которая поможет расслабиться. Закройте глаза. Нарисуйте мысленно свой портрет – прорисуйте вашу внешность, фигуру. Сначала сделайте набросок – потом добавьте красок и акцентов. Посмотрите на свой портрет. Нравится ли он вам? Что в вашей внешности нравится вам больше всего? Что меньше всего? Пытаетесь ли вы скрыть свои характерные особенности? Или, напротив, пытаетесь придать вашей внешности особую неповторимость и оригинальность?

Специфические особенности внешности помогают лучше выразить себя. Если вы обладатель неповторимой внешностью, то это может стать хорошим преимуществом в общении. Вы будете интересны собеседнику еще до того, как начнете коммуникацию. Не стоит пренебрегать этим преимуществом. Однако не преувеличивайте свою «непохожесть», не делайте слишком большой акцент на внешности, поскольку велик риск того, что ваш собеседник просто не будет вас слушать и будет лишь рассматривать вас.

Наша индивидуальность помогает лучше выразить себя. Если вы нашли свой образ, который выгодно выделяет вас на фоне остальных, – то вы на пути к обретению собственного, ни на что не похожего стиля коммуникации.

Однако не все способны принять себя такими, какие они есть. Зачастую внешняя «нестандартность», специфические особенности внешности воспринимаются носителем уникального образа как недостатки. Не так просто ощущать себя «другим», не таким, как все. Робость, внутренняя зажатость и закомплексованность подталкивают человека скрывать свою уникальность, маскировать ее.

Например, девушки покрывают веснушки большим слоем тональных средств. Непослушные кудряшки выпрямляют с помощью специальных щипцов. Умеренная полнота скрывается под пологом больших и объемных одеяний. При таком отношении к своей внешности человек может завуалировать самые яркие и неповторимые черты – и просто потерять индивидуальность.

Иногда внешность не имеет ярких особенностей. И человек ощущает себя вполне заурядным. Ему кажется, что он ничем не примечателен. И это мешает ему раскрыться и проявить себя в полной мере. В такой ситуации допускается привнесение «уникальности» извне.

Для того чтобы завладеть вниманием собеседника, вам нужно выявить свою индивидуальность и постараться транслировать ее. Экспериментируйте. Обращайте внимание на то, как окружающие реагируют на перемены в вашем образе. Причем особое внимание уделите реакции новых знакомых – вы поймете, что нашли свой образ, когда почувствуете себя комфортно. Главное, чтобы ваша находка была адекватна обстановке.

Непохожесть делает вас запоминающимся собеседником. Ваш партнер никогда не забудет общение с вами, если в вашем образе будет содержаться «изюминка», которая выделит вас среди прочих «пресных» собеседников.

Правило № 6

Коммуникация и темперамент: выбирайте собеседников по себе

В коммуникации особую роль играет тип темперамента собеседников. Очень часто диалог не клеится именно из-за разности темпераментов. Это довольно сильный фактор, формирующий первое впечатление о человеке. Мы можем сделать вывод о типе темперамента нашего собеседника уже на первых минутах знакомства.

Если собеседник легко идет на контакт, общается просто и непринужденно, то, скорее всего, перед нами типичный экстраверт – открытый и настроенный на контакт с окружающими. Если перед вами замкнутый, несловоохотливый, не очень уверенно чувствующий себя в новой компании человек, то, вероятнее всего, вы встретили интроверта.

С экстравертом легче установить контакт. Он легче вписывается в незнакому компанию. Экстраверты настроены на расширение круга общения, они стремятся увеличить количество собеседников, именно поэтому они непостоянны в общении. Легко заводят новые знакомства – поэтому не дорожат старыми. Кроме того, экстраверты часто эгоцентричны в коммуникации и стремятся оказаться в центре внимания, не давая возможности другим участникам высказаться. Это замечание справедливо не для всех экстравертов.

Интроверты более постоянны. Им гораздо сложнее завязать новое знакомство, вписаться в новую компанию, поэтому они дорожат старыми связями. Они более увлеченные слушатели и не пытаются перехватывать инициативу. Однако если, общаясь с интровертом, вы увидите, что он слушает вас не слишком внимательно, не огорчайтесь – для них это нормальное явление.

Еще один момент, на который мы традиционно обращаем внимание, это скорость реакции: скорость речи, эмоционального отклика, оценки и так далее. Считается, что интереснее общаться с людьми с быстрыми реакциями. Таких людей называют холериками – это экстраверты с повышенной скоростью реакции. Они, как правило, интересные собеседники, которые способны расшевелить любого человека. Однако склонны к внезапным и необдуманным вспышкам. Про таких мы говорим – слишком темпераментный. В обычном варианте холерики – очень интересные и остроумные люди. Однако в кризисных ситуациях их реакция может быть непредсказуемой.

Люди с адекватной скоростью реакции – сангвиники и меланхолики. Разница между ними в степени экстраверсии. Сангвиники – открытые люди. Меланхолики – это интроверты, сконцентрированные на своем внутреннем мире. С людьми этих категорий довольно комфортно общаться. Сангвиники могут подстроиться под тип темперамента своего собеседника, могут выступать одновременно и слушателем, и рассказчиком – в зависимости от ситуации. Меланхолики не всегда легко идут на контакт. С ними труднее заговорить. Однако в процессе беседы они могут оказаться очень душевными и понимающими собеседниками.

Флегматики – люди с низкой скоростью реакции. Они интроверты. Часто они поглощены своими собственными размышлениями. Общение с ними поначалу может показаться несколько скучным. Собеседник-флегматик говорит размеренно, с большими паузами. При всем при этом, если вам удастся настроиться на их волну, то вы можете почерпнуть для себя много полезной информации. Флегматики часто являются весьма образованными и начитанными людьми.

Правило № 7

Коммуникационное Я: правильно воспринимайте информацию из окружающего мира

В коммуникационном пространстве существует множество нюансов. Один из аспектов, на который мы обращаем внимание, когда начинаем общаться с незнакомцем, – то, как он воспринимает окружающий мир и совпадает ли его видение мира с нашим. Нам интереснее общаться с людьми, точка зрения которых не совпадает с нашей. Но этот интерес постепенно угасает и перерастает в негодование, если нам не удастся прийти к компромиссу. Поэтому необходимо на первом этапе знакомства проанализировать мировосприятие собеседника.

Рассмотрим ключевые особенности мировосприятия.

Логика. Люди с логическим типом восприятия отличаются конкретностью взглядов и мыслей. В поступках они прежде всего ориентируются на результат. Если что-то планируют, то заранее прогнозируют эффективность своих действий. Для анализа окружающей действительности они оперируют четкими критериями. При принятии решений руководствуются только рациональными доводами – и того же ждут от окружающих. Полагаться на интуицию, делать поспешные выводы, принимать необоснованные решения – это не про них. К окружающим, как правило, строги и критичны. И к слову сказать, их критика обоснованна.

Люди с логическим подходом не учитывают аспект «хороших отношений», когда речь заходит о деле. Если человек не соответствует их представлениям о «профессионале» – они никогда не порекомендуют его кому бы то ни было и не станут с ним сотрудничать, в каких бы дружеских отношениях они ни находились.

Их ориентация на результат часто воспринимается окружающими как излишняя прагматичность и циничность. Любой поступок, любое действие должно иметь смысл – причем этот смысл должен измеряться точными количественными показателями.

Люди с логическим подходом, как правило, отличные специалисты своего дела. Они хорошо владеют предметом и не терпят дилетантства. Их трудно назвать доброжелательными. Однако если вы найдете подход к такому человеку, у вас появится ценный друг, к которому можно смело обращаться за рациональным, взвешенным советом.

Интуиция. Что касается людей с интуитивным подходом к реальности, то они довольно легкие на подъем и приятные в коммуникации. Они не доверяют «железной» логике так, как доверяют собственной интуиции. Они говорят, что даже самый верный расчет не всегда приводит к тому, что человек делает верный выбор, принимает правильное решение.

Интуиция, которая у этих людей развита довольно сильно, является сильнейшим аргументом для принятия решения. Для людей-логиков такой подход неприемлем. Люди с интуитивным восприятием реальности легко принимают решение. Они, как правило, тратят небольшое количество времени, чтобы изучить плюсы и минусы, – и делают свой выбор, ориентируясь, прежде всего, на собственное чутье.

Чутье просыпается под действием особых сигналов, или подсказок. Подсказки они получают в разной форме. Это могут быть знаки, которые для всех остальных не будут иметь никакого смысла. Это могут быть сны, в которых они могут увидеть решение сложной проблемы. Это может быть разговор со случайным прохожим, который даст совет. Для «логика» этот совет не будет иметь никакого значения. Подумать только, принять решение, ориентируясь на мнение незнакомца, случайно встреченного в парке! А если бы этот незнакомец не

попался вам на пути? Или он бы дал вам совершенно другой совет? Такое решение люди с логическим восприятием назвали бы спонтанным и немотивированным. Однако для интуитов это единственно правильный вариант.

По их мнению, незнакомец появился не просто так. Он оказался катализатором для принятия решения. И его совет стал перевесом в пользу одного из вариантов. Другой вариант мог получить дополнительные баллы с теми же шансами – однако не получил. Для интуита такой «случайный» ход событий имеет важное значение.

Интуиты легко знакомятся. В их кругу довольно большое количество «свежих» знакомых, к которым они прониклись высшей степенью доверия. Доверие к людям для них – это не самообман, это проверка интуиции. Интуиты при первом знакомстве могут дать прогноз, как будут развиваться их отношения. И эти прогнозы в большинстве случаев сбываются.

Тренируйте свою интуицию для того, чтобы оказаться ближе к людям с потрясающим чутьем и умелой ориентацией в пространстве.

Этика. Люди с этическим подходом к окружающей реальности во главу угла ставят человеческие отношения. Общение – процесс, который доставляет им удовольствие. Для них важна оценка окружающих. Их самоощущение зависит от общественного мнения: важно, что про них говорят и думают. Именно поэтому они сохраняют хорошие отношения любой ценой – даже если они при этом отказываются от части своих претензий.

С такими людьми легко и комфортно общаться. Они неконфликтны и легко идут на компромисс. Однако строить деловые и партнерские отношения с ними не рекомендуется. Они не слишком умелые бизнесмены. Ради хороших отношений способны сделать большую скидку, даже в ущерб своему бизнесу.

Такие люди часто выступают в роли миротворцев: пытаются примирить противоборствующие стороны, уладить конфликт, сделать все, чтобы не довести до конфронтации. Однако при этом они часто становятся громоотводом, на который обрушивается гнев задействованных в конфликте сторон. И это не может не огорчать людей с этической позицией. Они надеются, что им удастся установить мир в своем окружении. Однако человеческие отношения по природе конфликтны, и все, что им удастся сделать, – это примирить враждебные стороны на некоторое время. Это одна из причин, по которой люди с этической позицией часто мучаются мыслью о том, что они живут для окружающих, а те этого не ценят.

Правило № 8

«Я – организатор»: правильно организуйте пространство вокруг себя

Поговорим об умении человека правильно организовать пространство вокруг себя. Это важная черта, которая формирует коммуникативный портрет. Вам будет комфортно общаться с собеседником, если ваши представления о порядке в окружающем пространстве будут если не тождественны, то по крайней мере близки по своим показателям.

Оцените свою чистоплотность и аккуратность. У многих людей есть «пунктики» в быту, нарушения которых они не допускают. Кто-то привык менять носовой платок каждый день, даже если он им ни разу не воспользовался, для кого-то прийти на работу в одном и том же костюме два дня подряд будет неприемлемо, а кто-то совершенно спокойно может не менять джемпер и не бриться в течение недели.

В общении эти моменты имеют большое значение. Чтобы лучше узнать собеседника, проанализируйте его персональное пространство – это может быть его рабочее место, салон автомобиля, домашний интерьер и т. д. – то пространство, в котором человек проводит много времени.

Обозначим ключевые моменты, на которые следует обратить внимание. Чистота и аккуратность – хорошие показатели, которые характеризуют вашего собеседника как добросовестного, ответственного, внимательного человека. Однако чрезмерная педантичная чистота может быть свидетельством снобизма, эгоцентризма, самолюбования. Кроме того аккуратисты, как правило, весьма привередливы. Они проводят строгий отбор, прежде чем принять нового знакомого в свой круг общения.

Излишняя неаккуратность, переходящая в неряшливость, является негативным фактором, отталкивающим собеседников. Неряшливость воспринимается окружающими как выражение неуважения к ним. Если вы замечаете за собой эту черту, вам необходимо постараться изменить свое отношение к окружающему миру и к самому себе – и тогда вы заметите, как изменится отношение окружающего мира к вам.

Пунктуальность – один из камней преткновения между собеседниками. Разность взглядов на эту проблему может стать причиной конфликта еще до момента зарождения коммуникации. Человек пунктуальный никогда не поймет человека, наплевательски относящегося ко времени.

Непунктуальные люди часто полагают, что это врожденная особенность, с которой бесполезно бороться. Она, по их мнению, заложена у них на физиологическом уровне. Однако это самообман или самооправдание – кому как больше нравится. Как правило, непунктуальность связана с неумением правильно организовать свое временное пространство, с неорганизованностью внешней среды (часто у непунктуальных людей царит полнейший беспорядок дома), а также с рассеянностью, с частым уходом в себя – в собственные мысли.

Если вы склонны к опозданиям, вам следует тщательнее организовывать пространство вокруг себя, чтобы было легче общаться с людьми. Ваша непунктуальность будет настраивать окружающих против вас, и общение будет начинаться с предубеждения относительно вашей некорректности и неуважительного отношения.

Люди пунктуальные вызывают уважение и часто производят хорошее впечатление на собеседника. Они воспринимаются как порядочные, уверенные в себе, умеющие правильно распоряжаться своим временем. Из отрицательных качеств – излишняя щепетильность, зависимость от общественного мнения.

Люди, которые привычно приходят раньше положенного времени, характеризуются как тревожные, мнительные. Они – перестраховщики по сути. Они переживают, что произойдет какой-то непредвиденный случай, из-за которого может сорваться встреча. Именно поэтому они предпочитают выйти на несколько минут раньше, чтобы успеть к сроку – даже в случае форс-мажора.

Какими бы устойчивыми ни были ваши представления о том, как правильно организовать пространство вокруг себя, как правильно взаимодействовать с окружающими, следует учитывать базовую закономерность: как вы относитесь к окружающим – так они относятся к вам. Если вы не принимаете во внимание их взгляды и не учитываете их мнение – то же самое может постигнуть и вас. Вам следует внимательно и уважительно относиться к окружающим – тогда общение будет дружелюбным и позитивным, и вы сможете устанавливать хороший контакт с новыми знакомыми.

Правило № 9 «Впечатляющее Я»: продумайте свой образ с особой тщательностью

Мы часто навешиваем ярлыки на людей. А первое впечатление порой оказывается настолько сильным, что его последствия можно исправлять долгие годы. Чтобы потом не пришлось ничего исправлять – рекомендуем с самого начала предложить вашему собеседнику «вкусный и приятный» образ уверенного и открытого человека.

На что мы обращаем внимание с самого начала и почему иногда первое впечатление не соответствует действительности? Внешность является важным фактором. Зачастую срабатывает механизм внешней аттракции – мы невольно проникаемся доверием к человеку, когда он нам симпатичен и приятен. К этому добавляется умение говорить и слушать: если перед нами приятный во всех отношениях собеседник, то мы формируем положительное первое впечатление, благодаря которому новый знакомый автоматически попадает в круг желанных партнеров.

Первое впечатление – это наш «поверхностный» образ, то, какими нас видят окружающие. На многие вопросы ответы появляются уже на первых минутах знакомства. Уж так мы устроены – нам необходимо понимать, с кем мы имеем дело. Если нас все устраивает, то мы принимаем решение о продолжении общения. Если же у нас возникают вопросы, то мы можем отказаться от общения с человеком.

Помните, когда идете на важную встречу, – второго шанса у вас может и не быть. И вы должны использовать все ваши ресурсы для того, чтобы произвести благоприятное первое впечатление.

Как произвести положительное впечатление? Есть ли универсальный секрет? Пожалуй, нет. Нельзя нравиться всем и быть принятым в любое общество. Нельзя оказаться в фаворитах у всех и каждого. Это понятно. Вкусы, увлечения, пристрастия у всех свои. Именно поэтому ваша задача – найти свою «целевую аудиторию». Как бы цинично это ни звучало, но в данном случае работает концепция маркетинга в отношениях.

Сформулируйте собственный посыл, с которым вы будете обращаться к вашей аудитории. Вы заранее должны понимать, что этот посыл не для всех. Не каждый человек его оценит. Важно, чтобы вы действовали в соответствии со своими убеждениями и установками. Помните, что в новой компании от вас ждут действий и активности. Вы должны проявить себя. В ваших интересах «прописаться» в новом обществе, оказаться принятым в него. Для этого вам следует действовать очень аккуратно, понимать и учитывать потребности новых знакомых. Присмотритесь к людям, изучите взаимоотношения внутри сообщества. Проанализируйте, какие законы общения действуют там. И уже тогда приступайте к активным действиям.

Вам стоит быть готовым к тому, что первое время вас могут игнорировать – и даже относиться отрицательно. Возможно, вас будут испытывать на прочность. Все будет зависеть от того, в каком коллективе вы оказались и какие правила в нем действуют. Вам следует определить, какую позицию вы хотите занять, и в зависимости от вашей цели выбрать стратегию поведения.

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.