

УСПЕХ НА 100% Григорий СПИЖЕВОЙ

Новый КАРНЕГИ



Самые действенные
ПРИЕМЫ ОБЩЕНИЯ
и подсознательного воздействия

КНИГА-ТРЕНАЖЕР

Григорий Спижевой
Новый Карнеги. Самые действенные приемы
общения и подсознательного воздействия

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=8897619

Новый Карнеги. Самые действенные приемы общения и подсознательного воздействия /
Григорий Спижевой: АСТ; Москва; 2014
ISBN 978-5-17-087372-2

Аннотация

Эффективному общению может научиться каждый за короткое время! Для этого достаточно выполнять нужные упражнения при определённом настрое.

При каком настрое?

Какие упражнения?

Ответы – в этой небольшой, но очень практичной и понятной книге!

Автор книги – молодой динамичный психолог, который уже более четырех лет учит психологии по-новому. И очень успешно! Читайте книгу, учитесь общаться так, чтобы добиться всего, чего хотите, в современном обществе!

Содержание

Предисловие	6
Как читать эту книгу	7
Начало пути	8
Глава 1	9
Глава 2	10
Чуть-чуть истории возникновения НЛП	10
Разрушаем мифы о НЛП	10
Основа основ	11
Хорошо или плохо	11
Глава 3	13
Глава 4	15
Позитивная формулировка	15
Значимость цели	15
Задачи	16
Подтверждение	16
Рентабельность	16
Первопроходцы	16
Время	17
Деньги	17
Материальные ресурсы	17
Схема ресурсов	18
Подготовка	20
Глава 1	21
Глава 2	22
Упражнение	22
Глава 3	23
Стейтменеджмент	23
Конец ознакомительного фрагмента.	25

Григорий Спижевой

Новый Карнеги. Самые действенные приемы общения и подсознательного воздействия

© Спижевой Г., 2014

© ООО «Издательство АСТ», 2014

* * *

Интересная книга. Прочитал на одном дыхании. Безусловно, заслуживает внимания самого широкого круга читателей. Особо порадовало, что автор, предлагая свою модель и конкретные упражнения, оставляет читателю широкий простор для творчества.

*Владимир Решетников,
кандидат психологических наук*

Доступный и понятный язык в книге позволил мне ею просто наслаждаться. Отличный материал для тех, кто хочет улучшить свои навыки в общении с людьми.

*Максим Канухин,
бизнес-тренер*

Отлично сформулированные мысли позволяют вам стать настоящим Мастером коммуникации. Книга легка в прочтении, задания интересны и хорошо подобраны, она принесет большую пользу тем, кто хочет постигнуть секреты успешного общения.

*Александр Овчинников,
психолог*

Хочу заметить, что такой книги я не читал давно. Автор смог интересно изложить материал ясным и доступным языком. Для себя я открыл много интересных «фишек», которые с удовольствием буду применять. Всем рекомендую ее к прочтению, обязательно найдете что-то новое для себя!

Дмитрий Салатко

От всей души хочу поблагодарить Григория Спижевого за эту книгу. Отдельные высказывания я частенько перечитываю, книга стала для меня настольным пособием. После ее прочтения я на многие вещи смотрю по-другому, все оказывается как на ладони и намного проще... Спасибо за точно подобранные слова!

Татьяна Дролова

Давно интересуюсь темой коммуникаций, так как это очень важно в моей работе. За последние три года я прочитал очень много литературы на эту тему, и очевидно, что книга Григория Спижевого – это работа одного из лучших авторов, которого можно прочитать на русском языке. Подробно изложен алгоритм построения коммуникаций с разными людьми,

в разных ситуациях. Нет ненужной «воды», вся информация строго по делу, нацеленная на результат. Тем, кому важно получить опыт в практическом применении построения коммуникаций, – крайне рекомендую!

Борис Касимцев,
финансовый аналитик

Посвящается моему отцу, Александру Спижевому

Предисловие

Умение общаться с людьми – это товар, который можно купить точно так же, как мы покупаем сахар или кофе. И я заплачу за такое умение больше, чем за что-либо другое на свете.

Джон Девисон Рокфеллер

Еще в самом начале моей юности я впервые задумался на тему: как общаться, чтобы всем было хорошо. Чтобы было приятное ощущение от комфортной беседы, чтобы контакты повторялись снова и снова. И качество этих контактов было лучше.

И тогда я впервые начал практиковать базовые рекомендации – и, что меня приятно удивило, они заработали. Тогда я понял, что хочу копнуть глубже. И вскоре начал изучать психологию общения. Внедрял различные тренинги, модели и технологии коммуникаций. Мне было это интересно и увлекательно. Затем я начал использовать психотехники – и они работали.

Однажды мне попала в руки книга по гипнозу Эриксона. Тогда я впервые познакомился с работами выдающегося психотерапевта – Милтона Эриксона. Это был мастер своего дела. Я восхищался его работами. После того как я начал использовать в коммуникациях техники гипноза Эриксона, я был так сильно удивлен, для меня это было похоже на магию. Я тогда сам не верил происходящему и тому, что это так просто и быстро внедряется в жизнь.

Далее я начал заниматься уже разработкой своих моделей, разработкой своих тренингов. Меня начало интересовать, как сделать общение людей лучше и эффективнее. Как в личной жизни, так и в бизнесе. Как делать так, чтобы мы достигали цели в коммуникации. В этой книге как раз именно об этом. Уверен, что книга, которую ты сейчас держишь в руках, даст тебе много полезного. Много применимого и эффективного. Пусть это будет так. Это книга – только о том, что реально работает, что уже многократно было подтверждено и проверено.

Хочу поблагодарить людей, у которых я учился, а именно:

Ян Власов, Михаил Гордеев, Джудит Де Лозье, Виталий Пичугин, Андрей Костырев, Светлана Бородина, Владимир Виноградов, Радий Ихсанов, Владимир Юдин.

Персонально спасибо важному человеку в моей жизни – Сергею Родину. Человеку, который организовал мне первый тренинг и набрал группу. Благодаря ему я впервые попробовал себя в роли бизнес-тренера.

Отдельное спасибо моим близким, которые всегда рядом:

Софья Власова, Надежда Спижевая, Борис Касимцев, Александр Хренков.

Без вас не было бы того, что есть сейчас – за что я искренне благодарен.

Как читать эту книгу

– *Как ты читаешь книги?*

– *Так, что все перечеркано, чтобы больше никто не смог ее прочитать.*

Из разговоров

В данной книге есть, конечно, как теоретическая часть, так и практическая. Теория – это что-то приближенное к нулю, без практики. Если ты знаешь, но не умеешь – толку будет очень мало, я бы сказал, его вообще не будет. Формируй умения, а умения закрепляй в навыки. Все, что тебе необходимо в теории, здесь уже есть. Все, что нужно отработать на практике, здесь тоже присутствует. И я очень надеюсь, что ты будешь упражняться и выполнишь все упражнения, именно так формируются навыки. С другой стороны – а как ты поймешь, что это работает? Мне все равно, какая у тебя будет мотивация, главное, чтобы у тебя был результат. Это будет высшей благодарностью от тебя.

Начало пути

*Кто неправильно застегнул первую пуговицу, уже не застегнется
как следует.*

Иоганн Гёте

Прямо сейчас мы начнем наш путь к мастерству коммуникаций. Это можно сравнить со сборами перед походом, где мы выбираем маршрут, оцениваем, подготавливаемся, ставим цели и задачи. В этой части мы будем рассматривать лишь базовые понятия, связанные с коммуникацией. А также немного поговорим об эффективных инструментах и подходах в этой очень интересной теме. Ведь коммуникации пронизывают почти все сферы деятельности человека. Ежедневно и ежеминутно.

Глава 1

Кто он, Мастер коммуникации?

Речь – великая сила: она убеждает, обращает, принуждает.
Ральф Уолдо Эмерсон

Здесь давай обсудим, кто есть этот самый мастер коммуникации и на что он способен. Чем он хорош и какой от него толк. Это, собственно, то, к чему мы будем идти посредством книги, которую ты держишь в руках.

Ну, наверное, очевидно: мастер коммуникации – это человек, который преследует цель в самой коммуникации, и не просто преследует, а достигает ее. Цели могут быть совершенно разные, начиная от продаж или презентаций и заканчивая вызовом конкретного состояния собеседника.

Мастер коммуникации с легкостью может общаться где угодно и с кем угодно. Он легко открывает контакт с людьми, находит общий язык, и с ним хотят взаимодействовать снова и снова.

Мастер коммуникации хорошо замечает, он управляет состоянием собеседника. Он гибок и использует разное поведение с разными людьми.

Мастер коммуникации всегда готов выступить публично. Сделать презентацию или самопрезентацию для него очень просто. Что он и выполняет легко и непринужденно. Сразу и без напряжения. Ему не нужно готовиться – он всегда способен импровизировать.

Мастер коммуникации уже не задумывается, как он это делает, он просто действует неосознанно, причем на высоком уровне.

У него есть множество вариантов, как достигнуть той или иной цели в коммуникации – он к этому готов. Он готов даже, если не знает, что его ждет. Но он уже уверен в одном – что он решит эту задачу и получит результат. Он что-нибудь предпримет. Он готов всегда. А у тебя присутствует готовность к действию?

Глава 2

НЛП как один из инструментов

«Посылаю всех на три буквы: НЛП».

На страницах этой книги мы уделим место очень эффективному инструменту, а именно: нейролингвистическому программированию. Почему мы будем его использовать? Потому, что работает превосходно. НЛП – это очень эффективно и в короткие сроки. Это всегда очевидно.

Чуть-чуть истории возникновения НЛП

Покажите мне человека, который умеет проходить сквозь стены, и я смогу научить остальных.

Ричард Бендлер,
один из основателей НЛП

Такое сильное направление, как нейролингвистическое программирование, появилось в США в семидесятых годах, в Калифорнии. Основатели – Джон Гриндер и Ричард Бендлер. Чуть позже к ним присоединились Френк Пьюселик, Роберт Дилтс, Джудит Делозье (у которой мне довелось учиться) и еще несколько замечательных исследователей. Эти люди задались вопросом: каким образом человек добивается успеха и как передать эту эффективную модель поведения другим? Изначально моделировали самых выдающихся психотерапевтов того времени – Милтона Эриксона (создателя эриксоновского гипноза), Фрица Перлза (гештальт-терапия) и Вирджинию Сатир. Основатели НЛП обратили внимание на тот факт, что эти психотерапевты отличаются от большинства своих коллег своими результатами работы. И они положили начало моделированию. Наблюдали, анализировали, описывали работу этих талантливых людей. И создали модели поведения, которые позволяют другим людям добиваться подобных результатов. Это было НЛП первого поколения. НЛП как психотерапевтическая модель. НЛП второго поколения в основном было сосредоточено на проблеме успешной коммуникации. Поэтому мы возьмем нужные и полезные инструменты из первого и второго поколения НЛП.

Сегодня НЛП разбилось на два основных направления: первое – это «Новый Код НЛП», который возглавил Д. Гриндер, другое – Design Human Engineering, которым руководит Р. Бендлер.

Итак, НЛП – это моделирование успешности. Получение модели того, как кто-то делает что-либо успешно. И как это «встроить» другому человеку.

НЛП не акцентирует внимание на том, почему это работает, НЛП концентрирует внимание на том, как это работает.

На мой взгляд, НЛП – это классный и эффективный инструмент, а если это так, то почему его не использовать, правда?

Разрушаем мифы о НЛП

Некоторые особо мнительные и чересчур осторожные личности думают, что нейролингвистическое программирование опасно и может сделать с ними то, что будет против их воли. Я могу уверенно заявить, что эти опасения беспочвенны. Просто будь спокоен. Если бы НЛП было из разряда фантастики и НЛП-манипуляторы управляли людьми против их воли,

то поверь, что в этом случае преступники взяли бы приемы НЛП на вооружение. Ну, представь, захотел человек ограбить другого и подошел к нему, начал с ним беседу. Во время этой беседы внушил ему, что все свое состояние и имущество перепишет сегодня вечером на его имя. И все! Правда, абсурд? Думаю, это очевидно.

Следующий миф – «НЛП не работает». Так считают немногие, дескать, НЛП не работает или работает только в тех случаях, когда человек в него верит. Самый простой миф, который легче всего разбить. Эффективность НЛП-техник ты можешь проверить на любом тренинге или с любым человеком. Результаты тебя порадуют. Если человек не доверяет НЛП, а переубеждать его нет времени или желания, то просто не говори ему, что эта техника из арсенала НЛП. Многие техники НЛП настолько эффективны, что иногда кажутся нереальными или волшебными. Впрочем, здесь уместно упомянуть закон Артура Чарльза Кларка: «Любая достаточно развитая технология неотличима от магии».

Мне кажется, что если заменить в названии слово программирование на моделирование, то столь бурных реакций НЛП вызывать не будет. Правда, не уверен, что это хорошо и правильно. Поэтому я этого делать не буду.

Если тебе важна эффективность, то этот инструмент тебе подойдет. Пользуйся на здоровье и улучшай свою жизнь, повышая свою эффективность. Для этого НЛП и создано.

Основа основ

НЛП базируется на трех составляющих, а именно: результат, сенсорная чувствительность, гибкость.

Результат – тебе необходимо знать, чего ты хочешь. Иметь ясное представление о предполагаемом результате в любой ситуации.

Чувствительность – имеется в виду, что следует быть внимательным и держать свои чувства открытыми, чтобы замечать приближение к результату.

Гибкость – необходимо быть гибким, для того чтобы изменять свои действия вплоть до получения желаемого результата.

Соответственно, чтобы овладеть НЛП, нужны:

- знания о результате, который ты хочешь получить, представление о результате;
- чувствительность к изменениям, способность замечать изменения в процессе достижения;
- достаточная гибкость, чтобы менять свое поведение до достижения результата, который был запланирован.

Хорошо или плохо

Знаешь, у любого предмета есть созидательная и разрушительная функция, в зависимости от того, в чьих руках этот предмет находится. Предположим, что есть предмет – ручка, обычная шариковая, допустим. Если ты ею начнешь писать или рисовать схемы – это будет созидательная функция. Если ты ею начнешь тыкать прохожих в глаза – это будут разрушительные действия. Любым предметом ты можешь делать хорошее и можешь делать плохое. Выбор исключительно за тобой. И гарантировать, что именно ты выберешь, никто не может.

Как и в любой выборке – в среде людей, которые используют НЛП – есть совершенно разные люди. С разными установками, разным уровнем культуры, разным нравственным потенциалом.

Кухонные ножи тоже иногда используются не по назначению. Мы же не отказываемся от кухонных ножей, правда? Я искренне надеюсь, что ты будешь пользоваться усвоенными НЛП-техниками по назначению. Делая свою жизнь лучше и делая лучше свое окру-

жение, включая людей, с которыми ты взаимодействуешь. Есть хорошая установка: что бы ты ни делал, количество добра в мире должно увеличиваться.

Глава 3

Базовые пресуппозиции НЛП

В НЛП есть такое понятие, как пресуппозиция.

Пресуппозиция – это то, что нам лучше считать верным, когда мы используем техники НЛП. Это своего рода аксиомы. Это то, что поможет нам. Их просто полезно принять и считать верными для эффективной работы НЛП.

Эти пресуппозиции применимы к твоей жизни и могут улучшить твоё состояние и взаимодействие с людьми. Улучшить твою способность к достижению целей. Да и просто могут сделать жизнь более комфортной. Это действительно работает, это проверено.

Никто не владеет истиной в последней инстанции. Когда-то люди считали, что Земля стоит на огромной черепахе. Допускай возможность того, что это может быть ошибочным.

Карта – не территория. Карта – это модель мира человека, и эта модель мира отличается от самого мира. При этом каждый человек живет в своей модели мира. У него собственные представления об этом мире, собственное описание, понятия, что хорошо и что плохо. Например, описание мира композитора и музыканта будет значительно отличаться от представлений о мире, допустим, спортсмена. Модель мира монаха значительно отличается от модели мира топ-менеджера.

Тебе лучше расширять свою карту мира и допускать различные мнения и представления. Представь, что у тебя карта мира стала огромная и необъятная. С ней ты сможешь взаимодействовать с любым человеком, даже если у него карта мира маленькая и ограниченная. Или ты можешь просто принять модель мира этого человека и пользоваться ею.

Человек делает наилучший выбор. В любой ситуации каждый человек старается сделать лучший выбор из тех, которые он может представить себе в данный момент. Человек по своему прав для себя, и совершенно не обязательно ему быть приятным во всех отношениях.

В каждом человеке есть ресурс. Абсолютно в каждом человеке есть внутренний ресурс, некий потенциал для решения его проблем. Если человек осознает проблему, значит, он уже знает, может, осознанно, а может, и неосознанно, ее решение. Нам нужно воспользоваться этим ресурсом – найти его в себе и использовать.

За всем стоит позитивное намерение. За любым поведением человека стоит некоторое позитивное намерение. Положительно направленное. Вспомни свое поведение, найди мотивы, которые были направлены на причинении вреда себе. За любым твоим поведением стояло позитивное намерение. Куришь? – Хотел сделать себе приятное или использовал как средство коммуникации с людьми. Опоздал на работу? – Хотел добраться в комфортном для себя ритме, чтобы сохранить работоспособность. И так далее.

Смысл коммуникации – вызванная реакция. Смысл общения не в том, чтобы донести информацию или сообщение, а в том, чтобы вызвать нужную тебе реакцию. Твои действия вызывают положительную реакцию? Хорошо, действуй так же. Твои действия вызывают негативную реакцию? Следует проявить гибкость и поменять свои действия. Измени поведение, чтобы всем было комфортно и все выигрывали в этом общении, чтобы все получали «бонусы» от вашего взаимодействия.

Во взаимодействии между людьми наибольшее влияние на результат имеет тот, кто проявляет наибольшую гибкость в поведении. Если тебе нужен определенный результат, но твои действия не приводят к этому результату – прояви гибкость и разнообразие в поведении. Если ты всегда будешь делать одно и то же, ты всегда будешь получать то, что получал. Если ты сделаешь что-то другое – получишь другой результат.

Сознание и тело – одна система. Смысл этой пресуппозиции в следующем. Сознание человека влияет на его поведение. Влияют его мысли на поведение. Верно и обратное. Изменяя свое поведение, мы воздействуем на наше сознание, на наши мысли.

Не существует безвыходных ситуаций. Каждая проблема имеет свое решение. Если хоббита проглотил летающий дракон – у него есть как минимум два выхода. Понимаешь, о чем я?

Если ты не знаешь, куда идешь, то можешь зайти в тупик, куда бы ты ни шел. Для корабля, который не знает, где его гавань, ни один ветер не будет попутным.

Нет поражений – есть только обратная связь. Метод проб и ошибок есть часть процесса обучения. Если ты не получил желаемого результата, это не значит, что ты потерпел неудачу. Это обратная связь для того, чтобы сделать лучше и приблизиться к желаемому. Проанализируй эту обратную связь и используй эти знания. Собрался поехать новой дорогой и попал в пробку – отлично! Теперь ты знаешь, что этой дорогой в это время ехать не следует.

Вот мы и разобрали часть пресуппозиций, которые будут помогать нам на нашем пути. Используй их – и ты будешь получать полезные результаты.

Глава 4

Ставим цель

Жизнь – задыхается без цели.
Ф. М. Достоевский

Прямо здесь и сейчас мы поговорим о том, с чего необходимо начинать любое дело, любое обучение любому навыку – с постановки цели. Да, приобретение навыка эффективного коммуникатора – это тоже цель, со своими задачами и подзадачами. Постановка цели – далеко не маловажный момент в нашем деле. Рассмотрим технологию, как эффективно ставить цели, чтобы их все-таки достигать.

Технология состоит из десяти шагов:

- Позитивная формулировка цели.
- Значимость. Что для меня важно. Что меня мотивирует. Какие убеждения и ценности.
- Задачи. Разбиваем цель на задачи. Задачи разделяем на шаги.
- Подтверждение. Как я могу увидеть, услышать или почувствовать результат?
- Рентабельность. Как я буду пользоваться достигнутым результатом – или для чего мне это?
- Первопроходцы. Кто достигал подобных результатов в моей карте социальных контактов? Кто может помочь или поделиться опытом?
- Время. Сколько времени необходимо? И конкретная дата.
- Сколько денег требуется?
- Материальные ресурсы. Техника? Помещение? Что-то еще?
- Кому результат нужен? 1. Мне – цель нужна мне и никому больше. 2. Мне и другим – достижение результатов важно не только мне. 3. Достижение мне не нужно, а нужно кому-то другому, и я могу на это пойти. 4. Я этого не хочу, но кому-то это нужно. В данном случае лучше не тратить свои ресурсы на достижение этой цели.

Вот, собственно, десять пунктов. Нужно быть готовым ответить самому себе на эти вопросы. Теперь рассмотрим каждый пункт более подробно и с примерами.

Позитивная формулировка

Очень важный момент для нашего сознательного и подсознательного.

Здесь нам нужно формулировать стремление к результату, а не уход от чего-либо.

Вот две формулировки: первая – не хочу волноваться во время публичной речи и говорить коряво и некрасиво. Вторая – во время публичных выступлений хочу чувствовать себя уверенно и говорить красиво и выразительно. Вот именно второй вариант нам подходит. В нем присутствует четкое понимание, чего человек хочет.

Если человек не хочет иметь дряхлое тело и желает сбросить вес, например, то следует спросить, а как он хочет выглядеть? Подтянуто, мощно, стройно или как-то иначе. То есть не уйти от чего-то, а прийти к чему-то. Не «перестать ездить на „ТАЗ 2106“», а рассекать на дорогой машине (конкретной марки, или цены, или класса).

Цель должна быть сформулирована утвердительно, позитивно.

Значимость цели

Вот тут мы разбираемся, зачем нам это нужно. Просто задаем себе вопросы.

- Что я получу или буду получать от этого результата? (Престиж, уважение, слава, деньги, удовольствие.)
- Что для меня важно, относительно данной цели? (Результат, или сам процесс, или и первое, и второе? Какие ценности здесь присутствуют?)
- Что мне это может дать? (Какие бонусы я получу по достижении результата?)
- Какие убеждения присутствуют? Относительно важности этой цели, например, «это должен уметь каждый» или «все успешные люди – приятные собеседники».

Задачи

Иногда цели бывают огромные. И из-за этого кажутся недостижимыми. И некоторые люди откладывают достижение этого результата просто потому, что дело кажется очень трудным, а порой и просто фантастическим.

Как говорится, нет ничего невозможного! Чтобы в это поверить, нужно разбить глобальную цель на несколько промежуточных целей. А эти цели разделить на задачи. Задачи – на подзадачи, если и они велики. И двигаться шаг за шагом. Тогда все будет выглядеть гораздо реальнее.

Например, большая цель «Хочу быть отличным коммуникатором в любой ситуации». Если разбить ее на более мелкие цели, то получится... содержание данной книги. Поэтому можно просто открыть страничку с оглавлением книги, которую ты держишь в руках. Главы настоящей книги могут послужить промежуточными целями.

Подтверждение

Подтверждение результата – тоже важно, хотя очень часто люди опускают этот пункт. И очень зря, поясню почему.

Во-первых, как мы поймем, что достигли цели, если не обозначали, как мы об этом узнаем? Ну, допустим, как я пойму, что я стал хорошим оратором?

Например: цель будет достигнута, когда я буду чувствовать себя уверенно и комфортно перед публикой, при этом я буду видеть интерес в глазах аудитории. Или когда услышу положительные отзывы.

Делайте любое описание в любой репрезентативной системе. Или во всех сразу. Как я увижу, услышу, почувствую, что цель достигнута?

Во-вторых, хорошо бы спросить себя, какие чувства это во мне вызовет. Буду ли я чувствовать себя хорошо по достижении цели или новое состояние вызовет дискомфорт? Все ли хорошо или что-то нужно изменить?

Рентабельность

Сейчас объясню, что значит это слово в нашем случае. Мы должны отметить, будем ли мы пользоваться результатом после достижения цели. Как я буду это использовать и для чего? Или мы просто все забудем и перейдем к новой цели? И то, и другое имеет право быть.

Первопроходцы

Имеется в виду не в буквальном смысле, а первопроходцы в том смысле, что кто-то из твоих знакомых это уже делал. Кто-то уже достигал подобных результатов. Есть ли подобные люди в твоей карте социальных контактов? Если есть, то это очень хорошо, очень нам на пользу. Во-первых, ты знаешь, что это реально и достижимо. Во-вторых, ты можешь пооб-

щаться с этими людьми, и они тебе помогут. Далее, когда ты общаешься с людьми, которые что-то делают хорошо, ты, вероятнее всего, даже на подсознательном уровне, будешь стремиться делать это так же хорошо, поскольку у тебя будет наглядный пример перед глазами.

Хочешь говорить хорошо – общайся с людьми, которые говорят хорошо. Хочешь эмоционально захватывать аудиторию – посмотри, кто это уже делает.

И здесь тебе совсем не обязательно все копировать. Просто возьми какие-то приемы, инструменты, методы, фишки и применяй их. Которые тебе понравятся, естественно.

Время

Время на достижение цели должно быть ограниченным. Если не будет жестких границ – дело затянется надолго. А нужна ли тебе эта цель через год? А через три? Через десять лет? Нужно ли тебе быть превосходным оратором в 80 лет? Думаю, не очень. Часто цели необходимы нам сейчас. Достигнем одной и перейдем к другой. Так мы в жизни больше успеем.

Деньги

Для многих целей в современном мире необходим такой ресурс, как деньги. Даже если цель связана с зарабатыванием прибыли – это, как правило, требует каких-либо вложений. Пусть даже и минимальных. Следовательно, лучше обозначить сумму и расписать расходы.

Материальные ресурсы

Продумай, какие материальные ресурсы для этого понадобятся. Может быть, какая-то техника? Какие-то программы? Оборудование? Площадка или помещение?

Хочешь лучше выступать с микрофоном? Здорово! Где это можно будет осуществлять? У кого и какую технику нужно взять?

Еще дополнительный пункт можно включить. Это работа с внешней мотивацией «От» и «К». К цели иногда хорошо прописывать еще два момента:

– Что я получу или чем себя порадую за достижение цели (мотивация «К»). Например, улечу в отпуск на десять дней или поменяю авто. Можно выбрать любой бонус, которым ты себя вознаградишь.

– Что я отдам, или цена моего слова (мотивация «От»). Например, до достижения цели буду работать по выходным, то есть отдаю выходные. Или отдам на благотворительность заработанные за месяц деньги.

Вот мы достаточно подробно побеседовали о том, как лучше ставить цели и что желательно учитывать. Это все здорово работает и дает положительные результаты. Если, конечно, применять. Лучше все это записывать. Я вообще считаю, что все цели достигаются лучше, если они продуманы, записаны, разобраны. Вообще приятно, когда люди достигают своих целей. Еще лучше, если они достигают целей, которыми можно гордиться. Такие цели мне более симпатичны. И люди с подобными целями тоже.

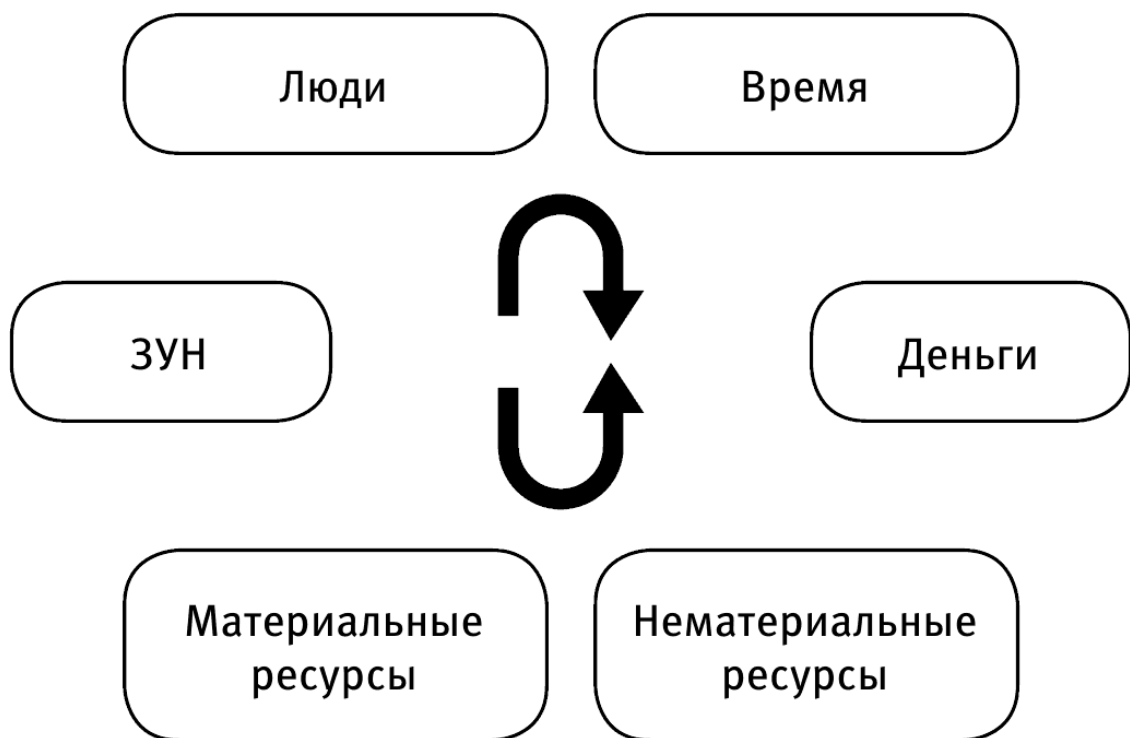
Вообще очень здорово, что мы затронули тему целей именно в этой книге по общению. Так как в достижении целей очень могут помочь хорошие знакомства. Старайся общаться как можно больше. Всегда, везде. Это может привести тебя к твоим целям гораздо раньше, чем ты для себя запланировал. Ты будешь хорошим собеседником и произведешь благоприятное впечатление. Тогда тебе точно будут помогать люди. Только нужно следить за качеством социальных контактов. Будешь общаться с успешными и счастливыми людьми, которые достигают своих целей, и ты сам будешь таким. Контактируй с качественными людьми,

и к достижению твоих целей прибавится очень хороший ресурс под названием «люди». Хорошее общение с хорошими людьми – это совмещение приятного с полезным.

Схема ресурсов

Для достижения любой цели тебе потребуется необходимое количество определенных ресурсов. Удобно выделять шесть ресурсов – это деньги; люди; знания – умения – навыки (ЗУН); время; материальные ресурсы (помещение, техника и прочее); нематериальные ресурсы (их можно назвать внутренними).

Очень удобно и наглядно (см. схему ресурсов ниже) можно расписывать необходимые ресурсы. Например, мне необходимо организовать тренинг. Что мне для этого нужно? Материальные ресурсы: помещение, проектор, маркерная доска. Также мне нужно будет воспользоваться конкретными знаниями, умениями, навыками по подаче материала, ведению группы и навыку, которому собираюсь учить. Или восполнить этот ресурс, если подобное делаешь в первый раз. Тебе в этом случае необходимо самому получить навыки преподавания информации, ведения группы, встраивания навыков и другие. Также необходимо время, допустим, пару месяцев, на набор группы или что-то еще. Деньги на аренду помещения и организаторам, предположим. Нужны будут и помощники, в количестве двух человек, которые будут продавать.



Прелесть заключается в том, что один ресурс можно заменить другим. Предположим, ты не знаешь, как организовать тренинг и продвигать его, но у тебя есть деньги. В таком случае ты можешь найти людей, которые знают, как это можно осуществить. Или если у тебя нет денег, но есть время, то ты можешь сам в этом разобраться, затратив большее количество времени.

Сказанное означает, что ты можешь компенсировать потребность одного ресурса другим. Нет времени делать все самому – найди людей, дай им денег. Специалисты сделают

быстрее. Нет достаточного количества денег, но есть время – разберись сам, и это будет менее затратно.

Такая эффективная модель работы с целью специально показана столь подробно. Чтобы люди могли обратить внимание на проблемы, которые могут возникнуть. Чтобы не бегать по кругу, не наткаться на проблемы, которые настигают большинство людей уже при формулировке и постановке цели. Эту технику можно использовать в любых ситуациях в твоей жизни. Просто тебе на это нужно выделить 15 минут твоего драгоценного времени, взяв лист бумаги и ручку.

Подготовка

Тяжело в учении – легко в бою.

А. В. Суворов,

генералиссимус российских сухопутных и морских сил, генерал-фельдмаршал австрийских и сардинских войск, кавалер всех российских орденов своего времени, вручавшихся мужчинам, а также многих иностранных военных орденов

В этой части мы будем заниматься мастерством. Это будет подготовительный этап на пути к мастеру коммуникации. Здесь мы настроимся на работу и уже приступим к подводящим упражнениям. Возьмем с собой то, что нам пригодится в работе. Подготовимся к ситуациям, которые нас ожидают.

Глава 1

Причины быть мастером коммуникации

Успех – это произведение интересных мыслей и умение их донести.

Скилеф

Давай рассмотрим причины стать мастером коммуникации. Для чего это нужно?

При общении с людьми – у вас всегда будет комфортное внутреннее состояние. Общение протекает легко, непринужденно, без напряжения, без какой-либо нагрузки.

Тебе всегда и везде будут рады. Будут ждать тебя, жажда твоего общения.

Успех на работе. В любой профессии ценится человек, который хорошо устанавливает контакт, который может погасить конфликт, может здраво рассуждать и беседовать. В твоей профессии, скорее всего, будут заметны положительные сдвиги. А как же иначе? Ведь любая работа неразрывно связана с человеческим взаимодействием.

Связи или доступ к важным людям. Эффективного коммуникатора всегда находят нужные люди, которым необходим человек, который умеет устанавливать контакты и выстраивать взаимодействие. Такие люди понимают, что человек говорит, как мыслит. Человека всегда оценивают по тому, как он говорит.

Всем и повсюду нужны люди, которые могут вести диалог, проводить собеседование, эффектно презентовать компанию или проект. Совсем непросто сделать качественно презентацию. Таких людей обычно делают «лицом компании».

Если ты лидер – то коммуникативные навыки тебе нужно развивать до невероятных пределов. Речь – это один из самых сильных инструментов лидера. И кстати, самый доступный.

Важно умение договориться когда угодно и с кем угодно. Этот навык высоко ценится во всех жизненных ситуациях. Это поможет в бизнесе, в карьере, в семье, в решении любой задачи. Можно подключать те ресурсы, которые раньше были тебе недоступны, – ресурсы других людей. Делать так, чтобы все были заинтересованы в этом. Чтобы все стороны выиграли и получили пользу от взаимодействия.

Глава 2 Убеждения

Разруха в головах...
М. Булгаков.
Собачье сердце

Изначально тебе нужны правильные убеждения относительно твоих коммуникативных навыков.

Давай просто примем на веру некоторые полезные убеждения, которые помогут тебе стать эффективным коммуникатором и настоящим мастером.

Вот эти необходимые убеждения:

«Я всегда и везде могу договориться с кем угодно и когда угодно»;

«К любому можно найти подход»;

«Любую коммуникацию можно сделать комфортной».

Можешь написать или сформировать для себя убеждения, которые тебе будут помогать.

Ограничивающие убеждения – это такие, которые мешают тебе. Например:

«С этим человеком невозможно договориться»;

«Мастерами коммуникации не становятся, а рождаются»;

«Мне не дано таким быть».

От подобных убеждений нужно избавляться. Если твои убеждения мешают достижению твоих целей – меняй убеждения.

Многие не могут достичь результата только из своих убеждений, которые их ограничивают, не дают им действовать.

Упражнение

Найди ограничивающие убеждения в определенном контексте. Выпиши их и поменяй на прямо противоположные.

«Я не способен выступать публично» – поменяй на «Я способен выступать публично».

После этого запиши подтверждения (из личного опыта) новому убеждению: «Это так, потому что...» (и здесь добавляй то, что у тебя имеется положительного, успешный опыт или причины, почему это так).

Глава 3

Управление внутренним состоянием

Успех достигается за счет внутреннего спокойствия и внешней активности...

Колин Рив

Внутреннее состояние – один из важнейших факторов, влияющих на способность человека эффективно управлять собой и взаимодействовать с другими. Понимание того, как управлять своим внутренним состоянием – навык, необходимый для достижения успеха практически в любой сфере человеческой деятельности.

Например, атлеты во время подготовки к участию в спортивном соревновании уделяют своим внутренним состояниям не меньше внимания, чем физической подготовке. Они говорят, что важно поддерживать спокойное, расслабленное и сконцентрированное внутреннее состояние даже во время соревнований, требующих огромных усилий и затрат физической энергии.

Так же и нам в коммуникации необходимо управлять своим внутренним состоянием. Люди желают находиться рядом с теми, с кем они чувствуют себя комфортно. А как можно чувствовать себя комфортно с тем, кто сам уже далеко не в лучшем состоянии? Это настоящая работа для собеседника. За эту работу платят деньги, например, психотерапевтам.

Бывает так, что человек, например, испытывает парализующий страх при выступлении перед людьми – что делать? Состояние далеко не ресурсное.

Далее в этой главе мы будем рассматривать приемы управления своим состоянием.

Стейтменеджмент

Управление внутренним состоянием (стейтменеджмент) – очень важный аспект в любом деле. Бывает так, что человеку мешает повышенная возбудимость или, наоборот, слишком спокойное состояние. Эти состояния, конечно, нужны нам в жизни, но лишь в определенных ситуациях. Порой внутреннее состояние мешает нам действовать или решать задачу. Сейчас мы поговорим о том, как добиваться нужного нам состояния для выполнения той или иной деятельности.

Давай назовем состояния, которые нам помогают, ресурсными состояниями. А состояния, которые нам мешают или становятся проблемой – нересурсными.

Прямо сейчас давай создадим классификацию коммуникаций или житейских ситуаций, где нам нужны конкретные ресурсные состояния:

Публичные выступления или презентация – здесь нужно довольно эмоциональное состояние, активность, яркость, которая позволит нам запомниться аудитории и удерживать внимание на протяжении всего процесса коммуникации. При этом совсем не важно, сколько времени она будет длиться – 10 минут или весь день.

Переговоры – состояние не обязывает быть здесь ярким и эмоциональным, скорее, здесь нужно сконцентрированное внимание на предмете обсуждения, состояние полной включенности в процесс. Не летать ни в каких облаках. Не мечтать и не погружаться во что-то отдаленное от предмета обсуждения.

Короткая самопрезентация – когда у нас есть несколько минут, чтобы добиться своей цели. Здесь потребуется особое состояние энергии и креатива. Чтобы суметь попасть в «карту» собеседника или аудитории за предельно короткое время.

Дискуссия – желательное состояние, состояние доброжелательности, находчивости. Результат коммуникации – «выиграл – выиграл». Здесь не стоит задача задавить противника, напротив, цель – прийти к общему мнению, общим выводам.

Диспут – когда нам нужно положить соперника «на лопатки», здесь потребуется быстрота реакции и находчивость. Состояние спортивной злости. Именно спортивной. Никаких переходов на личности, только игра слов и аргументов. Результат коммуникации – «выиграл – проиграл», когда один из оппонентов оказывается не столь убедительным, как его противник.

Вот мы и набросали уже несколько примеров различных ситуаций. Их, конечно, гораздо больше, но для отработки техник и усвоения принципа возьмем именно эти.

Абзацем выше мы выделили некоторые ситуации, в которых нужны совершенно разные состояния, разные эмоции и установки.

Давай, сейчас представим ситуацию, что ты через двадцать минут выступаешь с мастер-классом или презентацией, перед аудиторией. Но так получилось, что ты не настроен на это действие, может быть, ты волнуешься, или ты слишком пассивный сейчас, или чересчур возбужденный. Все эти состояния мы называем *нересурсными*.

Нересурсные – это те состояния, которые тебе мешают сейчас заниматься тем или иным видом деятельности, с этими состояниями труднее достигать поставленных задач.

Что делать, когда эти самые нересурсные состояния у нас присутствуют? – Ниже я привожу несколько эффективных и простых в исполнении техник.

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.