

разных людей. Общаться с таким человеком бывает легко и интересно. Его голова полна множеством тем для обсуждения, и он может быстро и уверенно 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. Слишком 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 разговаривать с людьми правильно и уверенно – 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 никогда не приобретете умение легко и уверенно вступать в контакт и останетесь стоять на пути, который ведет в никуда.

Люди общаются всегда и везде. Но для того, чтобы общение стало эффективным и разговаривать с людьми вы могли легко и уверенно, 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, и вы должны понять, как научиться общаться с людьми на уровне деловом.

Конечно, есть такие люди, которым совершенно не сложно найти тему для разговора с кем угодно и которые могут общаться без каких бы то ни было затруднений в любой ситуации. Некоторые из них имеют природный талант к общению и неповторимую харизму, и это просто подкупает окружающих. Для таких людей совершенно не требуется никаких усилий, чтобы начать 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 уверенно взаимодействовать с окружающими.



## Как научиться общаться с людьми





## Как общаться с людьми

### Семь шагов к эффективному общению

Коль уж вам обычно бывает довольно тяжело общаться с людьми, не стоит отчаиваться и стараться при любой возможности избегать столь тягостных для вас контактов. Если по прихоти природы в вас не заложено от рождения умение держаться легко и уверенно, общаясь с незнакомыми или малознакомыми людьми, при желании вы можете развить в себе это умение самостоятельно. Не беремся утверждать, что последовать нашим советам можно совсем уж легко; но если проявить настойчивость и делать шаг за шагом на пути к приобретению новых личностных качеств, в конце концов вы научитесь держаться уверенно и в итоге почувствуете, как правильно разговаривать с людьми. Ведь учеными уже давно доказано, что при желании любой человек может развить в себе необходимые качества.

Итак, с чего же следует начать? Что необходимо учитывать в разговоре с собеседником, чтобы вызвать у него интерес к вашей персоне и чтобы беседа пошла в нужном вам направлении?

#### Уверенность

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

Для этого, прежде всего, необходимо быть уверенной в себе – умение держаться уверенно привлекает других, как магнит, потому что вид решительного человека убеждает других, что этот собеседник стоит потраченного 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. Такой казался бы незначительный нюанс на деле замечательно помогает установить надежный контакт с вашим визави! Поэтому в разговоре не забывайте держаться уверенно и ни в коем случае не отводите взгляд.

#### Имя собеседника

Это очень важно! Начиная разговор с незнакомым человеком, прежде всего узнайте, как его зовут. Повторите имя вслух – это помогает 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. Всесторонне развитый человек с разнообразными интересами будет привлекателен для