Автор: http://www.jlady.ru/
10.06.2012 08:03 - Обновлено 16.05.2018 11:35



Люди общаются всегда и везде. Но для того, чтобы общение стало эффективным, тр
ебуется
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 было 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 на
дежный
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
.
Людям
,
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 самоуваж
ением . С
лишком
часто
люди

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. Есть и другие аспекты, учитывать которые тоже необходимо:

- Надо быть честнойКогда 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 другихKогда у нас в

озникает
какая-то
интересная
мысль
, у нас в
голове
складывается
вполне
ясный
образ
идеи
;
но
этот
образ
далеко

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 ответитьОбычно мы стараемся отвечать сразу, н
о
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
чтобы
четко
сформулировать
свою
мысль
,
которую
вы
хотите
донести
.

- Старайтесь вникнуть в то, что говорит ваш собеседникНеобходимо 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
ответДля
эффективного
общения
надо
работать
над
пониманием
того
, что
говорят
другие
.

- Будьте терпеливы и открытыИногда 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 связьКогда уже все сказано и сделано, на
илучший
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
стоить
!

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

новая
встреча
помогает
повысить
вашу
уверенность
в
себе
и
добавляет
новые
грани
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
идущий
! А
идти
стоит
,
ведь
эффективная
коммуникация
станет
для вас
ключом
к
будущему
успеху
и
продвижению
практически

в
каждом
аспекте
жизни
.