**Азбука общения**

Как продвинуть свой бизнес за счёт умения всегда находить общий язык с людьми и умения убеждать ?

Как в общении достичь своей цели ?

Как продавцу увеличить количество продаж ?

В том, что мы хотим Вам рассказать, нет для вас ничего нового.

Нам нечему Вас учить.

Вы всё это уже знаете из своей жизни.

Надо только обратить внимание на то, что Вы раньше не замечали и научиться этим пользоваться.

Нам помог в этом специалист по нейролингвистическому програмированию – А. Любимов.

Техника НЛП ( нейро-лингвистического программирования ) сможет помочь Вам в бизнесе и может даже в семейной жизни.

Во всём мире люди говорят на огромном количестве языков и наречий. Ещё не родился человек, который бы все их знал.

Как часто бывает, разговаривая с иностранцем, мы понимаем его всего с помощью несколько слов и жестов и наталкиваемся на стену непонимания, говоря со своим соотечественником.

Дело в том, что люди говорят всего лишь на 4-х "языках", которые не имеют отношения к лингвистике и, чтобы нас поняли, мы за первые несколько секунд общения должны найти "язык", родной для собеседника.

Кого мы хорошо понимаем, даже без слов?

Того, кому доверяем!

Доверие – это возможность предоставить другому человеку то, что считаешь своим. Это может быть и сковородка, и собственная жизнь.

Если Вы хорошо знаете человека, то Вы доверяете ему сознательно.

А если Вы ещё недостаточно знакомы?

В таком случае для нас важно подсознательное доверие.

Кому мы обычно доверяем?

Тому, кого мы считаем своим!

Свой - это тот, кто похож на нас, чей внутренний мир совпадает с нашим.

Когда мы при самой первой встрече с человеком определяем свой или чужой, то более важно не содержание речи, а наши интонации, позы, дыхание, ритм речи

Всё это – несловесная, невербальная информация.

В общении, как ни странно, несловесная информация в 5 раз важнее, чем смысл сказанного.

К сожалению, и в школе, и дома нас учили, в первую очередь, что говорить, а не как говорить.

Пришло время восполнить пробел в нашем образовании.

Вспомним старый еврейский анекдот:

Рабинович публично назвал Абрамовича дураком, и староста синагоги обязал Рабиновича публично извиниться.

Рабинович: - Абрамович не дурак ???????!!!

Я извии-ня-я-я-а-юсь !!!!!!!!!!

Кроме интонации очень важно соответствие речи и облика говорящего.

Поверим ли мы человеку, который будет рассказывать о том, какой он успешный предприниматель, если он будет говорить и теребить пальцы, как герой Хазанова – "выпускник кулинарного техникума".

"Налаживание связи" происходит на уровне бессознательного.

Беседующие люди напоминают радиопередатчик и радиоприёмник одновременно.

Чем больше у нас диапазон приёма, тем большее количество станций мы можем принять и наоборот, чем диапазон, на котором мы вещаем, шире, тем больше радиоприёмников, настроенных на разные волны, примут наши сообщения.

Как правило, каждый из наших собеседников настроен постоянно на какую-нибудь определённую "волну". Поэтому, чтобы он нас услышал, подстраиваться под него надо нам, т.е. мы должны "настроиться на волну" другого человека. Это значит, что мы наблюдаем, как человек двигается, в какой позе сидит или стоит, какие у него жесты, как он дышит, с какой частотой моргает, как двигаются его глаза и т.д. Затем, для подстройки, мы должны невербально (используя соответствующие позы, жесты, тональность голоса и т.д.) отражать собеседника, т.е. дышать с той же частотой, говорить в том же темпе и т.д. Только делать это надо как можно незаметнее, иначе вместо доверия мы получим сопротивление. Отражение производится для контакта с подсознанием и поэтому желательно, чтобы сознание ни о чём не подозревало.

После того, как прошло определённое время и отражение закрепилось, т.е. установлен контакт на подсознательном уровне,можно перейти к следующему этапу, который называется ведением. Это значит, что мы постепенно переводим своё состояние, а вместе с ним и его в нужном нам направлении.

Вот один из примеров.

Собеседник взволнован, поза напряжена, дыхание неровное, темп речи высокий. Вы отражаете всё это, как бы входя в возбуждённое состояние, а затем постепенно успокаиваетесь, расслабляясь и снижая темп речи.

Если вам удалось хорошо присоединиться ( отразить ), то тогда ваш собеседник "последует" за Вами и войдёт в спокойное состояние.

Эффективно присоединиться к партнёру по общению – значит дать ему понять, что он внимательно выслушан, его проблемы поняты, в нём признают значимую личность !

В последующих статьях мы дадим Вам ещё примеры азов отражения, которые помогают нам понимать происходящее вокруг нас.

Итак, подытожим:

Успешность общения зависит от уровня доверия.

При общении с незнакомым человеком более важно доверие на уровне подсознания, которое говорит, что человек "свой".

Доверие вызывается совокупностью гармоничности различных сторон нашего облика и способностью к "подстройке".