

Секреты
общения.
Магия слов



Джеймс Борг

КнигиКратко

Ольга Шуравина

**Краткое содержание «Секреты
общения. Магия слов»**

ООО "Акцион управление и финансы"

Шуравина О.

Краткое содержание «Секреты общения. Магия слов» /
О. Шуравина — ООО "Акцион управление и финансы",
— (КнигиКратко)

Этот текст — сокращенная версия книги «Секреты общения. Магия слов». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты. Автор книги уверен, что при помощи слов и своей речи каждый из нас способен творить чудеса. Он призывает тщательно выбирать слова, например, на вопрос друга «Как дела?» не стоит отвечать «Нормально». А фразу «Нам надо поговорить!» лучше и вовсе исключить из лексикона. Джеймс Борг уверен, когда вы начнете обращать внимание на свою речь и тщательно подбирать слова, у вас появится множество волшебных моментов, вы удивитесь результатам общения. И ни за что не забудете это новое ощущение. Из нашего обзора вы узнаете о простых правилах, которые сделают вас приятным собеседником. Кроме того, мы расскажем, какие слова и фразу нужно исключить из лексикона и почему, а также о том, как легко удерживать внимание слушателей. Напоминаем, что этот текст — краткое изложение книги

© Шуравина О.
© ООО "Акцион управление и
финансы"

Авторский обзор по материалам книги «Секреты общения. Магия слов». Джеймс Борг

Автор краткого обзора: *Ольга Шуравина*

Как завоевать внимание собеседника и произвести на него неизгладимое впечатление

Автор книги уверен, что при помощи слов и своей речи каждый из нас способен творить чудеса. Он призывает тщательно выбирать слова, например, на вопрос друга «Как дела?» не стоит отвечать «Нормально». А фразу «Нам надо поговорить!» лучше и вовсе исключить из лексикона. Джеймс Борг уверен, когда вы начнете обращать внимание на свою речь и тщательно подбирать слова, у вас появится множество волшебных моментов, вы удивитесь результатам общения. И ни за что не забудете это новое ощущение.

Простые правила, которые сделают вас приятным собеседником

Зрительный контакт и улыбка. Психологи провели такой эксперимент. Пригласили группу людей и предложили им рассказать о своих хобби. Напротив каждого участника сидел слушатель. Он должен был смотреть на оппонента, улыбаться, наклоняться к нему. Затем участники оценили слушателей. Итог: больше всего говорившим понравились слушатели, которые держали зрительный контакт – смотрели на них, много улыбались и наклонялись к ним. Однако, предупреждает автор, зрительный контакт нужно держать правильно. Не стоит смотреть слишком пристально, надо делать небольшие перерывы: изредка переводить взгляд вбок, вверх или вниз. Можно перевести взгляд с глаз собеседника на его лицо. Главное, будьте естественны и искренни.

Не тихий и не громкий голос. Если вы говорите слишком громко, то собеседник будет чувствовать себя подавленным. Тихий голос – признак неуверенности и ненадежности. Контролируйте громкость вашего голоса, меняйте ее в зависимости от ситуации.

Низкий тембр. Доказано, что низкий тембр более привлекателен для слушателя. Собеседник ассоциирует его с мужественностью и уверенностью. Слишком высокий тембр – признак неуверенности, нервозности, неопытности.

Меняющаяся интонация. Монотонная речь невыразительна. Если вы говорите скучно, то слушатель решит, что и вы скучны. Чтобы речь была эмоциональной, меняйте интонацию. Однако, предупреждает автор, не стоит произносить конец предложения с восходящей интонацией. Подобная фраза похожа на вопрос. Складывается впечатление, что вы сомневаетесь в своих словах. В худшем случае собеседник подумает, что вы способны изменить свою точку зрения».

Средний темп и паузы. Ученые Мичиганского университета изучили связь между темпом речи и мнением собеседника об оппоненте. В эксперименте участвовали 100 мужчин и женщин. Они сделали 1400 звонков – предлагали людям участвовать в телефонных опросах. Те, кто говорил со средней скоростью, примерно 3 слова в секунду, были убедительнее, чем те, кто говорил слишком быстро или слишком медленно. Быструю речь слушатели воспринимали как попытку «пустить пыль в глаза». Тех, кто говорил слишком медленно, собеседники воспринимали как некомпетентных специалистов. Еще одно важное наблюдение: те, кто делал паузы четыре-пять раз в минуту, добились большего успеха. Остальные произвели такое впечатление, будто читали с листа.

Как изменить свой голос и сделать речь благозвучной

Сначала познакомьтесь со своим голосом. Для этого запишите его на диктофон. Следующие упражнения помогут улучшить звучание голоса.

1. Развивайте правильное дыхание. Выполняйте упражнения: плавный вдох через нос и свободный выдох, произнесение гласных звуков на вдохе, счет во время вдоха до десяти или до пятнадцати, произнесение фразы или скороговорки на одном выдохе. Улучшить звучание голоса и укрепить дыхательную систему также помогут пение.

2. Повышайте подвижность губ и мышц языка. Для тренировки губ сожмите их и вытяните вперед, потом медленно поверните губы вправо, влево, вверх, вниз; сделайте губами круговое движение. А вот упражнения для языка. Приоткройте рот и кончиком языка выписывайте в воздухе буквы алфавита, после каждой буквы возвращая язык в исходное положение.

3. Учитесь четко произносить звуки и слова. Четкую и выразительную речь Вы вырабатываете, если ежедневно по 5–10 минут станете громко читать текст без согласных звуков. Скажем, фраза «учитесь говорить правильно» будет звучать как «уиэ оои аио».

4. Избавляйтесь от раздражающих особенностей речи. В деловой и профессиональной речи недопустимы междометия и слова-паразиты: «гм», «ну», «угу», «знаете ли». Также нужно бороться с гнусавостью: она особенно неприятна для слуха. Звуки, произносимые через нос, резки. Чтобы устранить гнусавость, специалисты советуют расслабить горло – для этого надо произносить глубокий звук «аааа».

Какие слова и фразы следует исключить из лексикона

Есть слова, которые кажутся совершенно обычными. Мы не придаем особого значения, когда их произносим, однако, по мнению автора, они разрушают диалог.

Так уж нормально слово «нормально»?

Слово «нормально» – новый вид ответа на любой вопрос. Такой ответ мы даем на вопросы, которые, как нам кажется, собеседник задает из вежливости. «Как у тебя дела?» – «Спасибо, все нормально». Действительно, часто подобные вопросы задают не с целью узнать, что у вас происходит. Однако не исключено, что собеседник проявляет к вам искренний интерес. Попробуйте в следующий раз на вопрос «Как дела?» ответить развернуто. По реакции собеседника вы поймете, чего он ждал – краткого или длинного ответа. Если тема ему интересна, то он задаст дополнительные вопросы.

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.