

Книга рекомендована Международной школой бизнеса IBS-Plekhanov

Эмма Сарджент и Тим Фиерон

# Научиться вести разговор в любой ситуации



Единственная известная мне роскошь —  
это роскошь человеческого общения.

Антуан де Сент-Экзюпери

**Эмма Сарджент  
Тим Фиерон**

**Научиться вести разговор  
в любой ситуации**

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=11080157](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=11080157)*

*Научиться вести разговор в любой ситуации / Эмма Сарджент и Тим  
Фиерон: Претекст; Москва; 2012  
ISBN 978-5-98995-073-7*

### **Аннотация**

Почти каждый из нас временами попадает в ситуации, когда уверенность в себе покидает нас, и мы теряемся, не зная, что делать и что говорить. Некоторые всегда немного нервничают, общаясь с малознакомыми людьми; другие уверенно ведут себя в беседе с одним или двумя незнакомцами, но паникуют, попадая в зал, полный незнакомых людей.

Книга содержит практические упражнения. Главы 1 и 2 объясняют, что же лежит в основе поведения социально уверенного человека, то есть человека, который ведет себя уверенно в социуме. Главы 3 и 4 убеждают вас, что вы способны произвести хорошее первое впечатление, и предлагают стратегию и тактику, использование которых позволит вам присоединиться к любой беседе и быстро и эффективно найти с людьми общий

язык. Главы 5 и 6 содержат огромное количество идей и советов, как справляться с проблемами и выходить из трудных ситуаций, в которые мы все время от времени попадаем. В главе 7 авторы обращают внимание на линию поведения в ситуации, когда необходимо замолчать, а в главе 8 приведено полное руководство, необходимое для того, чтобы произвести блестящее впечатление!

Это пособие поможет научиться общаться уверенно, завязывать и поддерживать беседу с любым человеком, преодолевать барьеры, которые, возможно, мешают вам проявить себя с лучшей стороны в обществе других людей.

Книга предназначена для широкого круга читателей.

# Содержание

Об авторах	7
Введение	9
Глава 1. Секреты непринужденного разговора	12
Конец ознакомительного фрагмента.	30

**Эмма Сарджент  
и Тим Фиерон**

**Научиться вести разговор  
в любой ситуации**

Emma Sargent and Tim Fearon

HOW YOU CAN TALK TO ANYONE IN EVERY  
SITUATION

Prentice Hall LIFE  
is an imprint of  
PEARSON

© Pearson Education, 2011

Переводчик – Анастасия Брычук

Данный перевод книги HOW YOU CAN TALK TO ANYONE IN EVERY SITUATION, первое издание, печатается с разрешения Pearson Education Limited.

*Prentice Hall LIFE*

Если жизнь такова, какой мы ее делаем, то эта книга

научит, как сделать свою жизнь лучше.

То новое, что мы открываем для себя сегодня, способно изменить нашу жизнь завтра – изменить наше мышление, поставить перед нами другие цели или открыть новые возможности либо просто побудить нас иначе строить свою жизнь. Поэтому мы подготовили новую серию изданий, которая поможет вам в этом.

Хотите быть более уверенными в себе, реже попадать в стрессовые ситуации, приобрести новые качества или иную перспективу самосовершенствования? Наши книги помогут вам изменить жизнь к лучшему.

Мы познакомим вас с самыми блестящими идеями и лучшими приемами управления своей жизнью, способами сделать ее благополучной.

Надеемся, что на этих страницах вы найдете советы, нужные вам для жизни, которую вы хотите вести. Вперед, помогите себе!

Жизнь такова, какой **вы** ее делаете.

# Об авторах

## Эмма Сарджент

Эмма – мать двоих детей и при этом руководитель консалтингового бизнеса для предпринимателей. У нее репутация чрезвычайно умного, эффективного и вдохновенного оратора, она работает во многих странах. Особенно ценят ее серьезный и в то же время доброжелательный подход к деловому и личному самосовершенствованию. Она дает практические указания, как решать проблемы. Ее интересует не столько теория, сколько реально работающий способ успешного выхода из трудных ситуаций.

Эмма также является автором книги «Блестящий родитель». У нее ученая степень по психологии, и она дипломированный специалист по нейролингвистическому программированию (НЛП).

В последние десять лет Тим и Эмма руководят Компанией по экстраординарному коучингу (The Extraordinary Coaching Company). Они живут в Нью Форесте со своими детьми Томасом и Ханной.

Вы можете найти информацию о Компании по экстраординарному коучингу на сайте [www.FindingTheHiddenMoney.com](http://www.FindingTheHiddenMoney.com)

## Тим Фиерон

В карьерном росте Тиму помогало актерское мастерство, которому он обучался в Лондоне в Королевской академии драматического искусства (RADA). Оно пригодилось ему в коучинге, при проведении тренингов и презентаций, а также в литературном творчестве.

Он основал две компании; успешно консультировал молодых людей, испытывающих значительные трудности в обучении; состоял в совете директоров крупной компании и работал во многих больших и маленьких фирмах мира. Каких же интересных людей он встречал! Большинство из них были абсолютно великолепными, он может вспомнить только одного, с которым не хотел бы работать вновь.

Тим Фиерон является также практикующим специалистом по НЛП и квалифицированным гипнотерапевтом.

# Введение

Почти каждый из нас временами попадает в ситуации, когда уверенность в себе покидает нас, и мы теряемся, не зная, что делать и что говорить.

Некоторые из нас всегда немного нервничают, общаясь с малознакомыми людьми; другие уверенно ведут себя в беседе с одним или двумя незнакомцами, но паникуют, попадая в зал, полный незнакомых людей.

В любом случае, если вы хотели бы чувствовать себя увереннее и комфортнее в любой ситуации, то это нужная вам книга.

Эта книга поможет вам научиться общаться уверенно, завязывать и поддерживать беседу с любым человеком, преодолевать барьеры, которые, возможно, мешают вам проявить себя с лучшей стороны в обществе других людей. Книга вооружит вас стратегическими и тактическими навыками поведения в любой ситуации.

Мы включили в книгу практические упражнения. Главы 1 и 2 объясняют, что же лежит в основе поведения социально уверенного человека, то есть человека, который ведет себя уверенно в социуме. Главы 3 и 4 убеждают вас, что вы способны произвести хорошее первое впечатление, и предлагают стратегию и тактику, использование которых позволит вам присоединиться к любой беседе и быстро и эффек-

тивно найти с людьми общий язык.

Главы 5 и 6 содержат огромное количество идей и советов, как справляться с проблемами и выходить из трудных ситуаций, в которые мы все время от времени попадаем.

В главе 7 мы обращаем внимание на линию поведения в ситуации, когда необходимо замолчать, а в главе 8 вы найдете полное руководство, необходимое для того, чтобы произвести блестящее впечатление!

Мы хотели бы, чтобы при чтении книги вы осознавали, что предлагаемую нами тактику и стратегию поведения можно применять в самых разных ситуациях, это необычайно полезные инструменты общения.

Некоторые рекомендации могут сначала показаться странными и даже неудобными, и это неудивительно. Все новое, требующее изменения привычного мышления и поведения, сначала неизбежно кажется странным.

Можно сейчас же доказать это. Скрестите руки. Теперь разведите их в стороны и скрестите снова по-другому, то есть если первый раз у вас правая рука была сверху, то теперь пусть сверху будет левая. Что вы ощущаете? Если вы не делаете этого регулярно, то вы сначала почувствуете легкое неудобство. Сделайте это еще несколько раз, и ощущение странного и неудобного положения рук пропадет. То же самое произойдет с рекомендациями этой книги. Мы только надеемся, что вы будете пробовать и тренироваться.

Мы знаем, что наши приемы работают. Мы сами пользу-

емся ими и научили сотни людей с большим успехом превращать их в жизнь.

Что касается того, насколько эта книга научит вас уверенному общению... Будут такие читатели, которые, прочитав ее, отложат в сторону, ничего не станут выполнять и потом будут удивляться, почему наши приемы не сработали и ничего не изменилось. Будут другие читатели, и мы искренне надеемся, что вы принадлежите к их числу, которые поверят нам, примут вызов, применят на практике наши методы и будут продолжать пользоваться ими.

Мир для вас может стать иным – полным возможностей улучшать взаимоотношения и, что самое дорогое, – выбирать. Выбирать, с кем и как говорить, когда вы этого захотите, и рассматривать каждую беседу, каждый разговор как возможность узнать еще больше об удивительном сообществе существ, которое мы называем человечеством.

# Глава 1. Секреты непринужденного разговора

Каждый из нас уникален, слава богу. Как было бы скучно, если бы все были одинаковыми. Но есть нечто объединяющее нас – мы созданы для общения. Правда, некоторые из нас, не получая от общения удовольствия, думают, что у них это плохо получается. И иногда, вследствие этого, избегают его.

## **Что препятствует непринужденному разговору?**

Когда мы задавали этот вопрос людям, с которыми мы работали, то получали самые разнообразные ответы:

«Мне нечего сказать».

«Я не умею вести светскую беседу».

«Я запинаюсь, подыскивая слова».

«Мне кажется, что я не нравлюсь собеседникам».

«Я боюсь, что скажу глупость».

«Если надо говорить на публике, я просто полностью теряюсь».

«Никому не интересно, что я скажу».

«Я просто не слишком интересный собеседник».

«Я теряю дар речи, когда мне задают вопросы».

«Ненавижу, когда на меня смотрят».

«Не люблю быть среди людей».

«Не могу разговаривать, когда вокруг много народу».

(Слово «много» означает для разных людей разное количество. Можете представить себе любое число.)

Когда мы спрашивали, какие именно ситуации эти люди находят трудными, то наиболее распространенными ответами были:

- при встречах с незнакомыми людьми;
- при общении с начальством и сотрудниками различных учреждений – докторами, учителями, юристами, директорами;
- на вечеринках;
- на общественных мероприятиях;
- при выполнении общественного поручения;
- при обращении куда-либо с жалобой;
- на рабочих собраниях;
- на презентациях;
- при общении с людьми с трудным характером;
- в любой ситуации, где присутствует более одного собеседника.

Для некоторых людей общение в этих ситуациях представляет незначительное неудобство, для других – это досадное препятствие, мешающее наслаждаться жизнью, для третьих отсутствие легкости в общении существенно ограничивает возможности служебного продвижения и является по-

мехой в карьерном росте. Общественные мероприятия – а под этим мы подразумеваем ЛЮБОЕ СОБРАНИЕ ЛЮДЕЙ – становятся поистине несчастьем их жизни.

Каковы же причины, по которым многие избегают таких мероприятий? Они могут быть разными:

- убеждение, что вы недостаточно интересны и что все остальные лучше вас;
- отсутствие уверенности в себе, низкая самооценка, иногда спровоцированная каким-то неприятным событием в прошлом;
- незнание того, как поступить или что сказать, неумение поддержать разговор, установить контакт, говорить уверенно, задавать вопросы и т. п.;
- тревога / страх – беспокойство о том, что, как вы ПРЕДПОЛАГАЕТЕ, может произойти.

Что бы вы ни испытывали из перечисленного, в этой книге вы найдете множество способов справиться с такими трудностями. Поэтому давайте начнем с некоторой информации для размышления о проблемах, которые мы вкратце очертили, и с пары мощных стратегических методов, которые можно начать использовать сразу же. Позднее мы рассмотрим все детально, а сейчас мы хотим быстро начать действовать, в надежде на то, что вы, вероятно, тоже этого хотите.

**Мысль материализуется**

Существуют потрясающие свидетельства материализации мысли: то, на чем мы мысленно концентрируемся, сбывается. Если, например, вы фокусируете свое внимание на том, как вы обычно волнуетесь и тревожитесь в предвидении какой-то ситуации, то когда эта ситуация наступает, вы видите – угадайте, что? – что вы волнуетесь и тревожитесь!

Один из первых шагов, который вам надо сделать, это признаться себе, что именно не позволяет вам уверенно разговаривать в любой ситуации. Скорее всего, это незнание, что делать и как. Эту проблему помогают решить те методы и инструменты, которые описаны в этой книге. Доверьтесь им, следуйте им, внедряйте их в жизнь, и вы быстро обнаружите, насколько они эффективны. Вы также убедитесь, что перед вами не какая-нибудь сложная академическая дисциплина, вам не требуется ученая степень по психологии, чтобы применить эти методы. Они требуют только выполнения.

Поскольку то, что вы недостаточно хороши или недостаточно интересны, является плодом вашего измышления, то методы изменения суждения о себе совместно с методами обучения непринужденному общению дадут отличные результаты.

То же самое можно сказать о ваших тревогах и страхах.

### **История Кэтрин**

Кэтрин не выносила, когда на нее смотрели на собраниях. Она становилась косноязычной, если ей приходилось подавать реплики, и поэтому

предпочитала вообще ничего не говорить. Перед собраниями она начинала волноваться, опасаясь, что ее о чем-то спросят и надо будет отвечать. Мы спросили: «Откуда ты знаешь, когда начинать нервничать?». Вопрос ее ошеломил, потому что она никогда раньше не задумывалась, что у нее есть выбор. Она думала: «Просто сдают нервы». Но, проанализировав свое состояние, она ответила, что это происходит в тот момент, когда, взглянув в ежедневник, она видит слово «собрание».

Мы сталкивались с этим много раз. Для тех, кто страдает от тревоги перед определенной ситуацией, существует некий «пусковой механизм», который начинает процесс. Это всегда что-то, что они видят или слышат. Для Кэтрин это было слово «собрание» в ее расписании. Когда она поняла это, то поняла и то, что у нее был выбор, начинать ли нервничать или чувствовать что-то иное. Как это осуществить? Мы поделимся с вами этим в следующих нескольких главах этой книги.

Кэтрин начала учиться этому с упражнения, приведенного ниже. Вы можете делать это упражнение перед любым мероприятием, по поводу которого вы волнуетесь.

### *Упражнение*

Что вы думаете? – Проверка реальности

**Перед самым выходом** на какое-либо мероприятие возьмите ручку и листок бумаги и разделите его на четыре колонки вот так:

Что я думаю сейчас?	Это правда?	Это неправда?	Не знаю

В первой колонке напишите, что вы думаете о ситуации, которая вам предстоит. Например, если вы идете на вечеринку, где будут незнакомые вам люди:

«Никто не захочет со мной разговаривать».

«Все будет ужасно».

«На самом деле они не хотели меня приглашать».

«Все разобьются на группы, и мне не с кем будет разговаривать».

**Это только примеры** – выберите или напишите свою собственную страшилку!

Затем поставьте галочку в той колонке, которая лучше всего описывает ваше утверждение.

**Правда:** у вас есть абсолютно твердое доказательство вашего предположения.

**Неправда:** у вас есть неопровержимое доказательство того, что это утверждение неверно.

**Не знаю:** вы не знаете! У вас нет доказательств, правда это или нет.

Теперь вы вполне можете обнаружить, что у вас меньше

оснований для тревоги, чем вы думали!

Мы понимаем, что эти чувства страха и тревоги реальны. Мы не обещаем, что они исчезнут за один день. Мы хотим сказать, что всегда существует другой, более позитивный взгляд на вещи. Есть образ мыслей, который способен преобразовать нашу жизнь. Есть способы и методы, применяя которые, вы кардинально измените взгляд на свою способность общаться с людьми.

### **Дорога к уверенности в себе**

Глядя на супер-уверенных в себе людей, вы, возможно, удивляетесь, как это у них получается и что же вам надо изменить в себе, чтобы стать такими же. Не станете ли вы казаться надменными, удастся ли при этом остаться собой, возможно ли это вообще?

Уверенные и не уверенные в себе люди различаются тем, что первые обладают, а вторые не обладают определенными знаниями, которые можно разделить на четыре ключевые области:

- знать, как думать;
- знать, чего вы хотите;
- знать, как быть уверенным в себе;
- знать, что делать.

Ниже в этой главе мы даем обзор этих областей, в главе 2 предлагаем ряд действенных методов, помогающих овладеть

первыми двумя областями знания – как думать и чего хотеть. Далее в книге вы найдете все, что нужно, чтобы освоить знание, как быть уверенным в себе и что для этого делать.

Это будет великолепное путешествие! Надеемся, что вам оно очень понравится.

## **Знать, как думать – власть убеждений**

У каждого из нас есть ряд убеждений, которые, как бы фильтруя переживаемые нами события, влияют на наше мышление и поведение. Социально уверенные люди обладают убеждениями, отличными от убеждений менее уверенных в себе людей, в частности относительно общения с незнакомыми людьми.

Хорошо то, что на самом деле мы гораздо больше можем управлять своими убеждениями и их влиянием на наши мысли и поступки, чем полагаем. Проще говоря, если мы изменим убеждения, мы изменим свое поведение.

Итак, что такое убеждения? Это мысли, которые мы считаем правильными, которые определяют нашу жизнь. Все происходящее с нами мы соотносим с нашими убеждениями; мы обращаем внимание на информацию, которая совпадает с нашими убеждениями и подтверждает их, и часто игнорируем информацию, которая не подтверждает их. Поскольку наши убеждения влияют на нашу жизнь, измените те из них, которые не помогают вам, и вы будете способны полностью изменить свое отношение, например, к обществен-

ным мероприятиям.

Однако наши убеждения прочно укоренились и остаются стойко неизменными долгое время. Это потому, что мы постоянно, хотя и бессознательно, сами ищем для них подтверждения. **Цикл убеждения** (рис. 1.1) демонстрирует влияние наших убеждений на наше поведение.

Пример. Мы работали со многими взрослыми людьми, полагающими, что они не в состоянии провести презентацию перед большой аудиторией слушателей. Вот что происходит, когда их просят об этом.

- **Убеждение:** Я плохо провожу презентацию.
- **Мысли:** О нет! Хоть бы это сделал за меня кто-нибудь другой. Я ненавижу это. Все будет ужасно.
- **Состояние:** Нервное, тревожное, напряженное.
- **Поведение:** Когда вы нервничаете во время презентации, вы отводите взгляд, говорите быстро и отрывисто, часто дышите, демонстрируя тем самым отсутствие контакта с аудиторией, неуверенность в своем сообщении.
- **Последствия:** Аудитория не будет заинтересована сообщением, вас воспримут как человека, не уверенного в своих словах.



## **Рис. 1.1. Цикл убеждения**

В результате ваше убеждение, что вы плохо проводите презентацию, будет еще раз подкреплено.

Таким образом, последствия вашего поведения еще больше укрепят вас в правоте своего убеждения.

Вот другой пример.

### **История Ричарда**

Ричард убежден, что любые фирмы по предоставлению услуг хотят его обобрать. Конечно, нечто подобное, должно быть, когда-то случилось с ним, что и сформировало это убеждение. Или, возможно, его научили этому родители либо кто-то из уважаемых им людей.

Однако такая подозрительность вызывает много проблем. Когда Ричард начинает общаться с кем-либо из служащих в магазине, ресторане, гараже или в любом другом месте, он уже предполагает нечестность. Все в нем, и разум и тело, принимает оборонительную позицию. Угадайте, что происходит? Он бессознательно

подает сигналы о том, что не доверяет человеку, и человек отвечает ему минимальным вниманием. А в худшем случае, в ответ на недоверие, человек действительно чувствует желание обобратить его!

Если вы полагаете, что у вас что-либо плохо получается, вы обращаете внимание на примеры, доказывающие это, и пропускаете события, доказывающие обратное. Каждый из нас знает кого-нибудь, кто убежден, что у него что-то плохо получается, вопреки свидетельству, что получается хорошо. «Необязательно быть очень способным, чтобы достичь уровня 8 в игре на флейте», – сказал недавно приятель, сдавший экзамен на уровень 8. «Неужели? Да что вы говорите?»

Убеждения некоторых людей так глубоки, что и другие начинают разделять их. Мы знаем женщину, которая абсолютно уверена, что люди никогда не станут делать для нее то, чего она от них хотела бы. Все ее внимание сконцентрировано на мысли, что они не сдержат своих обещаний. Недавно из-за ее настроения нам не захотелось сделать для нее то, что мы было уже решили сделать!

В чем бы вы ни были убеждены, вы окажетесь правы, потому что ищите и находите подтверждения своей правоты, внушая себе и другим, что только так и может быть.

Каковы же убеждения социально уверенных в себе людей? Вот список некоторых из них:

- знакомиться с новыми людьми весело;

- знакомиться с новыми людьми – значит узнать много нового;
- все люди – разные, значит, это будет интересно;
- каждый человек по-своему уникален, от каждого можно научиться чему-то уникальному;
- людям нравится, когда их слушают;
- всегда можно найти с каждым что-то общее;
- у каждого есть история, которую стоит выслушать;
- некоторые люди могут показаться трудными, но и за их поведением всегда стоит позитивное (для них) намерение;
- у меня есть что добавить к каждой беседе.

## **Знать, чего вы хотите, – четыре секрета успеха**

Спросите любого человека, успешного в каком-либо деле, и он ответит вам, что всегда имел четкое знание того, чего хотел.

Имея за плечами многолетний опыт работы со множеством успешных людей, включая высокопрофессиональных и уверенных специалистов по устной коммуникации (коммуникаторов), мы обнаружили, что все они действуют одинаково. Они проходят четыре стадии, описанные ниже.

**Во-первых**, они думают о том, чего они хотят, а не о том, чего они не хотят.

**Во-вторых**, мысленно они представляют, что уже обладают желаемым.

**В-третьих**, они думают о последствиях получения жела-

емого, позитивных и негативных, по отношению к ним самим и к другим.

**В-четвертых**, они знают, что действуют самостоятельно, и никто другой не отвечает за их действия.

Давайте рассмотрим эти стадии по очереди.

Успешные люди думают о том, чего они хотят, а не о том, чего они не хотят

Вы когда-нибудь приказывали себе не делать чего-либо? Попробуйте сейчас. Велите себе не думать о розовом слоне. Что происходит? Вы, вероятно, заметили, что подумали о розовом слоне, прежде чем сказали себе не думать о нем!

Почему это так важно? Это важно, потому что «не» существует в языке, но не в наших умах. Поэтому, если мы говорим себе не делать чего-либо, сначала нам надо об этом «чего-либо» подумать, то есть мы инструктируем наш мозг подумать как раз о том, о чем мы не хотим думать.

Подумайте минутку над следующими утверждениями:

«Я сегодня не должен есть торт».

«Я не хочу выйти из себя в беседе с начальником».

«Я должен быть осторожен, чтобы не поскользнуться».

«Я не хочу оказаться в положении, когда мне нечего сказать».

По мере того как вы читаете эти утверждения, какие образы приходят вам в голову? Вероятно, как вы едите торт, спорите с начальником, поскользнулись и падаете, вам нечего сказать! Чтобы вы ни вообразили, это действует как бес-

сознательное руководство к действию.

*«Мы не можем не думать о том, о чем мы не хотим думать, пока мы сначала не подумаем об этом!»*

Гораздо эффективнее дать себе следующие распоряжения вместо перечисленных выше:

«Сегодня я буду есть здоровую еду».

«Сегодня я буду разговаривать с начальником спокойно и доброжелательно».

«Я буду идти осторожно».

«У меня всегда будет, что сказать в общем разговоре».

С этими утверждениями вы скорее представите себе то, чего вы хотите, чем то, чего вы не хотите.

Задумайтесь на мгновение, вообще вы думаете о том, чего бы вы хотели, или о том, чего не хотели бы? Большая разница.

*Совет. Начинайте думать о том, чего вы хотите. Запишите это. Такой подход может оказать большое влияние на вашу жизнь.*

Успешные люди мысленно представляют, что уже обладают желаемым

Великий боксер Мохаммед Али – удивительный пример в этом отношении. Он создал нечто, названное им «Историей будущего».

Как только он узнавал, кто будет его следующим противником, когда и где будет происходить бой (например, Сани Листон, на Медисонсквергарден, 4 ноября), он запирался в комнате и начинал готовиться.

В уме он репетировал весь предстоящий день, начиная с момента приезда на место поединка, подготовки в раздевалке, прохода на ринг, и так до самого боя и победы.

Для того чтобы встроить себе этот образ боя «в мускулы», он репетировал его физически, отрабатывая удары и все движения.

Как только он выстраивал весь этот день в уме, он начинал репетировать снова и снова, до тех пор, пока не представлял его с точностью до секунды. Тогда он появлялся перед прессой и говорил: «Он упадет на счете четыре». Его предсказания таинственным образом сбывались.

Конечно, в каких-то матчах он проигрывал, и, когда корреспондент спрашивал его, кто бросил вызов его «Истории будущего», он просто отвечал: «История будущего моего противника оказалась сильнее моей». Великолепный пример чемпиона, который верил, что победа в основном совершается в уме.

Успешные люди думают о последствиях получения желаемого, позитивных и негативных, по отношению к ним самим и к другим

Другими словами, оправданны ли их желания? Они заглядывают еще дальше в будущее и спрашивают себя: «Что про-

изойдет, когда я получу желаемое? Не потеряю ли я что-нибудь из того, что у меня есть сейчас? Как достижение желаемого скажется на окружающих меня людях, и стоит ли оно этого?».

Результат этих раздумий играет огромную роль в нашей мотивации достижения цели. Если предполагаемые последствия не достаточно грандиозны, мы не чувствуем достаточной мотивации для действия.

Если мы тщательно продумаем все последствия нашего решения стать социально уверенным человеком, мы будем в высшей степени мотивированы действовать и реализовывать необходимые нам перемены.

Как это будет прекрасно – войти в любую комнату и чувствовать себя свободно и спокойно, кто бы там ни находился! Каковы будут последствия для вашей жизни?

Успешные люди знают, что действуют самостоятельно, и никто другой не отвечает за их действия

Мы отвечаем только за свое поведение. Мы не можем заставить другого человека вести себя так, как нам хочется.

Сначала нам надо посмотреть на себя. Что можем мы изменить, что поможет другому измениться по отношению к нам?

**Знать, как быть уверенным в себе**

Мы уже говорили, что мыслить определенным образом

– значит прийти к определенному поведению. Вы видели в Цикле убеждений (см. рис. 1.1), что наши мысли влияют на наши чувства, а чувства ведут к определенному поведению.

Социально уверенные люди способны управлять своим эмоциональным состоянием так, что даже если они нервничают, по их поведению этого не видно.

Фактически точнее будет сказать, что наше поведение полностью зависит от нашего эмоционального состояния и является его результатом. Мы покажем вам в следующей главе, как вы можете изменить ваше эмоциональное состояние путем изменения мышления.

Уверенные люди всегда выглядят уверенными. Вы, вероятно, знаете или, по крайней мере, видели в обществе людей, которые излучают уверенность. Подумайте над вопросом: «Откуда вы знаете, что они уверены в себе?».

Мы рассмотрим понятие «уверенность» немного позднее, а пока попробуйте сделать такое упражнение.

### *Упражнение*

#### **Что такое уверенность?**

Напишите ответы на вопросы: откуда вы знаете, что кто-либо уверен в себе? что характеризует этого человека? что такого он сказал или сделал, чтобы заставить вас поверить, что он уверен в себе? Держите ваши ответы под рукой, они вам понадобятся позже.

### **Знать, что делать, – правила ведения беседы**

И наконец, самое важное практическое знание – что де-

лать и как эффективно общаться в различных ситуациях, а именно:

- как поддержать беседу;
- как выразить свою точку зрения;
- как постоять за себя;
- как призвать собеседников разделить ваше мнение;
- как слушать;
- как выразить интерес к другому человеку;
- как сделать людям приятное;
- как поладить с трудными ситуациями и людьми;
- как извлечь наибольшую пользу из мероприятий, которые вы посещаете;

# 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.