

«Есть контакт!»

Секреты эффективных взаимоотношений - палитра мастерства»

Наш успех не возможен взаимодействия с людьми. Ведь именно среди людей рождается успех. Именно люди вокруг нас – обеспечивают его.

Но очень редко кто задумывается, что всё, что определяет успех – это не только задел, который делают для человека его родители, это не только воспитание и окружение. Это – целенаправленная работа по выработке определённых навыков. Навыков взаимодействия с окружающими.

И эти навыки не берутся с потолка. Их никто Вам не даст. Эти навыки каждый нарабатывает сам.

1. Как разговаривать с человеком, занимающий высокий пост? Человек, занимающий высокий пост, лучше реагирует на стратегию «руководящего». Такой человек предпочитает знать сразу, что от него хотят. Вы можете попробовать следующие вступительные фразы: «Моё имя... Меня заинтересовало ваше выступление по теме..., или Я слышал о вас от наших общих друзей, или Я большой поклонник вашего стиля ведения бизнеса и т.д.». Необходимо смотреть собеседнику прямо в глаза и первым предлагать свою руку для рукопожатия. Не заговаривайте о работе сразу, лучше, если с этим предложением вы свяжитесь по телефону или по почте.
2. Как разговаривать с человеком, занимающий мелкий чиновничий пост, но от которого зависит решение вашего вопроса? Лучшая стратегия покорность и смирение. Если вам что-то нужно, то лучше просить, а не требовать. Ваша ошибка – это не терпение. Эти люди не могут моментально решить вашу проблему. Они постоянно находятся на линии огня между законодателями и обывателями.
3. Многие люди очень чувствительны как к слову, так и к жестам, и у каждого из нас есть личное пространство, в которое мы не всегда хотим кого-то впускать. Это необходимо помнить при общении с другим человеком, особенно малознакомым.
4. Есть ещё один секрет. Если вы хотите расположить человека к себе, например начальника, то необходимо как бы слиться с ним. Что это значит? Надо постараться поймать темп ритм его дыхания и подстроиться самому под него, смотреть чуть-чуть поверх глаз, принять открытую позу, не закрываться и помнить о выражении своего лица (мимику тоже хорошо бы начать повторять, только аккуратно, чтобы это не выглядело как дразнилка), через несколько секунд, ваш собеседник будет в вашей «власти». Можно потренироваться перед зеркалом или на муже. Такая методика поможет мама уложить ребёнка спать

- (подстройтесь под его дыхание), это очень успокаивает и расслабляет ребёнка, способствует тому, что ваш ребёнок заснёт быстрее.
5. Очень важна роль юмора и в деловых отношениях. Ведь и самые трудные, неуживчивые люди боятся выглядеть смешными. Недаром на Востоке говорят, что насмешка проникает даже сквозь панцирь черепахи. Юмор играет огромную роль в поддержании устойчивого настроения в коллективе. Хорошая шутка столь же полезна, как и спасательный круг. В деловом и повседневном общении юмор помогает сглаживать житейские шероховатости и обходить острые углы. Если вы хотите обратиться к кому-то с просьбой, но не знаете, как она будет восприниматься? Нередко такая ситуация разрешается с помощью юмора: изложите просьбу в шуточной форме, как бы не в серьёз. Нередко юмор используется для первоначального зонирования позиции сторон, как безобидная форма разведки. Начинайте серьёзное публичное выступление весёлой историей или притчей, что поможет вам завоевать доброжелательное внимание аудитории. Если юмор служит амортизатором в обычных мирных взаимоотношениях людей, то тем более велика его роль при серьёзных недоразумениях и столкновениях различных интересов.
 6. Искренне интересуйтесь другими людьми. Оказывайте им знаки внимания. Больше расспрашивайте, чем рассказывайте о себе.
 7. Улыбайтесь, чтобы видели вашу доброжелательность.
 8. Помните, что обращение по имени – высшая форма приветливости, доброты, ведь каждый человек реагирует на своё имя как на самый важный для него звук.
 9. Будьте внимательными слушателями. Порой важнее уметь слушать, чем говорить.
 10. Говорите о том, что интересуется вашего собеседника, а не вас.
 11. Покажите собеседнику его значимость, в глазах других, делайте ему больше комплиментов. Тогда этот человек почувствует себя увереннее, крепче, значительнее и несомненно, тоже ответит вам добром.

**Составила: педагог – психолог
Сенякина Оксана Александровна**