



Люди общаются всегда и везде. Но для того, чтобы общение стало эффективным, требуется обладать некоторыми знаниями

· Например

· если вы хотите достичь успеха в бизнесе или вас привлекает идея сделать блестящую карьеру

· то умения общаться всего лишь на бытовом уровне будет явно недостаточно для вас. Здесь

необходимо
развивать
соответствующие
навыки

.

Консультация www.маммолог.онлайн

Консультация www.венеролог.онлайн

Конечно , есть такие люди , которые могут общаться без каких бы то ни б
ыло
затруднений
в
любой
ситуации

.

Некоторые
из
них
имеют
природный
талант
к
общению
и
харизму
, и это
просто
подкупает
окружающих
. Для
таких
людей
совершенно
не
требуется
никаких
усилий

,

чтобы
вступить
в
диалог
и
сразу
же
вызвать
симпатию
у
собеседника

.

Но
как
же
быть
остальным
, тем, кто
тоже
хочет
добиться
успеха
в
жизни

,

но
при
этом
не
обладает
врожденным
талантом
к
эффективному
общению
?

Сложно
ли
обычному
человеку
разобраться
в том, как
правильно
общаться
с
людьми

,
чтобы
расположить
их
к
себе
? С
нашей
точки
зрения
, в
этом
нет
ничего
тяжелого
, и
мы
готовы
открыть
вам
несколько
секретов
, как
научиться
эффективно
и
верно
взаимодействовать
с
окружающими
.

Семь шагов к эффективному общению

- Уверенность

Хорошие навыки общения с людьми начинаются именно с умения показать, что вы надежный партнер.
Для этого
, прежде

всего

,
необходимо
быть
уверенной
в
себе

—
уверенность
привлекает
других
, как
магнит

,
потому
что вид
уверенного
человека
убеждает
других
, что
этот
собеседник
стоит
потраченных
времени
и
усилий

.
Уверенный
собеседник
не
будет
тратить
ваше
время
на

«
хождение
вокруг
да
около
», а
сразу
перейдет
к

сути
разговора

.

- Доверие

Для установления доверия во время разговора необходимо соблюдать одно
из
самых
важных
правил
эффективной
коммуникации

—

нужно
смотреть
в
глаза
своему
собеседнику

.

Людам
,
которые
обычно
во
время
разговора
отводят
глаза
в
сторону
, как
правило
,
никто
не
доверяет

.

Попытки
избегать
зрительного
контакта

говорят
как
минимум
о
незаинтересованности
человека
, а как
максимум
— о его
нечестности
. А вот
когда
человек
смотрит
в
глаза
своему
собеседнику
, это
вызывает
доверие
и к
нему
, и
ко
всему
, что
он
говорит
.

- Имя собеседника

Это очень важно! Начиная разговор с незнакомым человеком, прежде всего узнайте,
как его
зовут
.
Повторите
имя

вслух

— это

поможет

вам

закрепить

его в

памяти

.

Постоянно

используйте

имя

собеседника

во

время

разговора

и

не

забывайте

улыбаться

.

- [Интерес к собеседнику](#)

Многие делают ошибку, слишком много говоря о себе. А ведь ничто так не утомляет человека

, с

которым

вы

беседуете

, как

вынужденная

«

экскурсия

»

по

лабиринтам

вашей

жизни

!

Один

из

лучших

способов

научиться
общению
с
людьми
—
позволить
им
говорить
о
себе
, а
не
заставлять
их
слушать
ваши
рассказы
. Это
поможет
другому
человеку
чувствовать
себя
более
непринужденно
и
повышает
теперь
уже его
уверенность
в
себе
.
Недаром
восточные
мудрецы
учат
:
один
раз
скажи
и два
раза
послушай
!

- [Правильные вопросы](#)

Когда контакт еще только налаживается, важно не допустить неловких пауз в разговоре. Один из самых быстрых путей к неловкому молчанию — это вопросы, на которые можно ответить просто «да» или «нет». Очень важный навык для успешной коммуникации — умение задавать вопросы, требующие развернутого ответа. Это позволит завязаться разговору. Только

не
надо
терять
чувство
меры
—
нельзя
устраивать
«
бомбардировку
»
вопросами
, это
верный
способ
заставить
человека
чувствовать
себя
некомфортно
.
Разговор
не
должен
превращаться
в
допрос
!

- [Сила знания](#)

Эффективное общение начинается там, где люди обладают широким кругозором. Все
сторонне
развитый
человек
с
разнообразными
интересами
будет
привлекателен
для
разных
людей

.
Общаться
с
таким
человеком
бывает
легко
и
интересно
. Его
голова
полна
множеством
тем для
обсуждения
, и
он
может
адаптироваться
к
любому
разговору

.
Найти
общий
язык
с
собеседником
для
него
не
составляет
никакого
труда

.

- [Риск](#)

Очень интересный момент, который тесно связан с уверенностью в себе и с самоуважением. С
лишком
часто
люди

Автор: <http://www.jlady.ru/>

10.06.2012 08:03 - Обновлено 16.05.2018 11:35

боятся
спрашивать
и
просить
,
потому
что
боятся
отказа
.
Неудача
заставляет
человека
чувствовать
себя
ущербным
,
неполноценным
.
На
самом
деле
отказ
никак
не
должен
влиять
на
чувство
собственного
достоинства
.
Вы
все
та
же
,
вы
настолько
же
ценны
и
важны
как
личность
, как и в тот

момент

,
когда
только
вступили
в
разговор

.
Не
стоит
во
время
важного
разговора
бояться
спрашивать
о
чем-то

.
Всегда
пользуйтесь
шансом
и
старайтесь
достичь
желаемого
. Это
только
вопрос
времени

,
получите
ли
вы
то
, что
хотите
. И
вопрос
вашей
уверенности
в
себе

.

Единственный способ узнать, как научиться правильно общаться с людьми – это практика

,
во
время
которой
вы
отточите
свои
навыки

.
Здесь
тоже
,
казалось
бы

,
есть
элемент
риска
—

никогда
ведь
не
узнаешь
заранее
, как
пойдет
разговор

.
Но
если
вы
будете
бояться
выйти
из
тени
и
будете
держаться
за
свою
«
безопасность
»,

то
останетесь
стоять
на
пути
,
который
ведет
в
никуда
.

Еще несколько советов

Конечно, это далеко не все секреты успешного общения, скорее, самые основные. Ест
ь
и
д
ругие
аспекты
,
учитывать
которые
тоже
необходимо
:

- Надо быть честной
Когда люди надежны и честны, общение становится намного
проще
. Нам
тогда
не
приходится
обдумывать
то
, что
мы
собираемся
сказать
,
не
приходится
беспокоиться
о том, что

неправда
когда-то
раскроется

.
Такие
характеристики
, как «
открытая
и
честная
» и «
заслуживающая
доверия
»,
действительно
ценны
; а
особенно
они
важны
,
когда
дело
доходит
до
делового
общения
.

- Необходимо уметь адаптировать свои идеи под восприятие других. Когда у нас в
озникает
какая-то
интересная
мысль
, у нас в
голове
складывается
вполне
ясный
образ
идеи
;
но
этот
образ
далеко

Автор: <http://www.jlady.ru/>

10.06.2012 08:03 - Обновлено 16.05.2018 11:35

не
всегда
так
же
ясен
и
другим
людям
.
Если
вы
действительно
хотите
,
чтобы
вас
услышали
,
то
необходимо
найти
способ
раскрыть
свою
мысль
так,
чтобы
она
стала
понятной
всем
. Это
означает
, что вам
нужно
хорошо
знать
свою
аудиторию
,
если
вы
действительно
хотите
общаться
с ней

эффективно

.

- Подержите паузу, прежде чем ответить. Обычно мы стараемся отвечать сразу, но иногда просто крошечная пауза способна творить чудеса. Она дает вам время подумать; а это важно для того, чтобы точнее понять, о чем говорит собеседник, или же четко сформулировать свою мысль, которую вы хотите донести.

- Старайтесь вникнуть в то, что говорит ваш собеседник. Необходимо внимательно слушать, чтобы

действительно

понять

, о чем

идет

речь

, а

не

для

того

,

чтобы

просто

ждать

своей

очереди

что-то

сказать

в

ответ

.

Слишком

часто

мы

действительно

слушаем

лишь

«

краем

уха»,

обдумывая

в это

время

свой

ответ. Для

эффективного

общения

надо

работать

над

пониманием

того

, что

говорят

другие

.

- Будьте терпеливы и открыты. Иногда даже самое короткое общение может быть в чем-то не слишком комфортным для вас. Признайте для себя, что этот контакт не обязательно должен быть таким, как вам того хотелось бы, и продолжайте вести себя корректно, проявляя терпение.

Всегда будьте терпеливы и держите свой ум открытым для постижения новых способов общения и взаимопонимания.

.

- Старайтесь поддерживать обратную связь Когда уже все сказано и сделано, наилучший способ узнать, насколько это было эффективно — спросить об этом своих собеседников

.

Найдите время, чтобы поговорить с теми, с кем общаетесь чаще всего, чтобы узнать, как можно было бы улучшить ваше общение с ними

.

Иногда поддерживать такую обратную

связь
довольно
легко
, и
вы
получите
при
этом
ясное
представление
, над чем вам еще
надо
поработать
; а
иногда
это
сделать
бывает
не
совсем
просто
,
но
ваши
усилия
все
равно
того
будут
стоять
!

Начните с малого

Чтобы научиться эффективно общаться с людьми, необходимо время; каждый челове
к , пост
авивший
перед
собой
цель
улучшить
свои
коммуникативные

навыки

,

будет

продвигаться

своими

собственными

темпами

.

Не

пытайтесь

усвоить

сразу

все,

начните

с

малого

,

привыкая

к

каждому

из

указанных

нами

шагов

по

одному

за

каждый

раз.

В основе своей эффективная коммуникация начинается с уверенности в себе – это та нить

,

которая

связывает

вместе

все

остальные

ваши

качества

и

навыки

.

Каждая

Автор: <http://www.jlady.ru/>

10.06.2012 08:03 - Обновлено 16.05.2018 11:35

новая
встреча
помогает
повысить
вашу
уверенность
в
себе
и
добавляет
новые
границы
в ваш
опыт
.
Если
вы
хотите
потренироваться
,
то
можем
подсказать
вам
несколько
мест
:
попробуйте
расширить
круг
общения
у
себя
в
офисе
,
например
, а еще
попробуйте
начать
общаться
с
продавцами
в
магазине
или

на
рынке
—
немного
больше
, чем
необходимо
просто
для
совершения
покупки
.

После того, как вам станет легче общаться в привычном для вас кругу людей, начните контактировать

с
людьми
более
высокого
ранга
. Так
постепенно
вы
научитесь
разговаривать
с
совершенно
разными
людьми
, а
ваши
навыки
будут
закрепляться
все
прочнее
. Так
вы
даже
сможете
с
генеральным
директором
какой-нибудь

крупной
компании
побеседовать
(кто
знает
,
какая
ситуация
в
жизни
может
подвернуться
?) и
произвести
на
него
благоприятное
впечатление
.

Никто не возьмется утверждать, что научиться общению с людьми может быть очень легко

.
Но
—
дорогу
осилит
идуший
! А
идти
стоит
,
ведь
эффективная
коммуникация
станет
для вас
ключом
к
будущему
успеху
и
продвижению
практически

В
каждом
аспекте
жизни

.