Карнеги. Сильнейшие приемы общения: от простого к сложному. 100 отличных упражнений. Книга-тренажер

Автор:
Алекс Нарбут

Карнеги. Сильнейшие приемы общения: от простого к сложному. 100 отличных упражнений. Книга-тренажер

Алекс Нарбут

Успех на 100%

Эта книга – уникальный методический тренинг для поэтапного освоения системы Дейла Карнеги. Система упражнений, приведенная в книге, позволяет быстро освоить все основные приемы и применять их максимально эффективно. До этой книги такого тренинга не было! И мало кто из читавших книги Карнеги может похвастаться, что умеет применять все приемы великого мастера общения на практике. Упражнения, разбитые на пять тренинговых блоков, позволят вам с каждым днем совершенствовать свое мастерство общения. Как спортсмен ежедневными тренировками повышает свой спортивный разряд, постепенно приближаясь к званию мастера спорта, так и вы при помощи ежедневных практик сможете достигнуть высшего пилотажа в сфере общения. Вы можете тренироваться в любом месте и в любое время – и с каждым днем ваш разряд общения будет повышаться!

Алекс Нарбут

Карнеги. Сильнейшие приемы общения: от простого к сложному. 100 отличных упражнений. Книга-тренажер

Наконец-то я получил ответы на все вопросы, которые возникали у меня, когда я читал книги Дейла Карнеги! Все оказалось так просто, когда в этой книге разложили все «по полочкам». Я просто открыл своего любимого автора заново!

Дмитрий Н., преподаватель

Я – спортсмен, кандидат в мастера спорта, поэтому подход, использованный автором этой книги, оказался близок и понятен мне. Я привык к ежедневным тренировкам и без труда добавил к физическим упражнениям психологические. Тем более что они не требуют никакого специального оснащения – я занимаюсь в любое время и в любом удобном для меня месте. Мой разряд общения уже повысился до 3-го, и я не собираюсь останавливаться на достигнутом!

Геннадий К.

Замечательная книга! Просто внимательно читай, последовательно выполняй упражнения – и твои способности к общению повышаются как будто сами собой!

Юлия Д., студентка

Я честно пыталась использовать советы Дейла Карнеги при общении с людьми, но часто сталкивалась с тем, что окружающие реагируют на мое поведение совсем не так, как я ожидаю. Теперь я знаю, в чем дело – эта книга помогла мне прочувствовать все нюансы уроков Карнеги, которые я раньше упускала из виду. Теперь я всегда получаю от окружающих ту реакцию, на которую рассчитываю.

Татьяна Т., библиотекарь

Беру с собой эту книгу, куда бы я ни направлялся – открываю ее в любую свободную минуту и продолжаю тренинг. Это очень удобно!

Евгений Александрович

Мы с подругой устроили соревнование – кто первым достигнет вершины мастерства общения. Точно выполняли все упражнения и сразу же применяли новые знания на практике. Победила дружба – «к финишу» мы пришли одновременно. А в процессе занятий сдружились еще больше и заметно расширили свой круг общения.

Мария К.

Магия, которая порой не срабатывает

Каждый человек, который хоть раз открывал какую-либо из книг Дейла Карнеги, во время чтения испытывал необыкновенный подъем, словно в его руки попала волшебная палочка.

Простые советы, которые дает Карнеги, действительно подобны волшебной палочке, которая способна открыть потайную дверь человеческой души. Человеку кажется, что стоит «вставить ключик в замок» – и дверца откроется сама по себе.

Так, по словам самого Карнеги, и должно быть. Однако жизнь показывает, что эти магические ключи срабатывают далеко не с каждым человеком.

Да, очень многим удается с помощью этих «ключиков» выстраивать отношения с самыми сложными людьми. Но, к сожалению, есть немало и тех, кого постигло разочарование. Советы Карнеги, столь хорошо и гладко изложенные в книгах, в реальной жизни почему-то не имели никакого действия на других людей. И человек, полагавший, что ему в руки дали магические ключи от любой человеческой души, вдруг обнаруживал, что далеко не всякий человек готов открыть свою душу другому. Даже с помощью этих «магических ключей».

Но это вовсе не значит, что советы Дейла Карнеги плохи или устарели. Они обладают все той же магической силой, которая помогла самому Карнеги завоевать тысячи сердец. Но «волшебная палочка» – это всего лишь инструмент для установления хороших отношений.

И если этим инструментом пользоваться неправильно, то и результат будет маловпечатляющий.

Почему же советы Дейла Карнеги иногда не срабатывают?

Главная причина. Потому что эти приемы просто недостаточно проработаны! И проработать их без методического тренинга довольно сложно.

Ведь при всей своей простоте и привычности общение – сложный психический процесс. Чтобы люди действительно поняли друг друга, необходимо, чтобы совпали очень многие факторы, такие как:

• начальный психологический настрой, с которым люди начинают общение,

• индивидуальные навыки общения, личный опыт, мировоззрение и субъективное отношение собеседников друг к другу,

• предмет общения, обстоятельства, в которых оно проходит,

• язык невербального общения: поза, жесты, мимика, энергия, исходящая от собеседника.

Это – только самые главные факторы, а существует еще масса других условий, которые нужно учитывать. Кроме того, необходимо правильно распределять внутреннее внимание между собственными мыслями и потребностями и мыслями и потребностями другого человека.

Таким образом, чтобы общение было плодотворным, нужно в короткий момент времени выполнять несколько сложных задач: учитывать все условия, перечисленные выше, думать о том, какой совет Карнеги применить в этих условиях, да еще умудриться не потерять нить разговора…

Хотя мозг человека и считается совершеннее любого компьютера, но выполнить все эти задачи одновременно мы, подобно компьютеру, не можем.

Осознанно не можем! Потому что именно сознательная часть мозга неспособна удерживать во внимании несколько вещей в один и тот же момент времени.

Но мы можем возложить эту задачу на подсознание.

Для этого нужно:

• развить свои личностные качества повышенной коммуникативности,

• освоить умение наблюдать за собеседником и проникаться его состоянием, то есть развить в себе свойства эмпатии,

• научиться концентрироваться на поступающей информации и мгновенно обрабатывать ее.

Только после развития всех этих навыков и умений процесс общения будет происходить автоматически – то есть на подсознательном уровне. Вам не нужно будет концентрироваться на нескольких вещах одновременно, вы будете просто наслаждаться процессом общения, при этом не беспокоясь о том, что можете понять человека не так или «ляпнуть» что-нибудь не то.

Общение похоже на танец со многими па и сложными акробатическими элементами. Этот «танец» нельзя танцевать сходу. Чтобы танцевать его легко, мастерски, играючи, сначала нужно отработать отдельные движения, начиная с самых простых.

Приемы Дейла Карнеги подобны элементам танца. И так же, как в танце, новичку нельзя начинать со сложных, требующих опыта и мастерства, приемов.

Важно методически правильно освоить приемы Дейла Карнеги. В этом вам поможет тренинг, представленный в этой книге.

Четыре тренинговых блока

Тренинговые упражнения разбиты на четыре блока – мы называли их «разрядами», по аналогии со спортом.

4-й разряд общения: начальный уровень. Развитие личностных качеств

К первому блоку относятся упражнения четвертого – начального – разряда. Они помогут вам изменить свое отношение к миру, стать более открытым доброжелательным собеседником.

3-й разряд общения: приемы общения, направленные на собеседника

Второй блок, соответствующий третьему разряду, предлагает упражнения, направленные на развитие базовых приемов общения. Этот блок учит переносить внимание со своего внутреннего «Я» на личность собеседника.

2-й разряд общения: дальнейшее развитие личностных качеств

Третий блок, в котором вы найдете упражнения второго разряда, снова развивает личные качества: в процессе занятий вы научитесь менять собственные установки в общении.

1-й разряд общения: усложненные приемы общения, направленные на собеседника

В четвертом блоке содержатся упражнения первого разряда. Это усложненные приемы общения – и они снова направлены на собеседника.

Мастер общения

Пятый блок – «высший пилотаж», разряд, соответствующий мастеру. Это отточка мастерства, доведение коммуникативных навыков до совершенства.

Методические особенности тренинга

Как вы уже могли догадаться, по ходу тренинга фокус внимания постоянно перемещается. В первом и третьем блоке внимание сконцентрировано на развитии персональных качеств, во втором и четвертом – на собеседнике и его потребностях.

Такое ритмичное смещение внимания поможет вам не просто освоить нужные навыки, но и «запустить» правильную программу в подсознание.

Хотим сразу предупредить вас, что разделение на разряды очень условно. Оно сделано лишь затем, чтобы человек, занимающийся тренингом, легче ориентировался в приемах и выполнял их осознанно, четко понимая, какой навык он отрабатывает.

Быть может, занимаясь упражнениями одного из блоков, вы поймете, что уже давно и с успехом применяете эти навыки в жизни. Что делать в этом случае? Продолжать заниматься!

Повторяя известный вам навык, вы его не просто совершенствуете. Вы тем самым «сдаете на разряд», проверяете свой уровень. А проверка всегда очень важна. Кроме того, это помогает вам не растерять умение. Ведь навыки общения требуют постоянного применения на практике – иначе они атрофируются. Это

хорошо известно психологам, работающим «переговорщиками» в полиции (люди, вступающие в переговоры с террористами и преступниками). Когда для них нет работы, они постоянно проводят тренинги, приближенные к реальным условиям.

Вам тоже необходимо тренировать навыки общения – в любых условиях, в любой ситуации. Помните, что не бывает малозначащего общения. Перекинуться парой слов с соседом или «обменяться любезностями» с сердитой продавщицей – все это акты общения, которые должны давать определенный результат. Например, улучшить отношения с соседом или сбить «градус сердитости» у продавщицы.

В этой книге вы найдете упражнения для всех разрядов. Выполнять их желательно последовательно, начиная с упражнений самого низкого – четвертого – разряда. Даже если вам кажется, что вы и без того владеете описанными приемами – все равно выполните все упражнения. Тем самым вы не только проверите себя, но и выйдете на новый уровень владения приемом.

Система упражнений этой книги

В этой книге изложена система упражнений, разбитых на блоки. Каждый блок соответствует одному из разрядов (описание их смотри выше). Упражнения в блоках направлены на отработку приемов общения, данных Дейлом Карнеги в своих трех классических трудах:

• «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей»,

• «Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично»,

• «Как преодолеть чувство беспокойства».

Эти упражнения были разработаны профессиональными психологами и тренерами общения. Система в экспериментальном порядке была опробована на реальных людях и уже дала отличные результаты. Вот лишь некоторые из отзывов от людей, испытавших систему на себе:

Я с юности боялся людей и избегал общения, поэтому я выбрал работу, которая минимизировала бы мое взаимодействие с людьми. Особенную трудность я испытывал в общении с женщинами. Я начал тренировки с упражнений четвертого разряда, и уже через пару недель я свободно болтал в курилке с сотрудницами. За полгода мой разряд возрос до третьего, а затем – до второго и первого. К этому времени я уже был женат и имел множество друзей. Эти удивительные перемены свершились благодаря тренингу по Карнеги.

Алексей, 32 года, программист

Мой изначальный разряд (по шкале разрядов общения) был вторым. У меня было множество друзей, как близких, так и просто приятелей; прекрасные отношения с начальством и коллегами. Но мне не хватало чего-то более глубокого, таких отношений, которые бы удовлетворили потребность моей души во взаимопонимании. И я начала повышать свой разряд с помощью тренинга по Карнеги. Буквально с первых же дней занятий я поняла, что мои отношения с людьми вышли на иной уровень. Благодаря этому тренингу между мной и людьми установилась тесная душевная связь.

Инга, 28 лет, менеджер по персоналу

У меня никогда не было трудностей в общении, я легко шел на контакт с любым человеком. Но недавно я устроился на новую работу, которая предполагала тесное взаимодействие с деловыми партнерами. Мои переговоры с партнерами проходили не всегда успешно, и руководитель поставил мне на вид, что я не умею «выбивать» наилучшие для нашей фирмы условия. Тогда я уже слышал об экспериментальной программе тренинга по Карнеги. Я пошел туда, чтобы научиться договариваться с людьми. Мой разряд общения повысился со второго до мастера, и теперь переговоры – мой конек.

Виталий, 40 лет, руководитель отдела закупок

Вы тоже можете достичь подобных результатов. Для этого нужно только одно: тренироваться, тренироваться и еще раз тренироваться!

Как заниматься тренингом общения

Даже если вы уверены в том, что ваш разряд близок к высшему, необходимо все же начать с упражнений самого низкого разряда.

Запомните: перескакивать крайне нежелательно!

Представьте себя спортсменом, который в новом для себя виде спорта подтверждает звание мастера. Для того чтобы подтвердить это звание, вам нужно последовательно сдать на все предшествующие разряды.

Каждый из блоков упражнений не только помогает научиться приемам, данным Дейлом Карнеги, но и отработать трудности, которые люди обычно испытывают при общении с другими людьми. Трудности эти могут быть двух видов.

Первая трудность – ваши личные качества общительности не развиты до нужного уровня. В этом случае вам следует начинать упражнения, направленные на развитие этих качеств. Такие упражнения содержатся в блоках четвертого и второго разрядов.

Вторая трудность – вы не умеете переключать фокус внимания с себя на другого человека. Вам нужно научиться ставить себя на место собеседника, думать о его потребностях. Упражнения, развивающие эти навыки, содержатся в блоках третьего и первого разрядов.

Многие упражнения разделены на подвиды, помогающие отработать одни и те же навыки в разных условиях: в личном и деловом общении.

Не беспокойтесь о том, что тренировка будет занимать много времени. Вам не потребуется ходить на курсы или семинары, или выделять специальное время для занятия тренингом. Тренировка начинается тогда, когда вы начинаете общаться с любым человеком, и заканчивается, когда вы с этим человеком прощаетесь.

Что касается затрат времени и сил – вам понадобится только 15 минут вечером, для того чтобы проанализировать все ваши встречи, понять, по какому типу вы общались с тем или иным человеком, удалось ли вам выполнить задание, или же вы столкнулись с какими-то трудностями.

Для этого вам понадобятся две толстые записные книжки. Одна из них – ежедневник, в котором страницы дней разлинованы по часам. Желательно купить ежедневник без чисел: иначе вам придется начинать практикум с нового года, либо же писать с середины ежедневника, а это не очень удобно. Лучше проставьте все числа сами. Новый год для вас начнется с того дня, когда вы приступите к выполнению практикума.

Другая записная книжка – просто тетрадь с полями. Если поля на страницах не отмечены, сделайте это сами. В ежедневнике можно писать мелким почерком, а вот в тетради надо писать крупно, разборчиво, оставляя большой промежуток между строчками – чтобы позже, просматривая записи, вы могли вписать мысли, которые пришли к вам через несколько дней после проведения практики.

В ежедневнике вы будете коротко записывать имя человека, время и цель встречи.

В тетради вы будете записывать подробности этой встречи, что вы чувствовали во время разговора, как реагировал на вас человек, что говорил, какие чувства выражал.

И самое главное – вы должны записать результат встречи.

Он может быть самым разным – помните об этом. Даже чувство, с которым вы расстались с этим человеком, уже результат. Старайтесь, чтобы каждое общение заканчивалось на дружеской волне. Это будет лучшим результатом, вне зависимости от того, договоритесь вы или нет.

Итак, ваш личный таймер уже начал отсчитывать первые секунды. Чего же вы ждете? Приступайте к тренировкам! На старт, внимание, марш!

Четвертый разряд общения

Развитие своего «Я» для подготовки к эффективному общению

Приемы, которые следует освоить, чтобы сдать экзамен на 4-й разряд

1. Улыбайтесь!

2. Развивайте доброжелательность!

3. Займите правильную психологическую позицию мужества, искренности и жизнерадостности.

Особенность упражнений четвертого разряда

Общаясь с людьми, вы всегда должны помнить, что общение – это не ваше личное дело. Это ВЗАИМОдействие. В общении всегда участвуют две стороны: вы и ваш собеседник (или собеседники). Обе стороны преследуют какую-то цель – иначе зачем бы они общались друг с другом?

Эффективное общение – это такое общение, при котором собеседники могут не только высказать собственное мнение, но и понять ход мыслей партнера. В этом немаловажную роль играет правильная настройка. Люди, не настроенные на общение, или настроенные неправильно, никогда не будут эффективными и приятными собеседниками.

Упражнения этой части посвящены тому, чтобы обрести правильный жизненный настрой, и в частности – правильный настрой на общение.

Вам предлагается освоить три приема, которые помогут переключить ваше внутреннее состояние с отрицательного полюса на положительный. Вы

научитесь воспринимать мир и людей в светлом ключе и лучше относиться к самому себе.

Многие испытывают значительные трудности во взаимодействии с другими людьми. Часто это происходит оттого, что они зациклены на внутренних и внешних проблемах. Вокруг этого вертятся все их мысли и действия. Такие люди закрыты для окружающих, они замкнуты в тесном мирке собственного «я», и очень от этого страдают.

Они бы и рады открыться миру, но их останавливает страх, что мир их не примет или не так поймет. И надо сказать, что этот страх имеет под собой основания. Дело в том, что такие люди производят впечатление довольно угрюмых типов. Они обладают тем, что называют «отталкивающей энергетикой», и их попытка открыться может быть воспринята другими людьми как агрессия.

Единственный способ, благодаря которому такие люди могут установить контакт с окружающими, заключается в том, чтобы изгнать из себя угрюмость и настроиться на оптимистичный лад. Именно этому и посвящены упражнения данного блока.

Улыбайтесь!

Поступки «говорят» громче, чем слова, а улыбка «говорит»: «Вы мне нравитесь. Вы делаете меня счастливым. Я рад видеть вас».

Вот почему собаки имеют такой успех. Они так рады вас видеть, что готовы выпрыгнуть из собственной шкуры. И, естественно, мы рады видеть их.

Неискренняя улыбка? Нет, она никогда не введет в заблуждение.

Механика лицемерия нам известна, и она нас возмущает. Говорю о настоящей улыбке, улыбке, исполненной солнечного добра, идущего из глубины души, об улыбке, которая высоко ценится на бирже человеческих чувств.

Заведующий крупным нью-йоркским универмагом говорил мне, что охотнее возьмет на работу продавцом девушку, не сумевшую окончить школу, но обладающую очаровательной улыбкой, нежели доктора философии с пресной физиономией.

Председатель совета директоров одной из крупнейших в США компаний по производству каучука рассказал, что, согласно его наблюдениям, человек редко добивается успеха в чем бы то ни было, если он не весел в работе.

Этот руководитель промышленности не высоко ценил старую пословицу о том, что лишь тяжкий труд является волшебным ключом, отворяющим двери ко всем вашим желаниям. «Я знал людей, – говорил он, – которые преуспевали, потому что занимались делом и находили время посмеяться от души над хорошей шуткой. Видел я и таких, которые приступали к работе как к тяжкому труду». [1]

Пожалуй, в мире нет такого человека, который не слышал бы об этом уроке Дейла Карнеги. Действительно, этот совет – «визитная карточка» этого мастера человеческих отношений. Он очень прост и короток:

Улыбайтесь!

Люди общаются не только с помощью слов. Они общаются с помощью языка жестов и поз, с помощью выражений лица. Никому не нравится иметь дело с человеком, чье лицо «темнее тучи». Сердитое, угрюмое или безразличное выражение лица – это стена, за которой человек прячется от мира. Так что если вы хотите остаться в одиночестве, то наденьте на свое лицо маску хмурого безучастия.

Но если вы нуждаетесь в общении, то никогда и ни при каких обстоятельствах не примеряйте эту маску. Тем более что в окружающем мире и без того полным-полно пресных физиономий.

Люди боятся улыбаться по двум причинам. Первая заключается в том, что очень немногие рискуют выделяться из скучной толпы. Вторая причина коренится в страхе прослыть «вечно улыбающимся идиотом», ведь, как известно, «смех без причины – признак дурачины».

Но вас никто и не просит постоянно растягивать рот до ушей. Улыбка – это не оскал. Она вообще не имеет отношения к смеху. Она имеет отношение только к душевной теплоте и приветливости. Улыбка может быть очень разной. Открытой, скромной, сочувственной, понимающей, легкой, игривой и т. д.

Улыбка имеет множество граней именно потому, что наша жизнь очень и очень многогранна. Для любого человека, с которым мы общаемся, у вас найдется улыбка, наиболее уместная именно в этой ситуации. Если человек расстроен – мы можем улыбнуться ему сочувственно. Если он замечательно выглядит или сделал что-то мастерски – мы улыбаемся восхищенно.

Конец ознакомительного фрагмента.

Купить: https://tellnovel.com/narbut_aleks/karnegi-sil-neyshie-priemy-obscheniya-ot-prostogo-k-slozhnomu-100-otlichnyh-uprazhneniy-kniga-trenazher

надано
Прочитайте цю книгу цілком, купивши повну легальну версію: Купити