PRO_Общение Как быть собой и нравиться другим

Автор:
Анатолий Старков

PRO_Общение Как быть собой и нравиться другим

Анатолий Иванович Старков

У вас в руках простое и пошаговое руководство для достижения понимания между людьми. Вне зависимости от масштабов переговоров (кухонные беседы с друзьями или переговоры о поставках товара для корпораций) в них всегда есть Цель – достижение понимания. Именно о законах и компонентах понимания и убеждения вы узнаете со страниц книги.Материалы и упражнения помогут вам развить обаяние и харизму, при этом не теряя себя. Люди будут желать вашего общества, радоваться вашему появлению и полагаться на ваше мнение.Человек настолько жив, насколько он способен общаться. Вот главная идея книги. Изучите её и проверьте это высказывание на практике.

Анатолий Старков

PRO_Общение Как быть собой и нравиться другим

Книга посвящается каждому, кто решил изменить себя и встал на тернистый путь саморазвития.

Эта книга посвящается тебе, дорогой читатель. Хочу сказать, что я уже очень уважаю тебя. Возможно, мы не знакомы, но я испытываю огромное уважение к тебе, потому что ты хочешь улучшений в своей жизни.

Смысл своего существования я вижу в том, чтобы помогать способным людям становиться более способными. Я убеждён, что только настоящие тигры, такие, как ты, изменят облик этой планеты и приведут её к процветанию. Те, кто начинают улучшения жизни с себя, а не клянут судьбу и окружение. Именно они меняют мир.

Спасибо тебе, что веришь в то, что можешь измениться, что не сдаёшься и идёшь вперёд. Надеюсь, эта книга станет если не картой, то хотя бы указателем, который поможет сократить путь и быстрее достигнуть созидательных и добрых целей во благо всех живущих.

Как говорил мой учитель Марк Линсдсей:

«Успехов тебе, ведь удача – для кроликов!»

Между тем

Что я думаю

Что я хочу сказать

Что мне кажется, что я говорю

Что я говорю

И тем

Что вам хочется услышать

Что вам кажется, что вы слышите

Что вы слышите

Что вы хотите понять

Что вы думаете, что вы понимаете

Что вы понимаете

Есть десять шансов к одному, что возникнут трудности в общении.

Но все-таки попробуем…

Бернар Вербер. Энциклопедия относительного и абсолютного знания

Единственная известная мне роскошь – это роскошь человеческого общения.

Экзюпери

Именно с этой темой в жизни связаны самые большие победы и разочарования в жизни. Посмотрите вокруг. Всё в жизни – это общение.

От микроразмеров до макроуровней все результаты человека в жизни зависят от его способности общаться. Переговоры между государствами, компаниями, с начальством, друзьями и даже в семье (с женой или детьми) построены на одних и тех же законах. Основа любого общения – это передача идеи. Цель любого общения – это понимание. Как его достигать? Как договориться всегда и с любым? Вот о чём эта книга.

Здесь вы найдёте простое и пошаговое руководство для достижения понимания. Если вы не просто прочитаете, но и начнёте применять данные из этой книги, то ваша жизнь изменится. Окончательно и бесповоротно.

Люди мечтают о том, чтобы их заметили. Они хотят говорить с другими. Даже те, которые пытаются выглядеть недоступными, закрытыми, не заинтересованными или любыми другими. Человек настолько жив, насколько он способен общаться. Вот это самая главная идея данной книги. Научитесь общаться – будете жить счастливой и интересной жизнью. Не научитесь… Гм. Ну подумайте, какой человек самый не общительный в жизни? Ответ: мёртвый. Вот куда может это привести.

Введение

Без многого может обходиться человек, но только не без человека.

Людвиг Берне

Общение. Общение, на взгляд автора, одна из самых важных способностей человека. Именно от общения, умения человека в этой области, зависит успех человека. Потенциал каждого из нас раскрывается через общение. Возможность добиваться результатов, возможность стать лидером в жизни или не стать. В этой книге вы увидите, что именно способность ОБЩАТЬСЯ, заявлять о себе, будет вести вас к желаемым результатам.

Оглянитесь вокруг, всё хорошее вокруг вас – результат того, что общение состоялось. В окно вы видите ресторан. Состоялось успешное общение. Кто-то договорился, чтобы ресторан там стоял. Кто-то договорился о его дизайне, о персонале и меню. Обо всём этом состоялось успешное общение.

Важность умения договариваться открывается нам ещё в детстве. Мы договариваемся с родителями, чтобы они купили нужную игрушку или отвели в дельфинарий. В более взрослом возрасте ничего не меняется. Единственным ключевым фактором в вашем успехе остаётся способность ОБЩАТЬСЯ.

Вообще, если пристальнее присмотреться к вашим проблемам, дорогой читатель, то эти проблемы – проблемы общения. Неуспешного общения. Семейный скандал – проблемы общения. В нём всегда что-то было не понято или понято не так. Общение не состоялось. Проблемы на работе? Значит, не договорились с кем-то. Общение не состоялось. Или вы не можете подойти и познакомиться с человеком. Хотя вам кажется, что это просто мечта вашей жизни. Общение даже не началось. Проблемы с общением налицо.

И это так же верно для мировых масштабов. На момент написания книги российско-турецкие отношения очень обострены. Был сбит бомбардировщик на приграничном пространстве Сирии и Турции. Но даже после того, как он был сбит, можно было найти дипломатические решения. Принести официальные извинения, предложить компенсации погибшим семьям. Но этого не произошло в

полной мере. То общение, которое требовалось – не состоялось.

Имелась проблема общения. Что-то было не сказано, что-то было понято не так. И теперь на 145 млн. человек наложены ограничения. Они не могут погулять в Стамбуле, красивейшем городе. Вот до чего могут довести проблемы в общении.

Все проблемы в мире – проблемы неудачного общения. И именно поэтому считаю эту тему самой важной. Поэтому я абсолютно убеждён, что если вы научитесь общаться как следует – не просто раскрывать рот и говорить звуки, – то результаты просто ошеломят вас. Вы увидите, что живёте радостной, насыщенной жизнью. Увидите, что легче договариваетесь с людьми, воспринимаете такими, какие они есть. Если у вас нет проблем с общением, то вас нельзя разозлить общением, вас нельзя расстроить общением.

Если сейчас в вашей жизни есть человек, который вас раздражает одним своим видом, то после прочтения книги и ответственного выполнения заданий после каждой главы вы, скорее всего, решите эту проблему.

По ходу чтения книги вы увидите, чем именно этот человек вас достаёт. Какие манипуляции он использует. После прочтения этой книги, вы, возможно, не станете Буддой, но глаза она вам на многие вещи откроет. Ведь цель общения – это ПОНИМАНИЕ. А цель этой книги – дать вам возможность лучше понимать жизнь.

Представьте, что вы можете воспринять любое общение с лёгкостью и удовольствием. Вы можете общаться с любым человеком на любую тему. У вас нет стеснения, нет неудобства. Вы спокойно откажете человеку, если не хотите ему помогать (ведь это достаточная причина, не правда ли?) Вы доносите свои мысли и мнения легко. Другие люди понимают вас. Вы заканчиваете общение тогда, когда сочтёте нужным. И так, что это не расстраивает окружающих. Представьте эти способности. Насколько легче была бы ваша жизнь с ними? Насколько вам было бы проще справляться с жизнью, имея такие навыки? Посмотрите в контексте личных финансов. Ваша способность (или неспособность) общаться влияет на количество денег в вашем кармане? Конечно! Напрямую! Выполните упражнение в конце с десятью людьми, с которыми вы общаетесь, и суммой их зарплаты.

Для продавцов эта книга вообще подарок! Продажи – это только лишь общение. Общение с нужными людьми правильным образом. Это всё, что представляет собой продажа.

Но важность общения актуальна для любой должности и любого статуса. Моя знакомая, Наталья, долгое время работала в крупном банке на руководящей должности. Когда ей требовалось больше денег, она просто говорила об этом руководству. Но сказать мало. Она всегда могла это обосновать. И так ей за год поднимали зарплату три раза. В то время как её более скромные (не способные общаться) коллеги по два года сидели без повышения зарплаты. И сделать с этим ничего не могли.

Если вы хотите иметь больше денег, создавать и продолжать лёгкие счастливые отношения, хотите лучше закрывать сделки и улаживать любые конфликты, а также свободно общаться с людьми любого статуса и пола, то прочитайте эту книгу. Она станет для вас настоящим откровением! Вы узнаете законы и формулы общения. Поймёте, на чём строится понимание между людьми.

А теперь то, что отличает ЭТУ КНИГУ от схожих изданий по этой теме.

Я гарантирую вам, что если вы прочитаете книгу полностью и примените данные из неё, а также выполните упражнения в конце каждой главы, то ваше общение улучшится, без сомнения. Вы поймёте и полюбите людей, если даже раньше с этим были трудности. Критика перестанет волновать вас. Вы быстрее найдёте общий язык с любым. Со временем, выполняя упражнения, разовьёте навыки красноречия.

Если вы сделаете все упражнения, но не почувствуете изменений, то просто напишите мне на galileocentr@gmail.com, и я с радостью верну вам деньги, потраченные на книгу.

Эта книга – учебник для тех, кому нужны решения – это не голая теория. Эта книга для практиков. Для способных людей, которые стремятся стать ещё лучше. Книга для деятельных людей, желающих достигнуть звёзд. Для тех, кто не удовлетворится банальным прочтением, а выполнит упражнения и выжмет из материала максимум! Эта книга написана для вас, раз уж вы дочитали до этого места. Хотите больше радости и приключений? Эта книга – приключение. Так к ней и отнеситесь…

1. Цель общения

Сегодня стоит подойти к двери, как она автоматически открывается; стоит подойти к человеку, как он автоматически закрывается.

Пер Хальворсен

В этой главе мы разберём, что же такое общение, как им пользоваться и зачем оно нам нужно.

Общение, как и любая другая точная наука (по мнению автора, общение – точная наука), состоит из законов и формул. И формулы эти абсолютны, какое бы общение вы ни рассматривали. Не важно, говорите ли вы с тысячей человек на выступлении или признаётесь своей девушке в любви при свечах. А может, вы вообще читаете книгу или слушаете Моцарта, и дома сейчас никого, кроме вашего кота. Здесь присутствует общение.

Главное: общение в своей основе – это ВОСПРИЯТИЕ.

Когда мы воспринимаем что-то, мы с этим общаемся. И неважно, как именно происходит это восприятие. Вспомните немых. Ведь нельзя сказать, что они оторваны от жизни и не могут общаться. Да, в караоке они не пойдут, но они общаются. И делают это не меньше нашего.

В любом общении всегда присутствуют формулы. О них пойдёт речь ниже. Зная их, вы всегда сможете достичь понимания.

Что всегда есть в общении? Движение. Передача какой-то идеи. От одного конца к другому.

Целью общения является понимание. Даже если вы говорите, просто чтобы выговориться, то коту вы будете рассказывать с меньшим удовольствием, чем человеку, который сможет на самом деле вас понять.

Начиная общение, вы хотите договориться с человеком. Хотите, чтобы он вас понял. Из этой книги вы узнаете о том, как договариваться в любой ситуации, как быть с человеком и доносить ему свою мысль всегда и везде и при этом самому не страдать от общения; как сделать общение лёгким, жизнерадостным и, самое главное, эффективным, – обо всем этом будет говориться в книге.

Давайте посмотрим, что может человек общительный, что может человек способный общаться. Это точно человек, который относится к жизни легко. Если что-то страшное происходит в жизни – он может выговориться. Для нас СЕРЬЁЗНЫМИ являются ситуации, о которых мы рассказать не можем. Эти вещи взаимосвязаны. Вы когда-нибудь ощущали облегчение, когда что-то долго скрывали, а потом выговорились? То-то и оно. Если бы вы могли говорить обо всём, то жизнь была бы менее серьёзной. Следите за ходом моих мыслей?

Кроме того, общительные люди, как правило, успешнее молчунов. На этом и основан нетворкинг (заведение полезных связей). Вы знаете, что ВСЕ ЛЮДИ НА ПЛАНЕТЕ знакомы через шесть рукопожатий? От последнего бродяги до Королевы Великобритании. ВСЕГО ШЕСТЬ, представляете? Да, конечно, не все успешные люди занимаются налаживанием полезных связей. Но точно могу сказать, что все люди, которые занимаются созданием сети полезных связей – успешные. (Прочитайте книгу Д. Резак «Связи решают всё».)

А какие люди вас окружают? Давайте сделаем упражнение «Создаём полезное окружение».

Разделите своё окружение на 3 группы по следующим категориям:

а) Нытики – те, кто всё время чего-то боятся, жалуются, переживают, противятся новому.

б) Группа поддержки – те, кто вместе с вами ставит себе цели и достигает их, кто не считает тренинги сектой и выкачиванием денег, те, кто понимает, что самосовершенствование – лучшая инвестиция времени сил и денег.

в) Гуру – те, кто уже там, куда вы хотите прийти. Те, на кого вы хотите быть похожи (обязательно ЖИВЫЕ СЕЙЧАС).

Мы становимся похожими на тех людей, с которыми общаемся.

Выбирайте свое окружение – какими бы мы ни были уникальными, оно все равно влияет на нас.

Роберт де Ниро

Когда вы описали своё окружение по этим столбикам, то сделайте следующее:

Отсеките НЫТИКОВ по максимуму.

Сделайте так, чтобы вы чаще встречались с группой поддержки. Организуйте клуб. День, когда вы встречаетесь с такими же, как вы

Спросите у своих гуру, как они добились того, о чём вы только мечтаете. А когда получите ответ – идите и делайте то, что они вам сказали. Если вы не знакомы лично со своими гуру, то познакомьтесь с ними (хотя бы напишите им в социальных сетях). Дополните список, распределив по столбцам всех людей, с которыми общаетесь больше всего.

Теперь о связи денег и общительности. Я заметил это в 2008 году. Вернулся из армии и устроился менеджером по оптовым продажам автомасел. Просто общался с клиентами. Достаточно неформально. Просто поддерживал дружеское общение. И так оказалось, что в момент такого дружеского общения с клиентом (я принимал заявку по телефону и делал допродажи) за моей спиной сидел директор компании. Я об этом, конечно, не знал. Когда я положил трубку и случайно обернулся, то немного испугался и сконфузился. Но он сказал: «Анатолий, ты очень хорошо общаешься с клиентами. И хорошо продаёшь». Так как мой директор не был многословным человеком, эта его фраза означала 10 баллов! ?

Но про себя тогда подумал: «Причём тут я? Это просто клиент нормальный, не сволочь какая-то. Хороший, добрый дедушка». И я не придал значения его словам. Но потом почти все мои клиенты оказывались хорошими. Даже если другие с ними общего языка не находили.

Тогда-то я понял, что дело и во мне тоже. От качества моего общения, от симпатии к людям, желания помочь им, а не тупо продать, зависит количество моих денег.

Чем лучше я общался, чем внимательнее относился к проблемам других, тем эффективнее я мог решить их. И тем больше у меня становилось денег. Чуть позже из-за моего общения один из моих коллег (Алексей, привет) предложил мне стать партнёром в его проекте. У меня не было достаточной суммы, чтобы спонсировать проект. Но он предложил войти мне в проект 50 на 50 даже без денег. И это не потому, что он был дурак. Рядом были и другие, кому он мог сделать такое предложение. И были люди с деньгами. Я, 23-летний мальчик, тогда запомнил его фразу. Он сказал: «Я знаю, что если мы сделаем это вместе, то всё получится». Это был топ-менеджер компании с опытом работы 16 лет. Он приносил компании (может, и сейчас это делает) огромные деньги.

Следующим этапом для меня стал семейный бизнес по оптовой продаже пестицидов. И там тоже способность общаться была решающей. Этому же я учил новых сотрудников, когда они у нас появились: общайтесь с удовольствием! И будете богаты. Кто-то сказал: «Научитесь продавать, и вы никогда не будете голодным». Если быть точным – научитесь ОБЩАТЬСЯ.

Как результат, мои сотрудники, общение которых было более лёгким, открытым и позитивным, зарабатывали в 3–7 раз больше своих необщительных коллег. И не забывайте о лёгкости общения. Продают ВСЕГДА эмоции. Ваше послание – это ваше отношение к человеку. Не только набор характеристик товара.

Чтобы картина была полной: мой клиент тогда – это мужчина около 60 лет. Доктор (или кандидат) агрономических наук. Человек, владеющий тысячами гектаров земли. Это были очень значимые люди. Очень официальные. Но ценили они в общении лёгкость. Хотя и не всегда их можно было перевести на этот уровень с «полного официоза». Почему лёгкость была важна? Да очень просто. В понимании (а это и есть цель общения) нет официальности. Нет тяжести. Посмотрите на общение людей, за которыми шли миллионы.

Ярким примером современности стал Стив Джобс. Его презентации – зажигательны. На них не до скуки. Он шутит, просто, без пафоса, общается с аудиторией.

О секретах успеха публичных выступлений Р. Гандапас (это самый титулованный спикер на русскоязычном пространстве) сказал: «Вы должны ОБЩАТЬСЯ с аудиторией, а не выступать перед ней». Как видите, везде общение.

А всем, кому особо близка тема публичных выступлений, кроме моей книги, рекомендую прочесть его книгу «Камасутра для оратора» и главу № 6 этой книги «Общение со сцены».

Ещё пример о связи общения и денег. Мой друг (он попросил не указывать его имя) владеет международной IT-компанией. Он – миллиардер. Так вот, список контактов в его айфоне практически бесконечен. Кроме того, есть блокноты с контактами, визитницы, базы контактов и прочее. Там тысячи людей. И это не «мёртвые души». Он на самом деле с ними общается. С кем-то больше, с кем-то меньше. С кем-то через секретаря и поздравительные открытки. Но общение налажено! ОН общается. Если вы посмотрите на противоположность – нищего бездомного человека, то у него нет никакой базы контактов. ? Кроме имён собутыльников в его голове.

Конец ознакомительного фрагмента.

Купить: https://tellnovel.com/ru/starkov_anatoliy/pro_obschenie-kak-byt-soboy-i-nravit-sya-drugim

Текст предоставлен ООО «ИТ»
Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию: Купить