

Психологический ключ

для любой ситуации



Как
подобрать
КЛЮЧИК
к любому
человеку

30 *самых важных*
правил



Лариса Большакова
Как подобрать ключик
к любому человеку: 30
самых важных правил
Серия «Психологический
ключ для любой ситуации»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=239612

*Как подобрать ключик к любому человеку: 30 самых важных правил /
Лариса Большакова: АСТ Москва; Москва; 2010*

Аннотация

Перед вами 30 психологических приемов, которые помогут находить общий язык с абсолютно разными людьми. Если вы боитесь общения, не знаете, как избежать конфликтной ситуации, найти компромисс, подход к любому, даже очень сложному человеку, преодолеть явную и скрытую агрессию – эта книга для вас. Здесь вы найдете не только теорию, но и упражнения, которые помогут вам стать желанным собеседником, прекрасным компаньоном, лучшим подчиненным и любимым начальником. Вы обретете навыки, без которых невозможно представить успешную карьеру и нормальные взаимоотношения

в семье. С помощью грамотно выстроенного общения можно не только нравиться людям, но и разгадать их намерения, вовремя заметить и «обезвредить» недружественно настроенного человека, раскусить мошенника.

Содержание

| | |
|-----------------------------------|----|
| Умеете ли вы разбираться в людях? | 5 |
| Совет первый | 9 |
| Совет второй | 13 |
| Совет третий | 18 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 21 |

Лариса Большакова

Как подобрать ключик к любому человеку: 30 самых важных правил

Умеете ли вы разбираться в людях?

Умеете ли вы разбираться в людях? Способны ли находить общий язык и взаимопонимание даже с теми, кто совсем не похож на вас?

Часто говорят: «Чужая душа – потемки». Но на самом деле это не так!

И во внешнем облике, и в поведении каждого человека можно увидеть множество знаков и сигналов, сообщающих о том, какова его истинная суть. Когда мы не умеем «читать» эти знаки и сигналы – то первое, да и не только первое, впечатление о человеке часто вводит нас в заблуждение. И тогда возникают разочарования, обиды и запоздалые горькие прозрения: «Как же я в нем ошибся!»

Все мы очень разные, многообразие человеческих индивидуальностей поистине неисчерпаемо. Кроме того, харак-

тер человека может проявляться множеством самых разных способов, и в этих проявлениях далеко не все то, чем кажется. Люди осознанно или неосознанно могут носить всевозможные маски. Люди, бывает, чувствуют одно, а говорят другое. Обманчивым может быть и выражение лица, и улыбка, и поведение. Далеко не всегда это означает, что люди лицемерны, гораздо чаще это следствие неосознанного желания защититься от внешнего мира. Все это мешает нам понять друг друга, но истина состоит в том, что без такого понимания невозможно налаживать нормальные конструктивные контакты с другими людьми. А без конструктивного общения с себе подобными человек в современном мире просто не в состоянии выжить.

Понять другого человека – это значит найти к нему единственно правильный подход. Когда вы прочитаете эту книгу, из вашего лексикона исчезнут выражения «Я его не понимаю», «Он какой-то странный», «Не знаю, как к нему подступиться» и т. д. Вы научитесь разбираться в самых разных людях, с разными характерами, убеждениями, жизненными ценностями. Вы сможете за внешними проявлениями увидеть суть, разглядеть то, что не бросается в глаза, и даже то, что некоторые люди предпочли бы скрывать. Для того, кто знает особые секреты поведения, внешности человека, кто умеет найти верный подход, чтобы помочь другому раскрыться, нет и не может быть тайн.

Как подойти к тому, кто кажется неприступным? Как

узнать, что скрывается за внешностью? Как расположить к себе даже самого неприветливого с виду человека? Как убедить другого в своей правоте? Это все не так уж и сложно, как кажется на первый взгляд. Чуть-чуть необходимых знаний и опыта, и вы научитесь подбирать ключи к любому человеку в любой ситуации.

Подобрать ключи к человеку – это вовсе не значит использовать его в своих целях и манипулировать им. Нет, предлагаемые здесь методы вполне этичны и не противоречат нормам морали и нравственности. Подобрать ключ к человеку – это значит сослужить хорошую службу и себе, и ему. Ведь поняв сильные и слабые стороны другого, мотивы его поступков, его истинные цели и задачи, вы сможете построить с ним взаимовыгодное общение, а от этого всем будет только польза. С другой стороны, вы сможете легко, без проблем уйти от ненужных для вас или попросту вредных контактов, потому что научитесь легко распознавать скрытых врагов, недоброжелателей или тех, кто попусту похищает ваше время и энергию.

В этой книге вы найдете **тридцать простых советов**, которые научат вас:

- ◆ разбираться во всем многообразии человеческих индивидуальностей;
- ◆ разгадывать загадки человеческого характера и поведения;
- ◆ понимать сильные и слабые стороны, цели и мотивы

другого человека;

- ◆ находить самые приемлемые способы взаимодействия с разными людьми;

- ◆ располагать к себе людей и добиваться нужных вам целей в общении.

Эти советы **просты, но чрезвычайно эффективны.** Ведь они основаны на последних достижениях практической психологии и других наук о человеке. Главное – будьте уверены в своих силах, ничего не бойтесь, и очень скоро вы станете настоящим знатоком человеческих душ.

Успехов вам!

Совет первый

Зажгите внутренний свет, и люди сами потянутся к вам

Каждый раз, собираясь вступить в общение с любым человеком, представьте себе, что внутри вас сияет мягкий теплый свет. И глаза излучают теплое свечение, как будто в голове у вас горит лампочка.

Чтобы суметь подобрать ключи к любому человеку и наладить контакт, в первую очередь вы сами должны быть готовы к этому контакту. Оставаясь внутренне закрытым, настороженным и нелюдимым, вряд ли можно рассчитывать на успех общения. Это не значит, что надо раскрывать душу перед каждым первым встречным, всем без разбору доверять и любого впускать в свою жизнь. Задача в другом – оставаясь самим собой, сохраняя неприкосновенность границ своей жизненной территории, научиться создавать для себя и другого комфортную среду, наиболее благоприятствующую общению. Для этого вам придется лишь немного потренироваться в создании у себя соответствующего внутреннего настроя и узнать секреты эффективного взаимодействия с другими людьми.

Получите преимущества в самом начале общения

Обратите внимание, к каким людям неосознанно тянутся все без исключения. К таким, которые словно бы излучают тепло и свет. Этому можно научиться.

И при этом вовсе не обязательно постоянно улыбаться и изображать радушие на лице.

Когда у вас внутри словно бы горит маленький фонарик, даже незнакомые с вами люди мгновенно чувствуют, что вы человек, открытый для общения и доброжелательный, что общаться с вами, во-первых, приятно, а во-вторых, безопасно. Таким образом вы сразу же снимаете барьеры и настороженность между вами и собеседником. Можно сказать, что вы одним своим видом уже помогаете ему избавиться от напряжения, расслабиться и спокойно, с доверием воспринять то, что вы скажете. Чувствуете, какие преимущества это дает вам уже в самом начале контакта?

Станьте открытым и при этом защищенным

Главное – зажигать этот внутренний свет осознанно, научиться управлять им. Тогда ваша доброжелательность, открытость и внутренняя теплота в общении будут вашим сильным местом и никогда не превратятся в вашу уязвимость. Открытым и доброжелательным человеком многие желают воспользоваться, ошибочно принимая его открытость за слабость. Если же вы управляете своим внутренним состоянием, контролируете себя, то ваш внутренний свет вовсе не мешает вам при необходимости постоять за себя,

а, напротив, только поможет в этом. Потому что такое вот внутреннее свечение, помимо всего, еще и защищает вас от нежелательных воздействий. Немного потренировавшись, вы заметите, что ваш внутренний свет позволяет вам сохранять не только прекрасное расположение духа в любой ситуации, но и трезвую, ясную голову, которая безошибочно подскажет вам, как направить диалог в нужное русло.

Практикум

Потренируйтесь сначала наедине с собой. Представьте себе, что ваши глаза, как лампочки, излучают свет. Посмотрите такими глазами на окружающий мир. Старайтесь не «натягивать» улыбку и вообще сохранять обычное выражение лица. Если улыбка возникает сама собой – позвольте ей возникнуть, но только если это происходит полностью естественно, без контроля вашей воли.

Затем представьте себе, что свет заполняет все ваше тело. Теперь лучи света идут не только из глаз, но и из сердца. Удерживайте это состояние столько времени, сколько сможете.

Когда у вас будет получаться это достаточно легко, потренируйтесь включать внутренний свет где-нибудь в людном месте, например на улице или в транспорте. Последите, меняется ли при этом реакция на вас других людей.

Попробуйте зажечь внутренний свет и, сохраняя его, заговорить с каким-то незнакомым человеком – продавщицей,

водителем маршрутки или случайным прохожим (у которого можно справиться о времени или уточнить маршрут вашего движения). Запомните: вам не нужно ничего специально демонстрировать, не нужно стараться придать лицу приветливое выражение, а голосу – заискивающие интонации. Все, что вам нужно, – это зажечь внутренний свет.

Возьмите за правило включать внутренний свет в любой ситуации, когда вам предстоит общаться с другими. Со временем это начнет получаться у вас автоматически. Не удивляйтесь, если очень скоро люди, с которыми вы общаетесь, начнут отзываться о вас как об очень хорошем, приятном человеке, который удивительно располагает к себе.

Совет второй

Внешнее должно отражать внутреннее. Естественность самая дорогая визитная карточка

Научитесь держаться так, чтобы ваши слова, поступки и все внешние проявления полностью соответствовали тому, что вы на самом деле думаете и чувствуете.

Естественность, органичность поведения – одно из главных условий успеха в общении. Представьте себе человека, который стоит ссутулившись, переминается с ноги на ногу, смотрит в пол и при этом говорит: «Я абсолютно уверен, что справлюсь с этой работой». Очевидно, что у окружающих эти слова вызовут недоверие, ведь они почувствуют, что произнесенная этим человеком фраза никак не согласуется с его истинным состоянием. И ведь при этом не исключено, что он и в самом деле прекрасный работник, но его неумение быть в согласии с самим собой работает против него.

Притворство не способствует успеху

Точно так же не способствуют успеху застывшая, натянутая улыбка, показной энтузиазм, притворное сочувствие и

вообще любая попытка внешне изобразить чувства, которых на самом деле нет.

Люди очень часто недостаточно прозорливы, чтобы уличить нас в несоответствии нашего поведения нашему внутреннему состоянию. Даже если вы неискренне улыбаетесь, очень многие сочтут вашу улыбку вполне естественной. То есть на сознательном уровне вас вряд ли кто-то «разоблачит». Но даже если сознание вашего собеседника не заметит некоторой несогласованности в вашем поведении, то бессознательно он обязательно на это отреагирует. А именно: если вы находитесь в согласии с собой – вам бессознательно будут доверять. А вот человеку с несогласованным поведением на доверие рассчитывать трудно. Он может твердить всем известные прописные истины, но если он делает это заученно, механически, а в глубине души думает о чем-то другом, то вряд ли его слова кого-то убедят. Собеседники, возможно, будут кивать из вежливости, но останутся при своем мнении.

Чтобы убеждать других, будьте сами убеждены

Зато если человек говорит искренне, убедительно, если он сам убежден в своей правоте – он и других убедит в чем угодно, и у него появятся все шансы стать лидером.

Значит, если вы хотите кого-то в чем-то убедить, чтобы вам беспрекословно поверили, – убедите сначала самого себя! Научитесь вести себя так, чтобы ваше выражение лица, поза, жесты соответствовали тому, что вы на самом деле ду-

маете и чувствуете. Откажитесь от привычки изображать какие-то чувства внешне. Лучше прислушайтесь к себе и разберитесь, что вы на самом деле чувствуете. Понаблюдайте за собой словно бы со стороны и обратите внимание, как выражаются у вас самые искренние ваши чувства. Они могут выражаться очень просто, совсем не ярко, но главное – что они выражаются естественно, безо всякой игры на публику. Когда наши чувства выражаются естественно – мы внутренне целостны, мы не разделены на внешнее и внутреннее, а потому чувствуем себя наиболее комфортно. Мы свободны, не напряжены, мы являемся самими собой. Когда человек таков, какой он есть, он всегда привлекателен, он располагает к себе, ему доверяют.

Вывод: если хотите быть понятыми другими людьми, если хотите, чтобы вас принимали таким, какой вы есть, – примите сначала самого себя, научитесь жить с собой в мире и согласии.

Практикум

Останьтесь наедине с собой, устройтесь в какой-нибудь удобной, расслабленной позе, подальше от зеркала. Смотреть на себя в зеркало не рекомендуется, потому что отражение может только сбить вас с толку, помешать сосредоточиться на себе.

Обратите внимание внутрь себя и вспомните что-то, что вызывает у вас искреннюю улыбку. Не заставляйте себя улы-

баться специально – пусть улыбка возникнет сама собой. Обратите внимание, как вы себя чувствуете, когда улыбаетесь вот так, от души, от сердца. Заметьте, что работают несколько другие группы мышц, чем при искусственно изображенной улыбке. При естественной улыбке мышцы лица работают гораздо мягче. Это может быть улыбка почти одними глазами, когда смягчается общее выражение лица и губы мягко и естественно приподнимаются. Тогда как при искусственной улыбке обычно совсем не задействованы мышцы возле глаз, а уголки губ поднимаются слишком резко и напряженно.

Более того, вы заметите, что при естественной улыбке меняются и ощущения во всем теле. Улыбка как будто излучается всем телом сразу, и оттого меняются и мимика, и жесты, и движения, и вся пластика. Обязательно запомните эти ощущения! Именно свои внутренние ощущения, а не то, как это проявляется внешне.

Потренируйтесь во время общения с разными людьми улыбаться такой, естественной улыбкой. А если привычка изображать улыбку будет брать верх – сразу вспоминайте свои ощущения, когда вы улыбаетесь искренней улыбкой.

При возможности снимите на видеокамеру себя сначала со специально «сделанной» улыбкой, затем с улыбкой естественной. Оцените разницу. Несомненно, вам гораздо больше понравится, как вы выглядите, когда находитесь в согласии с собой. Немного потренировавшись, вы почувствуете,

что это состояние еще и очень приятно. Поверьте, в общении с любимым человеком находиться в согласии с собой – это не только абсолютно безопасно, но и очень полезно. Когда мы в согласии с собой – нас трудно обвести вокруг пальца, ввести в заблуждение или подчинить себе, ведь мы свободны, не напряжены и благодаря этому гораздо лучше видим истинные мотивы и цели другого человека, и можем спокойно и естественно пресечь нежелательное для нас направление беседы.

Затем точно так же потренируйтесь выражать голосом свои истинные чувства, затем – в жестах, в пластике. Главное, чтобы и ваши интонации, и движения не создавались вами специально, а словно бы рождались сами собой, спонтанно и непреднамеренно шли изнутри, от души и сердца.

Совет третий

Войдите в роль другого человека

Независимо от того, нравится вам или нет человек, с которым приходится общаться, хотя бы на несколько мгновений поставьте себя на его место, посмотрите на ситуацию его глазами, постарайтесь понять, что он чувствует и почему ведет себя так, а не иначе.

Способность «влезть в шкуру» другого и посмотреть на мир его глазами называется эмпатией. Это вовсе не значит, что для эффективного общения вам придется мыслить и чувствовать точно так же, как ваш собеседник, или, того хуже, во всем с ним соглашаться. Вовсе нет, вам не обязательно даже нравиться друг другу. Но вот понять другого – это значит с гораздо большей долей вероятности достичь в общении с ним нужного вам результата.

Почувствовать состояние другого человека – значит мгновенно наладить с ним контакт

Эмпатия – это «вчувствование» в другого человека, что сродни актерскому перевоплощению. Не надо вживаться в другого всерьез и надолго – но вот на миг, словно бы играючи, стать им, почувствовать его состояние изнутри – значит мгновенно наладить с ним контакт. Почувствовав таким об-

разом состояние другого человека, поставив себя на его место, вы научитесь понимать его, а может, даже сочувствовать ему, при этом абсолютно его не осуждая, не критикуя, не навешивая ярлыков. Если вы сможете взглянуть на мир глазами другого, вы гарантированно установите с ним живой, теплый контакт, ваше общение будет не формальным, не поверхностным, а очень глубоким. Вы проникнете во внутренний мир собеседника, поймете его истинные переживания, и это, скорее всего, заставит вас изменить стратегию вашего общения на более продуктивную.

Создайте поле взаимопонимания

Если вы не понимаете, что движет человеком, и начинаете его ругать, он, скорее всего, замкнется или начнет защищаться, и настоящего общения не получится. Сумев же почувствовать боли и радости другого, вы создадите общую атмосферу сочувствия, сопереживания, доверия. Собеседник почувствует, что вы словно создали вокруг вас обоих единое поле общих интересов и взаимопонимания. В таких условиях гораздо легче договориться о чем угодно! Человек обязательно почувствует, что вы относитесь к нему с пониманием. В таком случае вам гораздо легче будет донести до него ваши аргументы, и он спокойнее примет ваши предложения и согласится с вашей правотой.

Практикум

Иногда люди боятся ставить себя на место другого, так как им кажется, что из-за этого они могут потерять свое собственное лицо, словно бы раствориться в другом и забыть о своих интересах. Чтобы научиться эмпатии и при этом не потерять себя, есть один верный прием: делайте это играючи, понарошку. Кроме того, не оставайтесь надолго в роли другого человека, обычно достаточно от нескольких секунд до минуты такого «погружения» в образ, чтобы понять человека, что называется, изнутри.

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.