

СЕАНСЫ ПСИХОТРЕНИНГА

СЕАНСЫ ПСИХОТРЕНИНГА СЕАНСЫ ПСИХОТРЕНИНГА СЕАНСЫ ПСИХОТРЕНИНГА СЕАНСЫ ПСИХОТРЕНИНГА СЕАНСЫ ПСИХОТРЕНИНГА

Наталья
Ром

Камасутра общения

Магия слов и жестов



Наталья Ром
Камасутра общения.
Магия слов и жестов
Серия «Сеансы психотренинга»

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=5973179
Камасутра общения. Магия слов и жестов: Ардис; Москва; 2009

Аннотация

<p id="_z14">Как умело начать и поддержать беседу? Как «разговорить» собеседника и убедить его в своей правоте? Как сделать уместный комплимент? Как правильно реагировать на критику и противостоять манипуляциям и словесным атакам? Как расположить к себе человека, используя движения, позы, жесты и мимику? Как подобрать правильную интонацию и тон голоса? Авторский тренинг Натальи Ром – это практическое руководство по эффективному общению, которое поможет Вам наладить личную жизнь и позволит продвинуться вверх по карьерной лестнице. Вы научитесь убеждать своих клиентов, начальника, подчиненных, сможете заводить новые деловые контакты и быстро решать поставленные задачи. Вы с легкостью начнете знакомиться с лицами противоположного пола, добьетесь взаимопонимания с родными и близкими. Вы научитесь общаться

и будете получать истинное удовольствие от самого процесса общения!

Содержание

Вступление	5
Шаг первый. Создайте впечатление!	9
Или Как сформировать положительное мнение о себе за первые 10 секунд	9
Общение вербальное и невербальное	11
Сила улыбки	13
Сдержанная улыбка	14
Свет глаз	15
Секрет игроков	17
О чем скажет взгляд	17
Уверенная осанка	18
Назад в будущее	19
Практика первого шага	20
учимся улыбаться	20
Строим глазки	21
Конец ознакомительного фрагмента.	22

Наталья Ром

Камасутра общения.

Магия слов и жестов

Вступление

Здравствуйте, друзья! Я рада приветствовать вас и с удовольствием представляю вашему вниманию тренинг «Камасутра общения».

Почему тренинг называется именно так? Очень просто! Все знают, что Камасутра – это древнеиндийский трактат о любви. Своеобразный учебник искусства любви, который помогает познать особое наслаждение от секса.

Так вот, тренинг «Камасутра общения» – это практическое пособие по искусству общения. Изучив его, а самое главное, применив на практике, вы сможете общаться с людьми проще, непринужденнее, с легкостью будете добиваться взаимопонимания и научитесь получать удовольствие от самого процесса общения!

Кстати, как и в древнеиндийской Камасутре, в тренинге общения представлены техники, основанные на движениях, жестах и позах человека. При чем здесь жесты и позы? При том, что это основа общения, но об этом чуть позже.

Представьте себе, что о вас отзываются как об очень интересном и внимательном собеседнике. Друзья всегда обращаются к вам за советом. Знакомым вы кажетесь удачливым человеком, любимчиком Фортуны. Вы словно магнит притягиваете восхищенные взгляды! Вокруг вас всегда много интересных людей. Перед вами открываются любые двери. Вы уверенно ведете себя на деловых встречах и непринужденно болтаете на вечеринках. Вы с легкостью продвигаетесь вверх по карьерной и социальной лестнице...

Все это хорошо, но не про вас? Хотите знать, почему? Тогда я открою вам главный секрет «везунчиков». Т-ссс! Не рассказывайте никому – это великая тайна! Но я тихонько шепну вам на ушко: *«Главный секрет любимчиков Фортуны состоит в том, что они умеют общаться легко!»*

Под словом «легко» надо понимать непринужденное общение, которое складывалось и шлифовалось годами. То есть сознательное – или интуитивное – применение наработанных в течение жизни техник уверенного поведения и эффективного общения.

У меня для вас хорошая новость. Все основные техники эффективного общения, на освоение которых люди тратят лучшие годы жизни, набивая шишки и раз за разом становясь на одни и те же грабли, мы с вами пройдем за 12 шагов.

Однако легкой жизни я вам не обещаю! Чтобы преуспеть и стать настоящим асом общения, вам нужно будет самосто-

ятельно воплотить в жизнь все приемы и техники, представленные в тренинге. И постоянно ими пользоваться, чтобы эти техники и приемы стали для вас хорошей привычкой. Искусство легкого общения дается трудом! Такой вот каламбур.

Кстати, знаете, почему каждый урок тренинга называется не главой, не ступенью, а шагом? Ответ прост! Шаг – это определенное действие. Несложное, понятное, и самое главное, выполненное именно вами действие. Шаг никто не может сделать за вас! Чтобы добиться успеха, вам нужно тщательно изучить каждый шаг и применить описываемые в нем приемы в жизни. И только после этого переходить к следующему шагу!

Если вы водитель, вспомните, как вы учились водить машину. Для тех, кто не сидел за рулем, скажу, что первое время даже представить себе невозможно, как все необходимые действия делать одновременно. Снять машину с ручного тормоза, включить поворотник, отжать сцепление, переключить скорость, плавно отпуская сцепление, нажать на педаль газа и начать движение. При этом надо держать руль, смотреть в зеркало заднего и бокового вида, чтобы не создать помех движущемуся транспорту.

Человек, который первый раз садится за руль, испытывает колоссальную нагрузку. И даже не потому, что это трудно, а потому, что нет отлаженного механизма действий. Че-

рез некоторое время – а с практикой навык приходит очень быстро! – водитель уже не думает, что нужно сделать в первую очередь и как это нужно сделать. Благодаря многократному повторению его движения становятся автоматическими!

То же верно и в случае с общением. Как только вы примените ту или иную технику несколько раз, она станет автоматической, то есть уйдет на уровень подсознания. Что особенно приятно – результат вы получите сразу же, как только начнете выполнять представленные в этом тренинге техники.

Шаг за шагом выполняя упражнения, вы очень скоро научитесь эффективно общаться, завязывать дружбу и поддерживать прочные долгосрочные отношения. И самое главное – вы будете действительно получать удовольствие от общения!

Будьте готовы: ваша жизнь изменится кардинальным образом, потому что изменитесь вы сами!

Итак, мы начинаем!

Шаг первый. Создайте впечатление!

Или Как сформировать положительное мнение о себе за первые 10 секунд

Каждый день все мы встречаемся со множеством людей. Общаемся с домашними, друзьями, коллегами и соседями, контактируем с незнакомыми людьми в транспорте, магазине, кафе... Но при этом у подавляющего большинства людей навыки эффективного общения сводятся практически к нулю!

Мини-тест

- Вы не можете самостоятельно познакомиться с понравившимся человеком?
- Вы не умеете начинать разговор?
- Вам неловко просить помощи?
- Вы часто ссоритесь с супругом (супругой)?
- Вы никак не можете добиться взаимопонимания с родными?

- Вы просите повышения зарплаты, но начальник не обращает на вас ни малейшего внимания?
- Вы усердно работаете, проводите нужные встречи, но сделки так и не совершаются?

Почему? Кто виноват? Наконец, что делать? Конечно же, учиться, учиться и еще раз учиться!

А начнем мы, как водится, с самого начала – с искусства производить первое впечатление. Как говорил Бернард Шоу: «У вас никогда не будет второго шанса произвести первое впечатление». Поэтому отнеситесь к первому шагу со всей серьезностью!

Общение вербальное и невербальное

Исследования показали, что около 70 % личного общения осуществляется через невербальные каналы. То есть с помощью движений, поз, жестов и мимики. И только 30 % – через вербальные. Из этих 30 % всего лишь 10 % составляют слова, а 20 % включают тон голоса и интонацию.

Другими словами, неважно, что вы говорите, важно, как вы это говорите, и какие жесты при этом используете. Более того: ваше тело начинает говорить еще до того, как вы откроете рот и произнесете первое слово!

Именно поэтому постижение искусства общения мы с вами начнем с изучения мимики, жестов и поз. Это основа эффективного общения и любого взаимодействия с людьми!

Человеческий мозг способен улавливать десятки тысяч знаков в секунду. По тому, как человек ходит, садится, улыбается, протягивает руку, здоровается, можно сказать, что это за человек и насколько он искренен в своих намерениях. Поэтому, когда люди впервые встречаются, они уже с первых минут могут определить для себя, симпатичен им собеседник или нет.

То, что верно в отношении других людей, справедливо и по отношению к вам! Каждое ваше бессознательное движение рассказывает окружающим все о вас и о том, о чем вы на самом деле думаете. Эти движения могут быть незаметны-

ми и ускользнуть от сознания, но именно они оказывают сильнейшее притягивающее или отталкивающее действие. Каждая улыбка, каждый взгляд, каждый звук, слетающий с ваших уст, может привлечь к вам окружающих или заставить их бежать прочь.

Первые впечатления особенно сильны. Обратите внимание: когда люди встречают вас в первый раз, они как бы сканируют вас, составляют ваш образ. Причем этот образ остается в их памяти навсегда! Именно он становится для окружающих источником информации о том, что вы из себя представляете. На основе полученной информации люди будут общаться с вами тем или иным образом.

Однажды известную журналистку, которая хорошо разбиралась в психотипах людей, попросили определить самого богатого человека в казино. Окинув взором играющую публику, она, недолго думая, указала на одного внешне ничем не примечательного парня.

На вопрос, почему она выбрала именно его, журналистка ответила: «Он двигается как огромная пачка денег». Стоит ли говорить, что она оказалась права!

Изучив этот тренинг, вы тоже сможете, знакомясь с людьми, с первого взгляда определять, кто есть кто. А при желании и сами научитесь двигаться как пачка денег! Насколько эта пачка будет огромной – зависит только от вас самих.

Итак, наша первая задача – научиться создавать о себе благоприятное впечатление с первых секунд. Начнем с улыбки!

Сила улыбки

Вспомним одно из основных правил Дейла Карнеги: «Улыбайтесь!» Можно сказать, что это правило безотказно действует и по сей день, *если...* Если ваша улыбка искренняя и вы умело ею пользуетесь!

Вспомните продавцов-консультантов, сетевиков и торговых агентов. Конечно, без улыбки они бы не продали ничего. Но вы-то ощущаете, что вам неуютно от этой постоянной натянутой улыбки. Правильно, потому что улыбка эта неискренняя и вы подсознательно чувствуете истинный ее смысл.

Скажите, вы когда-нибудь видели деловых людей или политиков, которые на переговорах или при совершении сделки улыбаются, не переставая? Нет, их улыбка – как драгоценный дар, она проявляется всего раз или два на протяжении всех переговоров.

Первый раз партнеры улыбаются, когда знакомятся. Их улыбка говорит: «Мы рады знакомству и готовы к сотрудничеству». Второй раз – когда переговоры завершены. Теперь улыбка означает: «Все прошло по плану, мы довольны результатом».

Успешные люди знают, что улыбка – один из самых силь-

ных инструментов влияния. Поэтому они тщательно настраивают этот инструмент, чтобы достичь максимального эффекта. Они делают свою улыбку настолько могущественной и обворожительной, что вместе с ними улыбается весь мир!

Хотите достичь того же эффекта? Тогда запомните: *сила вашей улыбки в ее сдержанности!*

Сдержанная улыбка

Встречаясь с незнакомым человеком, не спешите улыбаться. Сначала как бы оцените партнера, всмотритесь в его лицо. Только после этого медленно улыбнитесь. Этим вы скажете партнеру: «Я вам рад, вы мне интересны».

Сдержанная улыбка добавит вашим словам взвешенности и искренности. Но – обратите внимание! – интервал между оценивающим взглядом и последующей улыбкой должен быть не более одной-двух секунд. Иначе партнер почувствует себя неуверенно, а вы вместо положительной ответной реакции получите отрицательную.

Правило «сдержанной улыбки» особенно актуально для женщин в бизнесе. Женщины торопятся улыбаться. Тем самым они подают сигнал: «Посмотрите, какая Я!» А нам важнее расположить к себе партнера, поэтому ваша улыбка должна говорить: «Посмотрите, какой ВЫ!»

Женщины, которые умеют сдержанно улыбаться, воспринимаются в корпоративном мире как более надежные парт-

неры. Примеров вокруг – тысячи! Посмотрите, например, как ведут себя и как улыбаются женщины-политики, известные деловые женщины.

Итак, ваша улыбка должна появляться на лице не сразу же при встрече, а немного позже. И расцветать медленно – тогда она будет внушать больше доверия.

Теперь давайте перейдем к изучению еще одного важнейшего средства общения из нашего арсенала – взгляду.

Свет глаз

Ваши глаза – мощное оружие, обладающее огромной силой! Одним взглядом можно разжечь чувства или остудить пыл, приласкать или оттолкнуть.

Вспомним несколько определений: «большие детские глаза», «черный глаз», «бегающие глазки», «завораживающий взгляд», «гневный взгляд», «блеск в глазах». Глаза могут многое рассказать о человеке!

Например, зрачки расширяются и сужаются в зависимости от того, как меняется отношение и настроение человека. Влюбленную женщину обязательно выдадут расширенные зрачки. И мужчина заметит этот знак, даже не отдавая себе в этом отчета. Ведь наш мозг устроен так, что незаметно для своего сознания мы реагируем на малейшие изменения, интерпретируя полученные сигналы.

Кстати, именно поэтому приглушенный свет создает ощу-

щение интимной обстановки. Чем меньше света, тем более расширены зрачки. А значит, мозг подает сигнал к «боевой готовности»!

Секрет игроков

Вы когда-нибудь играли в покер? Профессиональные игроки хорошо знают: определить, какие карты у твоего соперника, можно по глазам. Если выпадают хорошие карты, зрачки быстро расширяются. Зная это, сами игроки, как правило, либо надевают затемненные очки, либо не смотрят в глаза своим соперникам.

Когда вы разговариваете с людьми, ведете переговоры, научитесь смотреть в зрачок – он расскажет вам всю правду об истинных чувствах и настроениях человека!

О чем скажет взгляд

Если человек что-то скрывает от вас, его глаза будут встречаться с вашими менее трети всего времени общения.

Если же взгляд собеседника встречается с вашим более, чем две трети всего времени общения, это может означать одно из двух:

- он считает вас интересным или привлекательным (в этом случае зрачки его глаз будут несколько расширены);
- он настроен враждебно по отношению к вам (в этом случае зрачки будут сужены).

Уверенная осанка

Что еще поможет вам создать образ уверенного и успешного человека? Конечно же, ваша осанка – основа уверенного поведения!

Скажите, случилось ли вам, глядя на незнакомого человека, сразу же ощущать, что этот человек уверен и успешен? И как вам удавалось это определять? Конечно же, при помощи невербального канала! И в первую очередь – по манере держаться и уверенной осанке.

Хотите в глазах других людей выглядеть уверенным и успешным человеком? А самого себя ощущать таковым? Тогда прежде всего расправьте плечи! Это основа, фундамент уверенного поведения.

Для более детальной проработки уверенности в себе и уверенного поведения могу порекомендовать тренинг «Как выработать здоровый пофигизм, или 12 шагов к уверенности в себе». Ну а для начала – небольшое домашнее задание. И практика, практика, практика!

Назад в будущее

Вспомните какое-нибудь яркое радостное событие. Например, вас повысили по службе, вам признались в любви, вы блестяще завершили важный для вас проект... Вспомните, какой подъем вы испытали, как вы радовались, как были довольны собой!

Заметили? Ваша голова автоматически поднимается. Плечи расправляются. На лице появляется открытая улыбка. Глаза начинают сиять. Именно так выглядят успешные люди! Они твердо стоят на ногах. Их движения излучают уверенность. Они улыбаются мягко и с достоинством. И у них гордая осанка!

Закрепить хорошую осанку никогда не поздно. Для этого достаточно регулярно выполнять несложные упражнения. Если вы будете достаточно терпеливы и настойчивы, уже через месяц у вас войдет в привычку держать спину прямо.

Добавьте к гордой осанке царственную улыбку, о которой мы говорили выше, прямой открытый взгляд – и успех не заставит себя ждать! Наслаждайтесь своим новым самоощущением и тем впечатлением уверенности и привлекательности, которое вы производите на окружающих. Получайте от этого удовольствие!

Практика первого шага

учимся улыбаться

Встаньте перед зеркалом и несколько раз улыбнитесь. Заметьте, насколько разнообразной может быть ваша улыбка! Отметьте для себя наиболее удачные варианты. Придумайте им названия, соответствующие вашему состоянию, Например: «застенчивая улыбка», «кокетливая», «деловая», «приятельская»... Попросите подругу или друга выступить в качестве критика. Пусть попытается угадать названия всех улыбок, которые вы продемонстрируете.

Обязательно потренируйте на своих знакомых прием «деловая улыбка». Помните: окидываем партнера взглядом, смотрим ему в глаза и медленно улыбаемся. При этом промежуток времени между вашим «сканирующим» взглядом и последующей улыбкой должен составлять 1–2 секунды! Не более!!! Попросите ваших знакомых рассказать об ощущениях после демонстрации этого приема. Если вы сумеете вызвать у них особое расположение, если ваша улыбка произведет приятное впечатление, считайте, что вы постигли тайну «сдержанной улыбки»!

Строим глазки

Чтобы расположить к себе собеседника, вы должны встречаться с ним взглядом большую часть времени вашего общения. Человек, который редко смотрит в глаза или часто отводит взгляд, не пользуется доверием!

Ни в коем случае на переговорах или при доверительном общении не надевайте темные очки. И наоборот, если вам человек безразличен, – смело прячьте глаза за темными стеклами!

Кроме того, запомните несколько приемов прицельной «стрельбы глазами», с помощью которых вы сможете вести диалог в нужном для вас ключе. Только прежде чем испытывать их в полевых условиях, обязательно попрактикуйтесь на своих друзьях или близких! Практика необходима для отработки новых навыков. Малейшая оплошность может привести к тому, что собеседник неверно истолкует ваше поведение.

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.