

СТИВ НАКАМОТО



САМ СЕБЕ
ПСИХОЛОГ

ЛЕНИВЫЙ ОБЩЕНИЕ

Как им стать?



Сам себе психолог (Питер)

Стив Накамото

Гений общения. Как им стать?

«Питер»

2008

УДК 316.77
ББК 88.53

Накамото С.

Гений общения. Как им стать? / С. Накамото — «Питер»,
2008 — (Сам себе психолог (Питер))

ISBN 978-5-4461-1078-0

Навыки эффективного общения отличают человека успешного. Неумеющий общаться обречен на отсутствие друзей, клиентов и подчиненных! Изобилующая полезными рекомендациями и конкретными примерами, эта книга поможет вам развить непоколебимую уверенность в себе, легко общаться с людьми разного уровня, устанавливать и поддерживать деловые контакты и романтические отношения. Вы научитесь подчеркивать свои достоинства и устранять недостатки, избавляться от комплексов и осуществлять замыслы, внушать окружающим любовь и уважение. Вы станете асом общения – первым среди равных и равным среди первых.

УДК 316.77

ББК 88.53

ISBN 978-5-4461-1078-0

© Накамото С., 2008

© Питер, 2008

Содержание

| | |
|---|----|
| Введение | 6 |
| Мой большой секрет | 8 |
| Как я осмелился измениться | 9 |
| Препятствие на пути к излечению | 10 |
| Что мне сказал мой лыжный инструктор | 11 |
| Моя практика в роли экскурсовода | 12 |
| Мой испытательный полигон: ток-шоу на радиостанциях | 13 |
| Как я стал «мистером Дайте-ответ» | 14 |
| Чего нет на книжной полке? | 15 |
| Как именно вы совершенствуете свои навыки общения? | 16 |
| Ну и что, что я не умею хорошо общаться? | 17 |
| Главное правило: вы должны спроектировать собственное будущее | 18 |
| Как работать с этой книгой | 19 |
| Глава 1 | 20 |
| Мышление управляет вашим средством передвижения по жизни | 23 |
| Люди – ваше главное богатство | 24 |
| Правило № 1. Вооружитесь интеллектом | 25 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 26 |

Стив Накамото

Гений общения. Как им стать?

© 2008 by Steve Nakamoto

© Перевод на русский язык ООО Издательство «Питер», 2019

© Издание на русском языке, ООО Издательство «Питер», 2019

* * *

Эта книга посвящена тем, кто хочет стать гением общения и достичь успеха на работе и счастья в жизни, чего мы все, несомненно, заслуживаем. Простые и действенные правила помогут вам на этом пути.

Книга, которую вы держите в руках, попала к вам вовсе не случайно. Очевидно, пришла пора получить те знания, что представлены в ней.

Ручаюсь: путешествие, которое вам предстоит, будет гораздо более легким и увлекательным, чем вы когда-либо себе представляли.

От вас требуется лишь поверить в то, что вы станете настоящим гением общения! Не нужно никакого принуждения. Все придет само собой. Потому что дар общения заложен в каждом из нас.

Я же просто помогу вам раскрыть его.

Удачи на пути к успеху!

Стив

Введение



В этой книге пойдет речь о неформальном общении, в противоположность публичным выступлениям и деловым переговорам. Под неформальным общением я понимаю эффектив-

ное использование разговорных навыков в повседневной жизни. Многим эта тема не кажется столь важной и привлекательной, как вопрос публичных выступлений. Разве каждый из нас не знает, как беседовать с глазу на глаз с друзьями, родными, сотрудниками и деловыми партнерами? С другой стороны, человек, владеющий мастерством публичных выступлений, как правило, обладает природным даром, который помогает ему добиваться успеха в профессиональной и личной жизни.

На собственном опыте я убедился в том, что личное общение, а не выступления на публике служит ключом к достижению успеха и счастья. Именно способность вести эффективный неформальный диалог позволяет раскрыть силу и красоту, которые лежат в глубине души каждого из нас и достойны любви, понимания и уважения.

Как ни странно, искусство личного общения помогает развивать навыки публичных выступлений, а также укрепляет уверенность в себе. Сейчас я расскажу вам, как пришел к такому выводу.

Мой большой секрет

Большую часть жизни я панически боялся публичных выступлений. Помню один при-
скорбный случай, как я читал доклад в седьмом классе на уроке английского. Меня трясло, я
задышался от страха и не в силах закончить речь умолк, беспомощно взирая на одноклассни-
ков, пока мистер Хейлман, наш бессердечный учитель английского, обстоятельно критиковал
мое жалкое выступление.

Вскоре у меня развилась серьезная фобия. Я не мог говорить перед аудиторией. В школе
и университете каждый раз, когда нужно было произносить речи, делать устные сообщения
или читать вслух, мне каким-то чудом удавалось ускользнуть.

Во взрослой жизни мне несколько раз все же пришлось встретиться лицом к лицу со
своим страхом. Так было на свадьбе моего лучшего друга, где я произнес самый короткий тост
в мире. Этот тост звучал примерно так: «Мои поздравления молодоженам Курту и Линде. Что
я еще могу сказать?»

К тридцати годам я смирился с тем, что эту тайную фобию мне придется скрывать вечно.

Как я осмелился измениться

Вскоре после того, как мне исполнилось тридцать, многое произошло в моей жизни – я переехал в новый дом, разорвал длительные любовные отношения и, попав в серьезную аварию, чудом остался в живых. После аварии один мой друг посоветовал мне встретиться с человеком по имени Тони Роббинс по прозвищу Говорун. Он был уверен, что этот молодой энергичный оратор когда-нибудь станет президентом Соединенных Штатов. (Энтони Роббинс не оправдал надежд моего друга и президентом США не стал. Однако господин Роббинс заработал себе славу в качестве специалиста по саморазвитию и стал самым высокооплачиваемым автором и ведущим тренингов и семинаров по мотивации. Довольно впечатляющие достижения, не правда ли?)

Короче говоря, я решил пойти к Тони Роббинсу, записался на двухдневный семинар и узнал, помимо прочего, о терапевтических методах преодоления страхов. Мало-помалу я увлекся всеми его программами персонального развития и на одном из занятий оказался перед аудиторией в сто человек, чтобы показать свой страх публичных выступлений. Как и следовало ожидать, я начал трястись и сипеть, еле дыша.

Но, несмотря на смущение, которое я пережил, этот момент стал определяющим в моей жизни! Впервые смелое желание добиться успеха превозмогло страх унижения. И если терапевтические методы, которыми я овладел на семинарах Тони Роббинса, не положили сразу же конец моей фобии, я почувствовал, что смелость и решительность в итоге помогут мне найти путь бесповоротного решения этой проблемы всей моей жизни.

Препятствие на пути к излечению

Следующие несколько лет я посещал разнообразные курсы и семинары по общению, личностному развитию и лидерству. Некоторые из них для меня оказывались слишком простыми, вроде тех, где нас учили, как говорить с людьми и завоевывать симпатию. Другие были чересчур продвинутыми – там обучали гипнозу и искусству подсознательного убеждения, но я вовсе не хотел манипулировать людьми и вряд ли стал бы применять подобное в жизни. Вопреки заявлениям руководителей этих курсов, мне казалось, что здесь из слушателей делают скорее ненормальных, чем уверенных в себе и приятных в общении людей, которым могли бы доверять окружающие.

Я бросил курсы самосовершенствования, хотя и вложил массу времени, денег и усилий, поскольку я по-прежнему был закрыт глубоко внутри себя и добился совсем незначительных достижений в плане умения общаться и уверенности в себе.

Что мне сказал мой лыжный инструктор

Я всегда любил лыжный спорт, но никогда в нем особенно не отличался. В юности я был отличным серфером, но носиться на лыжах с огромных страшных гор казалось для меня все-таки спортивной задачей другого рода. Итак, я занялся лыжами уже будучи взрослым человеком и вознамерился достичь приличных результатов, для чего стал исправно посещать совсем не дешевые групповые занятия.

Я занимался уже не первый год и как-то раз попал на интенсивный недельный горнолыжный курс французской туристической компании *Club Med*, который проводился на горе Коппер в Колорадо. За эти семь дней семинара мой лыжный инструктор, канадский француз, продемонстрировал мне множество самых разных техник и поделился своей философией достижения успеха в лыжном спорте. И однажды он высказал мысль, которая навсегда изменила мою жизнь, и не только в лыжном спорте. Вот что он сказал: «Стив, я не могу показать тебе никаких новых техник. Если ты хочешь стать лучше, просто катайся больше».

Это означало, что мне нужно больше практиковаться, прорабатывая все многообразие простых приемов, которым меня обучили, ведь у меня уже была солидная теоретическая база. Что же касается навыков общения, то теперь не столь необходимо было посещать дорогие семинары и осваивать продвинутые коммуникационные техники, чтобы стать увереннее в себе и общаться эффективнее. Требовалась практика, практика и еще раз практика, чтобы закрепить имеющиеся основы.

Моя практика в роли экскурсовода

В первую неделю января 1992 года я увидел объявление в туристической колонке «Лос-Анджелес таймс» такого содержания: «Путешествуйте и зарабатывайте». Реклама меня заинтриговала. Вскоре я оказался на предварительной встрече и выслушал речь о том, как стать сертифицированным профессиональным экскурсоводом. Оказывается, что после получения сертификата я имею право водить группы, путешествовать по миру и получать за это деньги.

Из многообразия интересных вариантов работы я выбрал профессию турлидера, поскольку она давала мне возможность в спокойном режиме практиковать и совершенствовать навыки общения. По сути, по восемь часов в день я получал опыт публичных выступлений на самые разные темы, в самых неожиданных ситуациях и всегда перед новой аудиторией.

Боевое крещение я прошел с группой из 35 британских и австралийских туристов, с которыми мы совершили 14-дневное путешествие по западу Соединенных Штатов и Канаде. Я по долгу службы должен был общаться со многими людьми – представителями разных культур, на темы, в которых я не был большим специалистом, например история, политика, геология и садоводство. Мои подопечные ждали от меня дружелюбия и профессионализма, и без этого я бы не получил хороших отзывов и мог бы даже потерять место.

Честно говоря, сначала мне не очень хорошо удавалось водить туры. Но на третий год я уже чувствовал себя очень комфортно, эффективно общался со всеми и руководил группой.

Мой испытательный полигон: ток-шоу на радиостанциях

В 2000 году я написал книгу «Мужчины как рыбы: что нужно женщине для успешной рыбалки». В ее основу легли мой личный опыт ухаживаний, понимание того, как полезны метафоры в качестве обучающего инструмента, и любовь к рыбалке длиною в жизнь.

В книге я провел развернутую аналогию того, как дамы «ловят» мужчин, с тем, как рыбаки удят рыбу. По существу, рыбак должен знать, какую рыбу он хочет поймать, какую наживку для этого нужно использовать, какие выбрать крючок и снасти и как в конце концов искусно подцепить ее сачком. Подобным же образом женщина, ищущая любви, должна знать, какой тип мужчин ей интересен, уметь безраздельно завладеть мужским вниманием, создать сильную эмоциональную привязанность и искусно удерживать преданность своего возлюбленного.

С таким интригующим названием – «Мужчины как рыбы» – было несложно найти радиостанции, которые с удовольствием приглашали меня в качестве эксперта в утренние и вечерние ток-шоу в драйв-тайм¹. Обычно я участвовал в десяти-пятнадцатиминутных программах, чтобы поразвлечь слушателей беседами о тех забавных способах, которыми женщины-«рыбачки», в романтическом смысле, «ловят» мужчин.

Продвижение своей книги в ток-шоу на радио – вот уж поистине испытание моих новоприобретенных навыков общения в режиме реального времени. Если, работая экскурсоводом, я был свободен в своей практике, имея восемь часов в день на самовыражение, то в ток-шоу я должен был в сжатые сроки овладеть вниманием живой аудитории и заинтересовать тысячи слушателей.

Поскольку стоимость эфирного времени высока, гость должен моментально и бесповоротно привлечь аудиторию, иначе ведущий или менеджер проекта с ним не задумываясь распрощается. Например, Джей Томас, популярный радиоведущий, который тогда работал на одной из нью-йоркских радиостанций, перекрыл мне кислород уже после двух минут с начала эфира! Очевидно, ему совершенно не понравились мои ответы на его вопросы об ухаживаниях, а мои бесконечные аналогии с рыбалкой он счел дерзкими.

Но я учился и на своих успехах, и на неудачах, вроде той, на ток-шоу у Джея Томаса. Пожалуй, самый важный урок, который я вынес, заключается в следующем. В общении главное не сколько вы знаете, а то, как вы связаны со слушателями. Выступаете ли вы перед тысячами на нью-йоркском радио, говорите ли с одним своим сотрудником, успех обеспечивает ваша эмоциональная связь с аудиторией.

¹ Драйв-тайм (автомобильное время) – время, когда большинство радиослушателей находится в пути на работу или с работы в автомобиле (утром с 7 до 10 и вечером с 15 до 19). – *Примеч. пер.*

Как я стал «мистером Дайте-ответ»

За три года я успешно выступил в 220 ток-шоу на радио и телевидении, продвигая тему «Мужчины как рыбы». В конце концов, мною заинтересовались авторы сайта *iVillage.com*, крупнейшего женского онлайн-сообщества в мире, и пригласили меня на роль «мистера Дайте-ответ», консультанта по личным взаимоотношениям. И я стал отвечать на вопросы женщин со всего мира (примерно на 75 ежедневно) и помогать им понять их возлюбленных с мужской точки зрения.

По прошествии нескольких лет я стал этакой «дорогой Эбби» в мужском облики. Давая советы, я старался всегда быть понимающим, добрым и предупредительным. За четыре с лишним года работы в качестве «мистера Дайте-ответ» я, пожалуй, узнал столько проблем и реальных историй из области взаимоотношений мужчин и женщин, сколько не знает ни один другой мужчина в Америке.

В январе 2007 года, прочитав и ответив на целый ряд вопросов для *iVillage.com*, я вдруг словно бы прозрел. Внезапно я четко увидел, что большая часть проблем, существующих между людьми, сводится к сложностям элементарного общения. Именно тогда я решил начать работу над книгой, в которой бы рассматривались все грани повседневного общения. В дальнейшем все это вылилось в книгу «Гений общения».

Чего нет на книжной полке?

Я обратил внимание, что есть достаточно книг начального уровня по теме общения для тех, кто обладает какими-то страхами и неловко чувствует себя в обществе. Также есть немало продвинутых работ о силе убеждения и неосознанных контактах для профессиональных продавцов или руководителей. Но, по-моему, совершенно отсутствует промежуточный курс общения, который стал бы мостом над обширной пропастью между новичком и экспертом.

Как и в лыжном спорте, подавляющее большинство людей застревает на среднем уровне развития своих умений и навыков. Им удалось чего-то достичь, и они не считают, что им нужна помощь извне для того, чтобы двигаться дальше. Многие уверены в том, что помощь в области общения требуется другим, а не им, и редко возлагают ответственность за проблемы во взаимоотношениях на себя.

Эта книга написана для тех, кто стремится к успеху в общении, межличностных взаимоотношениях и жизни вообще. Для тех, кто осознает, что средние навыки приводят в лучшем случае к средним результатам, а к успеху приходят те, кто усердно работает и преуспевает в овладении самыми важными жизненными навыками.

Как именно вы совершенствуете свои навыки общения?

За более чем 18 лет обучения, практики и опытов я сделал вывод, что большинство людей считают своей главной обязанностью в межличностном общении – говорить. Многие не замечают и недооценивают роль таких сторон повседневного общения, как: 1) умение слушать других;

2) определение смысла сообщения; и 3) осведомленное реагирование (список может быть продолжен).

При ближайшем рассмотрении я выделил 21 ключевую составляющую эффективного личного общения, которые я называю «простыми правилами». Они просты потому, что я могу выразить смысл каждого из них одним хорошо всем знакомым словом: «выбирать», «воздействовать», «спрашивать» или «отражать». Эти правила хотя и просты, но действенны, поскольку они значительно улучшают ваши навыки общения. Я называю их правилами, поскольку нарушение принципов, которые они описывают, не остается безнаказанным – вы достигаете очень слабых результатов.

В то же самое время я верю, что большинство людей не достигает более заметного успеха в повседневном общении по одной главной причине. На самом деле они не знают точно, что делать или на какой стадии разговора предпринимать те или иные шаги. Более того, люди редко практикуются и даже не стараются выяснить, что им нужно делать день за днем. В результате они никогда не совершенствуют свои навыки эффективного общения.

Ну и что, что я не умею хорошо общаться?

Один мудрый учитель однажды поделился со мной важной мыслью: человеческое несчастье проистекает из печального убеждения, что человек представляет собой меньше, чем мог бы. Как будто вы обладаете талантами, которые не были оценены и которые за всю свою жизнь вы не смогли реализовать.

Поверьте, мне знакомы подобные чувства. Мой страх говорить сделал меня более циничным и замкнутым, чем я есть на самом деле. Моей внутренней болью стали годы утаивания собственных страхов. Но что хуже всего, я безропотно готов был смириться с чувством, что я так никогда и не смогу реализовать то, на что способен.

Я искренне надеюсь, что вы видите связь между мастерством повседневного общения и достижением больших успехов и счастья в жизни. Не обкрадывайте себя, пассивно плывя по течению и соглашаясь в лучшем случае на заурядное существование.

Раз вы взяли в руки эту книгу, подозреваю, что вы личность более полная, чем видят ваши окружающие сейчас. Но в действительности не столь важно, что думаю я. Самое главное, вы знаете в глубине души, что можете достичь в жизни гораздо большего, чем уже достигли, и вы – тот самый человек, в силах которого это реализовать.

Главное правило: вы должны спроектировать собственное будущее

Существует два типа людей: победители и неудачники. Неудачники всегда выбирают путь наименьшего сопротивления и неминуемо позволяют своим мечтам и стремлениям исчезнуть со временем. Неудачники оправдывают свои неутешительные результаты тем, что удача обошла их стороной и счастье не удосужилось повернуться лицом.

Победители, с другой стороны, берут на себя ответственность за собственную жизнь. Они готовы испытывать горечь недолгих неудач, чтобы завоевать, получить, достичь того, к чему они на самом деле стремятся. Но самое главное, победители осознают, что на пути к мечте вы должны принимать и похвалы, и упреки.

Чтобы стать победителем, вы должны принять твердое решение. Готовы ли создать будущее своей мечты, совершенствуя навык общения? Я по собственному опыту знаю, что усилия, которые вы принимаете ради развития в этой сфере, не останутся без вознаграждения в долгосрочном плане и будут приносить вам пользу на протяжении всего вашего жизненного пути.

Если вы считаете, что лучше оставить все как есть, опасаясь больших препятствий, – что ж, мне остается лишь пожелать вам удачи. Да, в будущем вам придется полагаться только на удачу, раз таков ваш ответ. Но если вы решили, что настало время улучшить свои способности общения, поздравляю!

Я очень рад вашему решению прочесть эту книгу. Обещаю дать вам лучшее из того, что у меня есть, так что ваши вложения – и временные, и денежные – окупятся сполна. И я благодарю вас за то, что вы предоставили мне возможность поделиться своим опытом и изменить вашу жизнь.

Давайте вместе пройдем этот путь и сделаем вашу жизнь по-настоящему чудесной! Если вы готовы пройти каждый шаг, описанный в этой книге, как веселое приключение, вы тоже скоро станете гением общения!

Вперед, в чудесный путь!

Стив Накамото

Хантингтон-Бич, Калифорния

Как работать с этой книгой

В этой книге представлено множество идей и сведений, и такое обилие информации некоторых читателей легко может поразить или даже напугать. Поэтому важно, чтобы вы работали с книгой так, как удобно именно вам, с учетом ваших условий, индивидуальных потребностей и предпочитаемого стиля обучения.

Моя цель – помочь вам получить самую важную информацию самым лучшим из возможных способов, чтобы вы сумели изменить свою жизнь к лучшему. Но чтобы достичь этой цели, я должен помочь вам найти подход, который вам наиболее удобен.

С этой целью я хочу предложить вам подумать вот о чем.

Некоторые из вас предпочтут быстро прочитать книгу с начала до конца, просматривая уже знакомые идеи и возвращаясь к наиболее интересным моментам. Это самый быстрый и легкий метод для тех, кто уже обладает солидной базой знаний по этой теме и хочет найти и заполнить лакуны в своем искусстве общения.

Другим покажется полезнее прорабатывать по главе в неделю более основательно, шаг за шагом расширяя свои знания и совершенствуя навыки. Такой темп я настоятельно рекомендую тем, кто хочет добиться больших перемен в стиле своего общения и готов выполнять необходимую для этого непрерывную работу.

Найдутся и читатели, которым удобнее будет просто открывать отдельные страницы, останавливаясь на определенных идеях, чтобы применить их к конкретным моментам или потребности в своей жизни. Тоже хороший выбор, разумеется, если книга всегда будет под рукой.

Глава 1

Думайте. Вооружитесь интеллектом

Разум раннее, чем желудок, поскольку, даже отравленный, он не чувствует немедленной боли.

Хелен Макиннес.

Миссия в Бретани (1942)



Думать: 1. Рассуждать о чем-либо, размышлять или формулировать в уме. 2. Перерабатывать в уме информацию, идеи, концепции с целью достижения искомых результатов и реализации желаний. 3. Как понимается в этой книге, это первая ступень, на которую вы должны подняться, чтобы достичь успеха в повседневном общении и в установлении межличностных взаимоотношений.

Вы на шаг ближе к тому, чтобы открыть в себе победителя!

Все мы склонны относиться к нашим повседневным разговорам с известной долей легкомыслия. Среди ваших главных задач на пути к успеху в общении – более серьезно оценивать как позитивные, так и негативные последствия вашего взаимодействия с окружающими. Правильный образ мышления свободно поведет вас к цели – улучшению личных и профессиональных взаимоотношений благодаря более эффективным привычкам общения.

Машины многих ведущих марок, к примеру «Лексус» и «Акура»², оснащены сложными навигационными системами с голосовым управлением. Дав системе голосовую команду – адрес или даже телефонный номер, водитель может быть спокоен – система проведет его по большинству городов Соединенных Штатов и по главным городам Канады.

Значит, вам не нужен больше немалый опыт чтения карт, чтобы добраться до желаемой цели даже в незнакомом городе. Такие современные навигационные системы значительно снижают риск заблудиться в городе и потерять драгоценное время в поисках места назначения, едете ли вы по личным делам или спешите на важную встречу по работе.

Едете вы за рулем нового «Лексуса» или «Акура» или стараетесь достичь чего-то значимого в жизни, важно иметь надежную систему-путеводитель, которая поможет вам попасть туда, где вы хотите оказаться в будущем. Бесцельные блуждания без определенного направления – это расточительное использование времени и энергии в любой жизненной сфере.

² Североамериканское отделение концерна *Honda*, специализирующееся на выпуске представительских и спортивных автомобилей.

Мышление управляет вашим средством передвижения по жизни

Все, что создает наш мозг – мысли, идеи, информационные формы, – формирует наш личный образ мыслей. Образ мыслей, в свою очередь, определяет наши привычки и поведение и является главной движущей силой нашей жизни.

Мышление – это бесшумный диалог, создание паттернов, поиски смысла.

Работа ума вносит свой вклад и формирует все особенное в человеке.

Вера Джон-Штейнер. Записки разума (1985)

Наш склад ума формируется на основе жизненных ориентиров. Эти ориентиры обычно возникают из личного опыта, но кроме того, на них влияют примеры других, средства массовой информации, а также формальное и неформальное образование. Порой мы действуем неблагоприятно, исходя из устаревших, искаженных или пагубных ориентиров.

Например, почти всё – если не всё – из того, что произошло с нами в школьные годы, уже не имеет никакого отношения к сегодняшней действительности. В детстве, во втором классе, у меня торчали зубы и была скверная стрижка. Для некоторых моих одноклассников я стал объектом насмешек, и они прозвали меня «Белый Клык», как волчонка из мультфильма, популярного в те времена. Это побуждало меня мстить, и я стал давать нелестные прозвища всем остальным. Я не изменил этой вредной привычке и во взрослом возрасте, до тех пор, пока кто-то не обратил мое внимание на то, что эти нелестные (но такие смешные!) прозвища огорчают людей. Естественно, это снижало мои шансы улучшить свои отношения с друзьями и коллегами, над которыми я смеялся у них за спиной.

Уильям Джеймс (1842–1910), знаменитый американский философ и психолог, написал: «Величайшее открытие нашего поколения заключается в том, что люди могут изменять свою жизнь, меняя свой склад ума». Поэтому если вы хотите добиться своих целей и устремлений, прежде всего примите на вооружение эту мудрую мысль Джеймса и подумайте, что вам стоит изменить в своем образе мышления.

Если ваша цель – установить или улучшить отношения с другими людьми благодаря совершенствованию повседневного общения, в этом вам помогут определенные изменения в образе мышления. Прежде всего, избавьтесь от деструктивных привычек вроде присваивания людям нелестных прозвищ! А затем замените их полезными, которые будут направлять ваши действия на пути к цели.

Люди – ваше главное богатство

Для того чтобы начать свой путь к овладению правильным складом ума для успешного общения, подумайте, что вам могут дать другие люди в смысле примеров для подражания или предостережений. Используя свои наблюдения должным образом, мы можем копировать тот стиль поведения окружающих, который кажется нам эффективным, и в то же самое время избегать их ошибок.

Если вам этот метод интересен, воспользуйтесь им, и успешные люди станут вашими примерами для подражания. Тем самым вы значительно ускорите процесс обучения. Такие примеры для подражания – это реальные живые люди, которые вдохновляют вас своим мастерством общения.

Например, женщины могут выбрать себе пример для подражания в лице актрисы Анджелины Джоли, популярной ведущей телевизионных ток-шоу Опры Уинфри³, сенатора Хиллари Клинтон, ведущей комедийных ток-шоу Эллен Дедженерес, диктора новостей Кэйти Коурик или актрисы Джулии Робертс. Все они – живое воплощение идеала эффективного общения. Умная женщина сумеет уловить множество полезных тонкостей и приемов и применить их в собственной практике общения с окружающими.

Что касается мужчин, хорошими примерами для подражания могут быть ведущие ночного ток-шоу Джей Лено и Дэвид Леттерман, экс-президент Билл Клинтон, телевизионный спортивный комментатор Боб Костас, эксперт по фондовой бирже Джим Крамер «Мэд Мани», автор книг и ведущий телевизионных программ психолог Фил Мак-Гроув, президент Барак Обама, финансовый магнат и миллиардер Дональд Трамп и многие другие. Эти люди умеют эффективно общаться, говорить страстно и ясно, передавая мысли так, что они оказывают мощное воздействие на окружающих.

Осознав, какой это прекрасный шанс – учиться на примере других людей, вы начнете пользоваться этой возможностью, чтобы совершенствовать свое искусство общения. В конце концов, ведь вы горите желанием взаимодействовать со многими людьми, которые станут для вас одним из самых главных источников знаний на пути к мастерству общения и созданию хороших и длительных взаимоотношений.

³ Опра Уинфри (род. 1954) – ведущая телевизионного ток-шоу, в 1990-х самая высокооплачиваемая в своем жанре. Известна просто по имени Опра. В 19 лет стала первой негритянкой – ведущей программы новостей. В 1984 начала вести по балтиморскому телевидению ежедневную программу «Чикагское утро», через год переименованную в «Шоу Опры Уинфри», впоследствии ставшую очень популярной. Известна также своей филантропической деятельностью. – *Примеч. пер.*

Правило № 1. Вооружитесь интеллектом

Давайте рассмотрим несколько полезных мыслей, которые помогут вам добиться успеха в повседневном общении и улучшить ваши взаимоотношения с окружающими. Некоторые идеи, вероятно, уже являются частью вашего образа мыслей, и они станут подтверждением того, что вы на правильном пути. О других, нехарактерных для вас, стоит серьезно поразмыслить и принять на вооружение.

- **Было бы желание, а способ найдется.** Это не просто старая поговорка. Такое убеждение – движущая сила в любой области деятельности. Каждый из нас хочет чем-то обладать, что-то сделать, кем-то стать. Но чтобы этого добиться, человек должен обрести и поддерживать неугасимое желание достичь своей цели. Если вы стремитесь к успеху в повседневном общении и всем привилегиям, что дают хорошие взаимоотношения с людьми, вы должны по-настоящему этого хотеть. Имея слабое желание, вы, вероятно, сдадитесь при первых же признаках неуспеха. Но если у вас горячее желание преуспеть, вы должны найти способы этого добиться. Значит, главное не в том, чтобы точно знать, как совершенствовать ваши навыки общения на том или ином этапе. Что вам действительно нужно, так это приумножить силу своего желания и верить в то, что все получится, – так вы найдете пути к цели. Осознавайте глубоко внутри, что в конце концов вы окажетесь победителем и все неудачи исчезнут под напором вашей абсолютной решимости.

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.