

СТИВ НАКАМОТО



САМ СЕБЕ ПСИХОЛОГ

# ЛЕНИЙ ОБЩЕНИЯ

Как им стать?



**Стив Накамото**  
**Гений общения. Как им стать?**  
**Серия «Сам себе психолог (Питер)»**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=42123462](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42123462)*

*Гений общения. Как им стать?: Питер; Санкт-Петербург; 2019  
ISBN 978-5-4461-1078-0*

**Аннотация**

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.

# Содержание

Введение	6
Мой большой секрет	9
Как я осмелился измениться	10
Препятствие на пути к излечению	12
Что мне сказал мой лыжный инструктор	13
Моя практика в роли экскурсовода	15
Мой испытательный полигон: ток-шоу на радиостанциях	17
Как я стал «мистером Дайте-ответ»	20
Чего нет на книжной полке?	21
Как именно вы совершенствуете свои навыки общения?	22
Ну и что, что я не умею хорошо общаться?	24
Главное правило: вы должны спроектировать собственное будущее	26
Как работать с этой книгой	28
Глава 1	30
Мышление управляет вашим средством передвижения по жизни	34
Люди – ваше главное богатство	36
Правило № 1. Вооружитесь интеллектом	38
Конец ознакомительного фрагмента.	40

# 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



Говори

Слушай

Отвечай

Под-  
страивай-  
ся

В этой книге пойдет речь о неформальном общении, в противоположность публичным выступлениям и деловым переговорам. Под неформальным общением я понимаю эффективное 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 прискорбный случай, как я читал доклад в седьмом классе на уроке английского. Меня трясло, я задыхался от страха и не в силах закончить речь умолк, беспомощно взирая на одноклассников, 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-тайм<sup>1</sup>. Обычно я участвовал

---

<sup>1</sup> 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.*

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.

## 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 обличи. 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 застревают 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 чело-

век, 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, останавливаться 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 ранимее, чем желудок, поскольку, даже  
отравленный, он не чувствует немедленной боли.*

*Хелен Макиннес.*

*Миссия в Бретани (1942)*

Люди —  
мой самый главный  
ресурс



**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»<sup>2</sup>, 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.

---

<sup>2</sup> Североамериканское отделение концерна *Honda*, специализирующееся на выпуске представительских и спортивных автомобилей.

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.

# 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 неблагоразумно, 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 ме-

ня 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 Опра Уинфри<sup>3</sup>, сенатора Хиллари Клинтон, ведущей комедийных ток-шоу Эллен ДеДженерес, диктора новостей Кэйти Коурик или актрисы Джу-

---

<sup>3</sup> 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 Опра Уинфри», впоследствии ставшую очень популярной. Известна также своей филантропической деятельностью. – *Примеч. пер.*

лии 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.

# 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.