

Психологический ключ

для любой ситуации



Как
подобрать
КЛЮЧИК
к любому
ЧЕЛОВЕКУ

30 самых важных
правил



Лариса Большакова
Как подобрать ключик к любому
человеку: 30 самых важных правил
Серия «Психологический ключ для любой ситуации»

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=239612

*Как подобрать ключик к любому человеку: 30 самых важных правил / Лариса Большакова: АСТ
Москва; Москва; 2010*

Аннотация

Перед вами 30 психологических приемов, которые помогут находить общий язык с абсолютно разными людьми. Если вы боитесь общения, не знаете, как избежать конфликтной ситуации, найти компромисс, подход к любому, даже очень сложному человеку, преодолеть явную и скрытую агрессию – эта книга для вас. Здесь вы найдете не только теорию, но и упражнения, которые помогут вам стать желанным собеседником, прекрасным компаньоном, лучшим подчиненным и любимым начальником. Вы обретете навыки, без которых невозможно представить успешную карьеру и нормальные взаимоотношения в семье. С помощью грамотно выстроенного общения можно не только нравиться людям, но и разгадать их намерения, вовремя заметить и «обезвредить» недружественно настроенного человека, раскусить мошенника.

Содержание

Умеете ли вы разбираться в людях?	4
Совет первый	6
Совет второй	8
Совет третий	10
Совет четвертый	12
Совет пятый	14
Совет шестой	16
Совет седьмой	18
Совет восьмой	20
Конец ознакомительного фрагмента.	21

Лариса Большакова

Как подобрать ключик к любому человеку: 30 самых важных правил

Умеете ли вы разбираться в людях?

Умеете ли вы разбираться в людях? Способны ли находить общий язык и взаимопонимание даже с теми, кто совсем не похож на вас?

Часто говорят: «Чужая душа – потемки». Но на самом деле это не так!

И во внешнем облике, и в поведении каждого человека можно увидеть множество знаков и сигналов, сообщающих о том, какова его истинная суть. Когда мы не умеем «читать» эти знаки и сигналы – то первое, да и не только первое, впечатление о человеке часто вводит нас в заблуждение. И тогда возникают разочарования, обиды и запоздалые горькие прозрения: «Как же я в нем ошибся!»

Все мы очень разные, многообразие человеческих индивидуальностей поистине неисчерпаемо. Кроме того, характер человека может проявляться множеством самых разных способов, и в этих проявлениях далеко не все то, чем кажется. Люди осознанно или неосознанно могут носить всевозможные маски. Люди, бывает, чувствуют одно, а говорят другое. Обманчивым может быть и выражение лица, и улыбка, и поведение. Далеко не всегда это означает, что люди лицемерны, гораздо чаще это следствие неосознанного желания защититься от внешнего мира. Все это мешает нам понять друг друга, но истина состоит в том, что без такого понимания невозможно налаживать нормальные конструктивные контакты с другими людьми. А без конструктивного общения с себе подобными человек в современном мире просто не в состоянии выжить.

Понять другого человека – это значит найти к нему единственно правильный подход. Когда вы прочтаете эту книгу, из вашего лексикона исчезнут выражения «Я его не понимаю», «Он какой-то странный», «Не знаю, как к нему подступиться» и т. д. Вы научитесь разбираться в самых разных людях, с разными характерами, убеждениями, жизненными ценностями. Вы сможете за внешними проявлениями увидеть суть, разглядеть то, что не бросается в глаза, и даже то, что некоторые люди предпочли бы скрывать. Для того, кто знает особые секреты поведения, внешности человека, кто умеет найти верный подход, чтобы помочь другому раскрыться, нет и не может быть тайн.

Как подойти к тому, кто кажется неприступным? Как узнать, что скрывается за внешностью? Как расположить к себе даже самого неприветливого с виду человека? Как убедить другого в своей правоте? Это все не так уж и сложно, как кажется на первый взгляд. Чуть-чуть необходимых знаний и опыта, и вы научитесь подбирать ключи к любому человеку в любой ситуации.

Подобрать ключи к человеку – это вовсе не значит использовать его в своих целях и манипулировать им. Нет, предлагаемые здесь методы вполне этичны и не противоречат нормам морали и нравственности. Подобрать ключ к человеку – это значит сослужить хорошую службу и себе, и ему. Ведь поняв сильные и слабые стороны другого, мотивы его поступков, его истинные цели и задачи, вы сможете построить с ним взаимовыгодное общение, а от этого всем будет только польза. С другой стороны, вы сможете легко, без проблем уйти от ненужных для вас или попросту вредных контактов, потому что научитесь легко распознавать скрытых врагов, недоброжелателей или тех, кто попусту похищает ваше время и энергию.

В этой книге вы найдете **тридцать простых советов**, которые научат вас:

- ◆ разбираться во всем многообразии человеческих индивидуальностей;
- ◆ разгадывать загадки человеческого характера и поведения;
- ◆ понимать сильные и слабые стороны, цели и мотивы другого человека;
- ◆ находить самые приемлемые способы взаимодействия с разными людьми;
- ◆ располагать к себе людей и добиваться нужных вам целей в общении.

Эти советы **просты, но чрезвычайно эффективны**. Ведь они основаны на последних достижениях практической психологии и других наук о человеке. Главное – будьте уверены в своих силах, ничего не бойтесь, и очень скоро вы станете настоящим знатоком человеческих душ.

Успехов вам!

Совет первый

Зажгите внутренний свет, и люди сами потянутся к вам

Каждый раз, собираясь вступить в общение с любым человеком, представьте себе, что внутри вас сияет мягкий теплый свет. И глаза излучают теплое свечение, как будто в голове у вас горит лампочка.

Чтобы суметь подобрать ключи к любому человеку и наладить контакт, в первую очередь вы сами должны быть готовы к этому контакту. Оставаясь внутренне закрытым, настроенным и нелюдимым, вряд ли можно рассчитывать на успех общения. Это не значит, что надо раскрывать душу перед каждым первым встречным, всем без разбору доверять и любого впускать в свою жизнь. Задача в другом – оставаясь самим собой, сохраняя неприкосновенность границ своей жизненной территории, научиться создавать для себя и другого комфортную среду, наиболее благоприятствующую общению. Для этого вам придется лишь немного потренироваться в создании у себя соответствующего внутреннего настроя и узнать секреты эффективного взаимодействия с другими людьми.

Получите преимущества в самом начале общения

Обратите внимание, к каким людям неосознанно тянутся все без исключения. К таким, которые словно бы излучают тепло и свет. Этому можно научиться.

И при этом вовсе не обязательно постоянно улыбаться и изображать радушие на лице.

Когда у вас внутри словно бы горит маленький фонарик, даже незнакомые с вами люди мгновенно чувствуют, что вы человек, открытый для общения и доброжелательный, что общаться с вами, во-первых, приятно, а во-вторых, безопасно. Таким образом вы сразу же снимаете барьеры и настороженность между вами и собеседником. Можно сказать, что вы одним своим видом уже помогаете ему избавиться от напряжения, расслабиться и спокойно, с доверием воспринять то, что вы скажете. Чувствуете, какие преимущества это дает вам уже в самом начале контакта?

Станьте открытым и при этом защищенным

Главное – зажигать этот внутренний свет осознанно, научиться управлять им. Тогда ваша доброжелательность, открытость и внутренняя теплота в общении будут вашим сильным местом и никогда не превратятся в вашу уязвимость. Открытым и доброжелательным человеком многие желают воспользоваться, ошибочно принимая его открытость за слабость. Если же вы управляете своим внутренним состоянием, контролируете себя, то ваш внутренний свет вовсе не помешает вам при необходимости постоять за себя, а, напротив, только поможет в этом. Потому что такое вот внутреннее свечение, помимо всего, еще и защищает вас от нежелательных воздействий. Немного потренировавшись, вы заметите, что ваш внутренний свет позволяет вам сохранять не только прекрасное расположение духа в любой ситуации, но и трезвую, ясную голову, которая безошибочно подскажет вам, как направить диалог в нужное русло.

Практикум

Потренируйтесь сначала наедине с собой. Представьте себе, что ваши глаза, как лампочки, излучают свет. Посмотрите такими глазами на окружающий мир. Старайтесь не «натягивать» улыбку и вообще сохранять обычное выражение лица. Если улыбка возни-

кает сама собой – позвольте ей возникнуть, но только если это происходит полностью естественно, без контроля вашей воли.

Затем представьте себе, что свет заполняет все ваше тело. Теперь лучи света идут не только из глаз, но и из сердца. Удерживайте это состояние столько времени, сколько сможете.

Когда у вас будет получаться это достаточно легко, потренируйтесь включать внутренний свет где-нибудь в людном месте, например на улице или в транспорте. Последите, меняется ли при этом реакция на вас других людей.

Попробуйте зажечь внутренний свет и, сохраняя его, заговорить с каким-то незнакомым человеком – продавщицей, водителем маршрутки или случайным прохожим (у которого можно справиться о времени или уточнить маршрут вашего движения). Запомните: вам не нужно ничего специально демонстрировать, не нужно стараться придать лицу приветливое выражение, а голосу – заискивающие интонации. Все, что вам нужно, – это зажечь внутренний свет.

Возьмите за правило включать внутренний свет в любой ситуации, когда вам предстоит общаться с другими. Со временем это начнет получаться у вас автоматически. Не удивляйтесь, если очень скоро люди, с которыми вы общаетесь, начнут отзываться о вас как об очень хорошем, приятном человеке, который удивительно располагает к себе.

Совет второй

Внешнее должно отражать внутреннее.

Естественность самая дорогая визитная карточка

Научитесь держаться так, чтобы ваши слова, поступки и все внешние проявления полностью соответствовали тому, что вы на самом деле думаете и чувствуете.

Естественность, органичность поведения – одно из главных условий успеха в общении. Представьте себе человека, который стоит ссутулившись, переминается с ноги на ногу, смотрит в пол и при этом говорит: «Я абсолютно уверен, что справлюсь с этой работой». Очевидно, что у окружающих эти слова вызовут недоверие, ведь они почувствуют, что произнесенная этим человеком фраза никак не согласуется с его истинным состоянием. И ведь при этом не исключено, что он и в самом деле прекрасный работник, но его неумение быть в согласии с самим собой работает против него.

Притворство не способствует успеху

Точно так же не способствуют успеху застывшая, натянутая улыбка, показной энтузиазм, притворное сочувствие и вообще любая попытка внешне изобразить чувства, которых на самом деле нет.

Люди очень часто недостаточно прозорливы, чтобы уличить нас в несоответствии нашего поведения нашему внутреннему состоянию. Даже если вы неискренне улыбаетесь, очень многие сочтут вашу улыбку вполне естественной. То есть на сознательном уровне вас вряд ли кто-то «разоблачит». Но даже если сознание вашего собеседника не заметит некоторой несогласованности в вашем поведении, то бессознательно он обязательно на это отреагирует. А именно: если вы находитесь в согласии с собой – вам бессознательно будут доверять. А вот человеку с несогласованным поведением на доверие рассчитывать трудно. Он может твердить всем известные прописные истины, но если он делает это заученно, механически, а в глубине души думает о чем-то другом, то вряд ли его слова кого-то убедят. Собеседники, возможно, будут кивать из вежливости, но останутся при своем мнении.

Чтобы убеждать других, будьте сами убеждены

Зато если человек говорит искренне, убедительно, если он сам убежден в своей правоте – он и других убедит в чем угодно, и у него появятся все шансы стать лидером.

Значит, если вы хотите кого-то в чем-то убедить, чтобы вам беспрекословно поверили, – убедите сначала самого себя! Научитесь вести себя так, чтобы ваше выражение лица, поза, жесты соответствовали тому, что вы на самом деле думаете и чувствуете. Откажитесь от привычки изображать какие-то чувства внешне. Лучше прислушайтесь к себе и разберитесь, что вы на самом деле чувствуете. Понаблюдайте за собой словно бы со стороны и обратите внимание, как выражаются у вас самые искренние ваши чувства. Они могут выражаться очень просто, совсем не ярко, но главное – что они выражаются естественно, безо всякой игры на публику. Когда наши чувства выражаются естественно – мы внутренне целостны, мы не разделены на внешнее и внутреннее, а потому чувствуем себя наиболее комфортно. Мы свободны, не напряжены, мы являемся самими собой. Когда человек таков, какой он есть, он всегда привлекателен, он располагает к себе, ему доверяют.

Вывод: если хотите быть понятыми другими людьми, если хотите, чтобы вас принимали таким, какой вы есть, – примите сначала самого себя, научитесь жить с собой в мире и согласии.

Практикум

Останьтесь наедине с собой, устройтесь в какой-нибудь удобной, расслабленной позе, подальше от зеркала. Смотреть на себя в зеркало не рекомендуется, потому что отражение может только сбить вас с толку, помешать сосредоточиться на себе.

Обратите внимание внутрь себя и вспомните что-то, что вызывает у вас искреннюю улыбку. Не заставляйте себя улыбаться специально – пусть улыбка возникнет сама собой. Обратите внимание, как вы себя чувствуете, когда улыбаетесь вот так, от души, от сердца. Заметьте, что работают несколько другие группы мышц, чем при искусственно изображенной улыбке. При естественной улыбке мышцы лица работают гораздо мягче. Это может быть улыбка почти одними глазами, когда смягчается общее выражение лица и губы мягко и естественно приподнимаются. Тогда как при искусственной улыбке обычно совсем не задействованы мышцы возле глаз, а уголки губ поднимаются слишком резко и напряженно.

Более того, вы заметите, что при естественной улыбке меняются и ощущения во всем теле. Улыбка как будто излучается всем телом сразу, и оттого меняются и мимика, и жесты, и движения, и вся пластика. Обязательно запомните эти ощущения! Именно свои внутренние ощущения, а не то, как это проявляется внешне.

Потренируйтесь во время общения с разными людьми улыбаться такой, естественной улыбкой. А если привычка изображать улыбку будет брать верх – сразу вспоминайте свои ощущения, когда вы улыбаетесь искренней улыбкой.

При возможности снимите на видеокамеру себя сначала со специально «сделанной» улыбкой, затем с улыбкой естественной. Оцените разницу. Несомненно, вам гораздо больше понравится, как вы выглядите, когда находитесь в согласии с собой. Немного потренировавшись, вы почувствуете, что это состояние еще и очень приятно. Поверьте, в общении с любым человеком находиться в согласии с собой – это не только абсолютно безопасно, но и очень полезно. Когда мы в согласии с собой – нас трудно обвести вокруг пальца, ввести в заблуждение или подчинить себе, ведь мы свободны, не напряжены и благодаря этому гораздо лучше видим истинные мотивы и цели другого человека, и можем спокойно и естественно пресечь нежелательное для нас направление беседы.

Затем точно так же потренируйтесь выражать голосом свои истинные чувства, затем – в жестах, в пластике. Главное, чтобы и ваши интонации, и движения не создавались вами специально, а словно бы рождались сами собой, спонтанно и непреднамеренно шли изнутри, от души и сердца.

Совет третий

Войдите в роль другого человека

Независимо от того, нравится вам или нет человек, с которым приходится общаться, хотя бы на несколько мгновений поставьте себя на его место, посмотрите на ситуацию его глазами, постарайтесь понять, что он чувствует и почему ведет себя так, а не иначе.

Способность «влезть в шкуру» другого и посмотреть на мир его глазами называется эмпатией. Это вовсе не значит, что для эффективного общения вам придется мыслить и чувствовать точно так же, как ваш собеседник, или, того хуже, во всем с ним соглашаться. Вовсе нет, вам не обязательно даже нравиться друг другу. Но вот понять другого – это значит с гораздо большей долей вероятности достичь в общении с ним нужного вам результата.

Почувствовать состояние другого человека – значит мгновенно наладить с ним контакт

Эмпатия – это «вчувствование» в другого человека, что сродни актерскому перевоплощению. Не надо вживаться в другого всерьез и надолго – но вот на миг, словно бы играючи, стать им, почувствовать его состояние изнутри – значит мгновенно наладить с ним контакт. Почувствовав таким образом состояние другого человека, поставив себя на его место, вы научитесь понимать его, а может, даже сочувствовать ему, при этом абсолютно его не осуждая, не критикуя, не навешивая ярлыков. Если вы сможете взглянуть на мир глазами другого, вы гарантированно установите с ним живой, теплый контакт, ваше общение будет не формальным, не поверхностным, а очень глубоким. Вы проникнете во внутренний мир собеседника, поймете его истинные переживания, и это, скорее всего, заставит вас изменить стратегию вашего общения на более продуктивную.

Создайте поле взаимопонимания

Если вы не понимаете, что движет человеком, и начинаете его ругать, он, скорее всего, замкнется или начнет защищаться, и настоящего общения не получится. Сумев же почувствовать боли и радости другого, вы создадите общую атмосферу сочувствия, сопереживания, доверия. Собеседник почувствует, что вы словно создали вокруг вас обоих единое поле общих интересов и взаимопонимания. В таких условиях гораздо легче договориться о чем угодно! Человек обязательно почувствует, что вы относитесь к нему с пониманием. В таком случае вам гораздо легче будет донести до него ваши аргументы, и он спокойнее примет ваши предложения и согласится с вашей правотой.

Практикум

Иногда люди боятся ставить себя на место другого, так как им кажется, что из-за этого они могут потерять свое собственное лицо, словно бы раствориться в другом и забыть о своих интересах. Чтобы научиться эмпатии и при этом не потерять себя, есть один верный прием: делайте это играючи, понарошку. Кроме того, не оставайтесь надолго в роли другого человека, обычно достаточно от нескольких секунд до минуты такого «погружения» в образ, чтобы понять человека, что называется, изнутри.

Начинать тренировать свою способность к эмпатии лучше всего тогда, когда вы находитесь среди людей, но при этом не вступаете с ними в непосредственное общение. К примеру, в метро, в очереди в магазине или на каком-нибудь собрании незаметно наблюдайте за кем-нибудь. Не делайте никаких выводов, не выносите оценок или суждений, просто смот-

рите. Ваша задача – запомнить лицо этого человека. Обратите внимание на детали: прическу, форму носа, цвет глаз. Затем обратите внимание на выражение лица и постарайтесь запомнить его тоже. Теперь представьте себе, что вы актер, которому нужно сыграть такого человека. Сыграть – это не значит просто изобразить его внешне. Это значит войти в такое же состояние, в каком находится этот человек. Вы уже изучили его выражение лица – а теперь представьте себе, как чувствует себя человек с таким выражением лица. Почему у него возникло это выражение, какое внутреннее состояние его породило?

Отведя взгляд от этого человека, воспроизведите в памяти его лицо, а затем попробуйте скопировать и выражение лица, и, главное, внутреннее состояние человека с таким лицом. Заметьте, как при этом изменилось ваше собственное состояние. Вы ощущаете уверенность или беспомощность, бесстрашие или робость, грусть или радость? Если вам удастся хотя бы на миг внутренне войти в роль другого, вы сможете сделать неожиданные открытия. Возможно, вы почувствуете, что за внешней агрессивностью скрывается на самом деле страх. А за внешней надменностью – неуверенность и жажда самоутверждения. Поняв таким образом то, что скрыто за подчас обманчивой внешностью, вы сможете найти наиболее выигрышную стратегию общения. Например, перестанете бояться агрессора, не будете защищаться ответной агрессивностью, а вместо этого доброй и мягкой интонацией обезоружите его, снимете его скрытый страх и заставите его общаться с вами мягко и дружелюбно.

Совет четвертый

Научитесь слушать собеседника

Если хотите, чтобы услышали вас, – сначала сами научитесь слушать. Это не так сложно – нужно просто во время разговора полностью сосредоточить свое внимание на том, что говорит собеседник. Очень важно при этом не только быть внимательным, но и проявлять это внимание внешне. Но только при условии, что это внимание искреннее, а не притворное!

Самые частые ошибки в диалоге

Если изображаете внимание, киваете в ответ на слова собеседника – это еще не значит, что вы его на самом деле слушаете. Самая частая ошибка в диалоге – когда человек только и ждет своей очереди высказаться, а пока говорит собеседник, обдумывает свои реплики, лишь притворяясь, что слушает. Еще худшая ошибка – перебивать говорящего и стараться всячески доминировать в разговоре, не давая другому и слова сказать. Это верный способ не получить от беседы ничего, кроме взаимного разочарования, а то и довести дело до конфликта. Научитесь слушать – и тем самым вы сделаете очень многое для того, чтобы ваш разговор из «диалога глухих» превратился в по-настоящему продуктивное общение.

Уметь слушать – это значит действительно хотеть слушать

Для этого нужно прежде всего выработать в себе намерение действительно услышать и понять то, что человек вам говорит. Избавьтесь от предвзятости, не считайте, что вы и так знаете все, что он скажет. И обязательно постарайтесь не только услышать слова, но и понять чувства, переживания, внутреннее состояние человека.

Если вы заинтересованы в продолжении общения с этим человеком, позвольте ему высказаться до конца, не перебивая и не пытаясь воспользоваться паузами, чтобы вставить свое веское слово.

Слушая, избегайте делать преждевременные выводы, не ставьте оценок и не давайте советов.

Вставляя свои реплики можно только для того, чтобы уточнить смысл слов собеседника, проверить, правильно ли вы его понимаете.

Будьте доброжелательны и заинтересованы – это в ваших же интересах. Когда человек почувствует ваш доброжелательный настрой, он скорее откроет вам свои истинные намерения и чувства. Если же он заметит в вас осуждение, то уйдет в оборону, и за его самозащитой вы вряд ли разглядите суть.

Выслушать и понять – не обязательно значит согласиться

Помните, что выслушать и понять собеседника – это не значит обязательно согласиться с ним. Выслушав его, сделайте паузу и выскажите свое мнение по поводу услышанного, в том числе это может быть и несогласие. Если слова собеседника как-то вас задевают, не спешите перейти в атаку. Выразите свою точку зрения спокойно и так, чтобы это не звучало обидно. Помните, что быть доброжелательным в разговоре – это вовсе не значит отказаться от своей позиции.

Научившись по-настоящему слушать другого, вы не только наладите продуктивный контакт, но и сами сможете понять, что реально вы можете получить от этого контакта. Внимательно слушая, вы вовремя заметите, ведет ваш собеседник равноправный диалог или

пытается подчинить вас своему мнению, а может, манипулировать вами. Это позволит вам пресечь подобные попытки и даст шанс перевести диалог в более позитивное русло.

Практикум

Начинайте тренировать свою способность к слушанию с тем человеком, с которым вы чувствуете себя достаточно комфортно. Важно, чтобы у вас было ощущение, что вы в безопасности, вам ничто не угрожает. Задайте какой-то вопрос, который предполагает пространственный ответ, а не просто «да» или «нет». Лучше всего попросить собеседника рассказать о чем-то. Задайтесь целью поддерживать свое внимание к говорящему все то время, пока он будет говорить, не перебивая его и будучи предельно внимательным.

Настроившись на полное сосредоточение внимания, заметьте: когда мы по-настоящему внимательны, то мы слушаем как будто не только ушами, но всем телом. Вся поза выражает сосредоточенность. Лучше всего повернуться к собеседнику всем корпусом и смотреть ему в лицо. Но помните, что слишком пристальный неотрывный взгляд в глаза не всем приятен. Поэтому, глядя собеседнику в глаза, время от времени на секунду-другую отводите взгляд чуть в сторону.

Если чувствуете, что ваше внимание рассеивается и смысл речи начинает ускользать от вас, слегка поменяйте позу, наклонитесь в сторону собеседника и снова сосредоточьтесь.

Внимательно вникая в смысл произносимых слов, одновременно следите за мимикой, жестами, позой, интонациями, дыханием собеседника. Все это несет не меньше информации, чем собственно слова. Иногда по жестам и мимике человека мы можем понять, насколько он искренен и каковы его скрытые мысли, чувства и намерения.

Обращайте внимание на эмоции собеседника. Ненавязчиво укажите ему на них, например, так: «Мне показалось, или вы чем-то расстроены?» Подобные наводящие вопросы побудят собеседника к большей откровенности.

Освоив элементарные навыки слушания, вы сможете применять их с любым человеком в любой ситуации. Научившись слушать, вы заметите, что люди с готовностью делятся с вами любой информацией, а подчас даже открывают настоящие тайны. А в наш информационный век кто владеет информацией – тот владеет миром!

Совет пятый

Освойте методы подстройки

Если вы хотите добиться успеха в общении, освойте искусство тонкого, незаметного подражания поведению вашего собеседника. Это не означает, что вы должны ему подчиниться или как-то приспособиться к его требованиям. Это значит лишь то, что вы настроитесь на общую волну с ним, благодаря чему наладите по-настоящему доверительное общение и в конечном итоге естественным путем, без споров и давления приведете дело к нужному вам результату.

Каждому из нас приятнее общаться с человеком, который чем-то похож на нас самих. В таком общении мы чувствуем себя уютно и комфортно и можем быть самими собой. Овладев искусством тонкой подстройки, вы создадите для любого собеседника такую вот комфортную обстановку. В итоге вы легче придете к взаимопониманию и оба получите удовольствие от общения. Более того, подстройка позволяет наладить такое глубокое общение, что оно нередко перерастает в дружбу. Да и вообще качество вашего общения с другими людьми невообразимо возрастет. Вы станете привлекательным до неотразимости и научитесь осознанно пользоваться этим своим свойством. Так что искусство подстройки сродни настоящему волшебству.

Подражайте жестам собеседника

Освоить это искусство совсем не трудно. Если вы понаблюдаете за искренне увлеченными беседой и друг другом людьми, вы заметите, что они неосознанно повторяют движения и жесты друг друга. К примеру, они могут сидеть в одинаковых позах, одинаково закидывать ногу на ногу и т. д. Все это говорит о том, что они настроены друг на друга и им друг с другом хорошо и комфортно. Если вы хотите, чтобы вашему собеседнику тоже было комфортно с вами, начните делать то же самое, только осознанно. А именно: беседуя с человеком, замечайте его позы, жесты и копируйте их. Но старайтесь делать это не очень заметно, чтобы собеседник не решил, что вы его поддразниваете. Для этого повторяйте его жест не сразу же за ним, а выждав несколько секунд. Например, он взялся рукой за подбородок. Подождите несколько секунд и тоже возьмитесь рукой за подбородок. Причем такую подстройку можно делать как в прямом, так и в зеркальном варианте. В первом случае, если собеседник взялся за подбородок правой рукой, вы тоже беретесь правой. Во втором случае вы беретесь за подбородок левой рукой, как бы имитируя его отражение в зеркале.

Копируйте манеру говорить, скорость речи и дыхание

Существуют и другие варианты подстройки. Вы можете копировать манеру собеседника говорить и скорость его речи. Более тонкий способ – подстройка под дыхание собеседника. Уловив ритм его дыхания, вы начинаете дышать в унисон. Это может дать непревзойденные результаты: между вами установятся подлинное доверие и настоящая близость.

Начав осваивать искусство подстройки, вы скоро заметите, что у вас это начало получаться само собой, автоматически. Это означает только одно: вы становитесь отличным собеседником и настоящим мастером общения. Вы начнете разбираться в людях как никогда прежде, научитесь правильно понимать и оценивать их чувства и состояния, а возможно, даже фактически читать их мысли. Вскоре для вас не останется секретов в том, почему люди ведут себя так, а не иначе.

Практикум

Находясь в большой компании или в другом людном месте, выберите какого-либо незнакомого человека и, стараясь не привлекать к себе внимания, начинайте копировать его движения и жесты. Очень скоро вы почувствуете, что гораздо лучше понимаете его. Возможно, вам станет ясно, как он себя чувствует, каково его настроение. Не исключено, что вы даже испытаете симпатию к этому человеку. Продолжайте подстраиваться к нему, по-прежнему делая это по возможности незаметно, стараясь не привлекать внимания. И следите за его реакцией. Если он не совсем толстокожий, то почувствует протянувшуюся между вами ниточку, хотя и не поймет, как и почему это произошло. В итоге вы обязательно встретитесь глазами, причем его взгляд будет скорее всего доброжелательным. Может быть, незнакомец даже улыбнется вам, а может, в итоге вы познакомитесь. Хотя вы вроде бы ничего особенного для этого не делали! Такова сила подстройки. Используйте ее во всех своих контактах, и положительный результат не заставит ждать.

Совет шестой

Освойте прием «Как стать ведущим в общении»

Применив приемы подстройки под собеседника, не останавливайтесь на этом. Сделайте следующий шаг: мягко и деликатно помогите собеседнику подстроиться под вас. Это поможет вам стать ведущим в общении и придаст вашим словам и поведению гораздо больше убедительности.

Наверняка в вашей жизни бывали ситуации, когда вам нужно было в чем-то убедить другого человека. Например, в том, что ему стоит стать вашим деловым партнером. Или в том, что его план строительства загородного дома оставляет желать лучшего и у вас есть гораздо более привлекательный вариант использования денег. Как вы ведете себя, если ваш оппонент упрям и не хочет уступить? Может быть, начинаете нервничать, раздражаться, а затем и повышать голос, говорить чрезмерно эмоционально? Как вы, наверное, убеждались не раз, эти приемы малоэффективны. Вы скорее придете к ссоре, нежели к согласию.

От сходства в движениях – к объединяющему настрою

Применив метод ведения собеседника, вы сможете гораздо легче убедить его в своей правоте, при этом не давя на него. Но не забывайте: чтобы убедить в чем-то собеседника и стать ведущим в вашем диалоге, сначала нужно подстроиться под него. Проще всего это сделать, как мы знаем, незаметно копируя его жесты и движения. Наш организм – единое целое. Наше тело и наше внутреннее состояние непосредственно связаны между собой. Сходство в движениях и пластике двоих людей автоматически приводит к сходству их общего настроения. Поэтому, подстроившись под собеседника, вы создадите для него и себя общую атмосферу, общее состояние.

Возьмите ход общения под свой контроль

Теперь вы вполне можете взять контроль над этим состоянием в свои руки. Если, подстраиваясь под собеседника, вы повторяли его жесты, то теперь вам следует применить противоположный прием: сделайте жест или займите позу, отличающуюся от положения тела собеседника. Если нужная связь между вами уже установилась, собеседник бессознательно повторит ваше движение. В таком случае вы из ведомого превращаетесь в ведущего. Сделайте еще несколько легких непринужденных жестов и проследите, повторяет ли собеседник за вами. Он, конечно же, делает это неосознанно, сам того не замечая. А для вас это важный знак: пора брать ход вашей беседы в свои руки.

Придите к общности мнений

Именно сейчас у вас больше шансов убедить собеседника в своей правоте, склонить его на свою сторону, да и просто подружиться. Однако помните, что все это надо делать мягко, без давления. Свобода воли каждого человека священна, и как бы вы ни старались ввести собеседника в нужное вам состояние, вряд ли вы сможете его к чему-то принудить против его воли. Приемы подстройки не насилие над личностью, а лишь способ создания теплой дружественной атмосферы, где царит дух взаимопонимания и сотрудничества.

Практикум

В своем ежедневном деловом и личном общении наблюдайте за собой и своими собеседниками как бы со стороны. Отмечайте про себя, когда вам удастся во время беседы войти в общее заинтересованное настроение, а когда нет. Замечайте сходство и различия в

вашей мимике, жестах, движениях. Вы сможете увидеть, что, говоря с приятным вам собеседником, вы невольно копируете движения друг друга, даже если специально не задавались целью делать это. Теперь вы можете сознательно потренироваться применять приемы подстройки и ведения. Заметьте, что изменилось при этом в общении. Стало ли оно более приятным и эффективным? Со временем вы научитесь применять эти приемы автоматически, они будут получаться у вас просто и естественно, и вам не надо даже будет об этом думать.

Когда вы достаточно потренируетесь в применении приема ведения собеседника, вам будет очень легко даже без подстройки под его жесты ввести его в нужное вам состояние. Все, что вам нужно будет для этого, – самому находиться в этом состоянии и не терять его во время общения. Попробуйте сделать следующее: настройтесь максимально доброжелательно, зажгите внутренний свет, словно озарившись изнутри улыбкой. В этом состоянии подойдите к какому-нибудь незнакомому человеку, находящемуся в другом состоянии (например, к продавцу в магазине). Задайте какой-нибудь вопрос, не выходя из своего состояния. Ваша цель – за минимум времени добиться того, чтобы ваш собеседник если не улыбнулся, то хотя бы смягчился и начал говорить в том же спокойном тоне, что и вы. Заметьте, этого нужно добиться не при помощи слов, а лишь при помощи вашего внутреннего настроя. Не стоит призывать чем-то расстроенного человека срочно развеселиться и тем более корить за его невеселый вид. Лучше подойти к нему с теплым и дружелюбным настроем. Говорить можно на любую нейтральную тему, дело не в словах, а в том внутреннем посыле, который стоит за вашими словами. И тогда, возможно, вы все же дождетесь ответной улыбки, которая станет лучшей наградой за все ваши усилия.

Совет седьмой

Узнайте с первого взгляда, на кого можно положиться. Признаки надежности человека

Очень часто бывает, что мы видим человека впервые, и вместе с тем нам необходимо узнать, насколько ему можно доверять и стоит ли с ним иметь дело. Научитесь с первого взгляда отличать надежных людей от ненадежных!

Надежный человек – это тот, кто не обманет и не подведет, кто выполнит то, что обещал, и не бросит в трудную минуту. Надежный человек – это тот, кто несет ответственность за свои поступки и честно признает свои ошибки, не пытаясь свалить вину на кого-то другого. Всем нам хотелось бы иметь дело именно с такими людьми – и в личных, и в деловых отношениях. Но то и дело случаются ошибки, когда мы вовремя не можем распознать ненадежного человека, за что потом расплачиваемся.

Ненадежный человек невольно выдает себя

А ведь существуют тонкие сигналы, знаки, которыми ненадежный человек выдает себя с первой же минуты общения, хотя сам он, конечно же, этого не осознает. Однако, обладая необходимыми знаниями и опытом, мы можем «прочитать» во внешности и поведении собеседника эту информацию и, что называется, раскусить его, очень быстро определив, насколько он надежен.

Ловите взгляд

В первую очередь нужно посмотреть собеседнику в глаза. Надежный человек ответит устремленным на вас прямым, открытым и доброжелательным взглядом. Он не будет отводить или опускать глаза, не будет смотреть по сторонам или в пространство. У вас не сложится впечатление, что он смотрит на вас, а видит как будто пустоту. В глазах надежного человека вы прочтаете искреннюю заинтересованность в общении с вами.

Наблюдайте за поведением

Если же человек говорит с вами, но при этом у вас складывается впечатление, что он вас как будто не видит и не слышит, а занят на самом деле только собой (любуется собой, озабочен производимым впечатлением), – есть серьезный повод усомниться в его надежности.

Слушайте, что он говорит

Внимательно слушайте, что и как человек вам говорит. Нет ли у вас ощущения, что вам чего-то недоговаривают, что-то хотят от вас скрыть? Может быть, вам с преувеличенным оптимизмом воодушевленно обещают золотые горы? Не исключено, что это лишь попытка манипулировать вами, а на самом деле этот человек и не собирается выполнять обещания. А может, напротив, он предупреждает, чтобы вы многого от него не ждали, и ссылается при этом на какие-то не зависящие от него обстоятельства? Скорее всего, вы не получите и то небольшое, что он вам обещает.

Как ведут себя надежные люди

Когда надежный человек предлагает вам какое-то совместное дело, он всегда опишет ситуацию четко, ясно и реалистично – так, что у вас практически не возникнет вопросов. Говорить с вами он будет вежливо и доброжелательно и никогда не скажет ничего, что может

вас задеть, обидеть или унижить. И внимательно, не перебивая, выслушает то, что вы хотите ему сказать.

Общаться с надежными людьми очень легко и приятно – обычно они просты и искренни в общении и к тому же принимают других людей такими, какие они есть, без осуждения и критики. Единственное условие, чтобы общение было эффективным и успешным: общаясь с таким человеком и самому тоже нужно быть надежным, отвечать за свои слова и поступки и выполнять взятые на себя обязательства.

Практикум

Вспомните случаи из вашей жизни, когда вы доверяли кому-либо, а он вас обманул. Попробуйте припомнить, какие сигналы в поведении этого человека с самого начала сообщали вам, что ему нельзя доверять. Вы непременно обнаружите, что такие сигналы были, просто вы их не заметили. Скорее всего, этот человек не смотрел вам прямо в глаза и в его словах и поведении было что-то, задевавшее вас. Теперь вы знаете, как проявляется ненадежность человека, и больше не допустите такой ошибки.

Где-нибудь в людном месте понаблюдайте, как люди общаются между собой. Как они смотрят друг на друга во время разговора – заинтересованным взглядом в глаза или бегущими либо отсутствующими глазами? Доброжелательно или нет настроены они по отношению друг к другу? Когда один из них говорит, он настроен на собеседника или занят только своей персоной? Научитесь по этим внешним признакам различать, кого бы вы могли назвать надежным человеком, а кого – нет.

Понаблюдайте за своими знакомыми: как ведет себя человек, про которого вы точно знаете, что он надежен? Как он говорит, смотрит, как улыбается, какое у него выражение лица? Запоминайте эти признаки – они помогут вам и впредь сразу узнавать надежного человека. Понаблюдайте и за тем, кого вы знаете как ненадежного. Запомните характерные признаки его поведения, чтобы научиться замечать их и у других людей.

Понаблюдайте за собой, проанализируйте свое поведение в разных ситуациях. Как вы ведете себя, когда не можете дать гарантии, что выполните обещание? Честно и прямо говорите об этом или пытаетесь «напустить туману»? Последите за своим самочувствием, когда вы ведете себя как надежный и ответственный человек, и вы заметите, что вам хорошо и комфортно, вы естественны и открыты. С надежными людьми не только приятно общаться – чрезвычайно приятно также и самому быть надежным человеком.

Совет восьмой

Что важно узнать о человеке в первую очередь, чтобы общение было эффективным: экстраверт или интроверт?

Одно из основополагающих различий между людьми состоит в том, что все мы делимся на экстравертов и интровертов. Научитесь отличать одних от других – и вы получите массу плюсов от общения и с теми и с другими.

Экстраверт ориентирован на внешний мир, то есть стремится к общению. Интроверт, напротив, ориентирован на внутренний мир, то есть в большей степени погружен в себя. Экстраверт активен, общение ему необходимо как воздух, у него масса друзей, он с трудом переносит одиночество. Интроверт – задумчивый мечтатель, созерцатель, у него немного друзей, и он прекрасно себя чувствует в уединении.

Однако по степени разговорчивости и общительности не всегда можно определить, экстраверт перед нами или интроверт. Если вы расскажете экстраверту что-то очень для него интересное, он вполне может забыть о своей разговорчивости. А интроверт вполне может проявить себя как жизнерадостный общительный собеседник, расслабившись в приятной компании, где он чувствует себя в безопасности.

Экстраверт в общении заряжается энергией, интроверт тратит энергию

Чтобы по-настоящему определить, экстраверт перед нами или интроверт, надо знать, что экстраверт в общении заряжается энергией, благодаря чему он может общаться без усталости неограниченное количество времени. Чем больше он общается, тем лучше себя чувствует. Интроверт же в общении тратит энергию. Это проявляется в том, что от избыточного общения он устает, постепенно снижает, и ему требуется уединение, чтобы снова восстановить свои силы.

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.