

Н. А. ЕРШОВ

Законы практической психологии

ВСЕ НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ УСПЕХА
ЗНАНИЯ ПРАКТИЧЕСКОЙ
ПСИХОЛОГИИ ИЗ САМЫХ
АВТОРИТЕТНЫХ ИСТОЧНИКОВ

Никита Андреевич Ершов
Законы практической
психологии. Все
необходимые для успеха
знания практической
психологии из самых
авторитетных источников

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=25014493

ISBN 9785448548611

Аннотация

Современная литература, в том числе и научная, переполнена огромным количеством совершенно ненужной информации с минимальным количеством конкретных практических указаний. Данная книга есть не что иное, как структуризация и сбор в единое целое самых необходимых советов и рекомендаций в области практической психологии, собранная из самых авторитетных источников литературы, таких как: Карнеги, Пиз, Фрейд и др.

Содержание

Законы общения. Практическая психология из самых разных и авторитетных источников собранный в одной книге	5
Глава I. Правила произведения хорошего впечатления на человека	10
Конец ознакомительного фрагмента.	18

**Законы практической
психологии
Все необходимые
для успеха знания
практической
психологии из самых
авторитетных источников**

Никита Андреевич Ершов

Редактор Анастасия Александровна Попова

© Никита Андреевич Ершов, 2017

ISBN 978-5-4485-4861-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

**Законы общения. Практическая
психология из самых разных
и авторитетных источников
собранная в одной книге**



Дорогие читатели! Благодарю вас за то, что уделили внимание моей работе. Я очень постарался, чтобы вы смогли найти все, что вас интересовало в области практических знаний психологии и могли применять их на официальных встречах и в личной жизни, на отдыхе и на работе. Прочитав данное творение и постоянно применяя практические советы, которые представлены здесь, вы, с гораздо большей легкостью будете добиваться поставленных задач. Советы и практики, которые мой дорогой читатель встретит на страницах книги, возможно, были ему уже знакомы, ведь авторскими в данном произведении являются вовсе не советы, но их тщательный выбор, сбор и структуризация в единое творение. Практическая психология лишь одно из моих хобби, наряду с эзотерикой, правом, историей и другими, и данной книгой я никак не стараюсь заявить о себе, как о профессиональном психологе или исключительно безупречном знатоке человеческих отношений, но излагаю информацию, копившуюся во мне как в справочнике на протяжении последних 5 лет.

Навыкам общения нас не учат ни в школах, ни преподают нам на большинстве факультетов в высших учебных заведениях, а ведь это самый важный и самый универсальный навык для каждого из нас! Мне бы очень хотелось, чтобы данная книга стала вашим верным помощником на долгие и долгие годы, чтобы вы открывали её когда вам нужен прак-

тический совет о том, как себя вести в той или иной ситуации.

На страницах вас ждет копилка опыта психологов и мои личные мнения относительно их техник. Если вы знакомы с такими фамилиями как Карнеги, Бах, Курпатов, Кастанеда, Пиз, то данное произведение станет вам отличным помощником в структуризации материала по их книгам, а если же эти фамилии вам не известны и ставят в ступор, то срочно, максимально отложив все свои дела, уделите время на прочтение этой книги!!!

Рекомендации к применению.

Не надо пытаться заучить всю книгу! По сути, каждая глава, является своего рода выжимкой из книг самых авторитетных в той или иной области источников (Карнеги – произведение хорошего впечатления о себе, Психоанализ – Фрейд и тд.) Все техники являются исторически проверенными и эффективными. Книга написана, потому, что мне как автору, кажется, что в подавляющем большинстве книг по психологии налито очень много воды. Возьмите ту же книгу Карнеги «Как завоёвывать друзей и оказывать влияние на людей», в ней 250—300 страниц, в зависимости от издания. А сколько страниц с практическими советами? Буквально пару! Они написаны в виде конспектов в конце каждой главы, например в конце главы о способах произведения хорошего впечатления о себе: «улыбайтесь, называйте чело-

века по имени, проявляйте искренний интерес к человеку, будьте хорошим слушателем, говорите на тему интересную собеседнику и внушайте человеку осознание его важности для вас».

Понимая излишество информации во многих книгах по психологии, автор стремится подать только практическую «выжимку» из самых популярных и авторитетных книг этой области.

Писатель не сотрудничает с другими издательствами, авторами и ничего не рекламирует!

Дорогой читатель, предлагаю тебе ознакомиться с планом данной книги. Темы данной книги следующие:

Правила произведения хорошего впечатления на человека.

Чтение человека как книги.

Способы борьбы со стрессом и техники отвлечения.

Мотивация и способы добиваться своего.

Развитие лидерских качеств.

Психоанализ

Ораторские навыки.

Воздействие на сознание и подсознание своё и собеседника.

Умение отвечать на любые вопросы или копирование политиков.

Борьба с вредными привычками.

Правила этикета основы.

Поведение противоположных полов рядом и о теории идеальных отношений.

Интересные факты и статистики относительно освещаемой темы.

Глава I. Правила произведения хорошего впечатления на человека



Многие из вас знают, что первое впечатление о человеке обычно самое сильное и запоминающееся. Различные авторы, обычно, делают разные разбеги относительно времени, за которое у вашего собеседника складывается первое «подсознательное» впечатление о вас. Примерно от 10 секунд до минуты. Мы же можем сделать вывод, что это не более минуты.

Основы произведения хорошего впечатления на людей мы можем найти в книге **Дейла Карнеги** «Как завоевывать дру-

зей и оказывать влияние на людей»

1) Улыбайтесь

2) Называйте человека по имени

3) Говорите на темы интересные вашему собеседнику

4) Будьте хорошим слушателем. Поощряйте других говорить о самих себе.

5) Искренне интересуйтесь вашим собеседником

6) Внушайте человеку осознание его важности для вас и делайте это как можно искренне.

(7+) «Встречают по одежке...»

(8+) От себя хотел бы добавить, что каждый из нас любит комплименты, главное не выдумывать их, а говорить по существу и не переусердствовать ибо в таком случае возможны три исхода:

– человек подумает что вы насмехаетесь над ним

– человек подумает, что вы им слишком сильно восхищаетесь. Он может решить, что способен вами манипулировать.

– человек подумает, что вы льстите с каким-то прямым умыслом, чтобы потом как-либо воспользоваться этим человеком.

Что касается попыток произведения хорошего первого впечатления на человека, то, конечно, многие пытались практиковать это. Хочу отметить, что каждый из нас подсознательно чувствует, искренен собеседник с нами или нет. Используя правила Карнеги, многие люди делают это не искренне. Чтобы развить это качество, нужно постоянно прак-

тиковать эти правила, пока они не будут выполняться автоматически-искренне.

Если же говорить о долгосрочном общении с людьми, то, возможно, главное – не критиковать человека. Помните, что каждый из нас имеет свое личное мнение и право на него. Никогда не считайте вашу точку зрения единственно верной и неоспоримой, так как критика обычно переливается в конфликт и спор, а в споре, даже в случае неоспоримого выигрыша одной из сторон, оба спорщика остаются при своих мнениях и начинают подсознательную конфронтацию интересов и мнений даже в том, в чем они раньше поддерживали друг друга. Запомните, любой спор и конфликт отталкивает людей друг от друга, ведь в 50% случаев это вызывается критикой. Да, от критики весьма трудно отказаться, но она несет огромную массу проблем с людьми. Другое дело касается конструктивной критики, однако, и она имеет свои особенности, к примеру, она не должна высказываться публично, а даже если вы наедине, то старайтесь это делать как можно мягче. И тут мы не обходимся без правил Карнеги.

- 1) Уклоняйтесь от любых споров в начале разговора.
- 2) Не говорите человеку прямо, что он не прав.
- 3) Заставьте человека в самом начале беседы ответить вам да, задав какойнибудь простой вопрос (2х2=4, не так ли?))))), это действует на подсознательном уровне, далее, человеку будет труднее не согласиться с вами.
- 4) Вступая в разговор, не начинайте с тем, в которых вы

расходитесь с вашим собеседником.

5) Дайте собеседнику возможность выговориться и полностью выслушайте, что он думает относительно вопроса конструктивной критики.

6) Проявите сочувствие к желаниям других.

7) Если спор всё же начался, то как можно быстрее уклонитесь от него, ведь единственный верный способ выиграть спор – уйти от него.

8) Придавайте своим идеям наглядность, инсценируйте их.

9) Если ничего не помогает, то можно прибегнуть к самому трудному, но одному из самых сильных способов. Попробуйте создать условия, чтобы человек сам пришел к нужному (с вашей точки зрения) решению, а как следствие думал, что идея принадлежит ему.

Расширю тему, напомнив, что мужчины и женщины это два совершенно разных психологических мира. Объекты на которые обращают внимание два представителя противоположных полов разнятся. Если тезисно мужчины смотрят на картинку «целиком», в то время как женщины всматриваются в детали. Заранее зная субъект ваших будущих стараний произведения должного впечатления о себе (а в большинстве случаев известно мужчина это или женщина), необходимо по разному подходить и к собственному внешнему виду. Если же субъект мужчина, то он больше внимания от-

даст «верху». Это значит, что при выборе одежды особое внимание следует отдать пиджаку/рубашке/ пальто или куртке. Да, мужчины меньше внимания уделяют деталям, однако, не следует ими пренебрегать совсем, объясню почему. Мужчины жмут друг другу руки при встрече, поэтому кольцо на среднем пальце или часы, одетые на правую руку, оставят свой след в сознании вашего собеседника.

Женщины, как я уже сказал ранее, огромное внимание уделяют деталям. При выборе одежды перед первой встречей в первую очередь обратитесь к хорошей (чистой!) обуви, ремню и часам, очкам (если носите), платочку в переднем кармане пиджака, запаху духов и т. д.

Многие авторы, а потому не могу не сказать, отдельное внимание уделяют невербальному способу общения. Наши жесты, мимика говорят примерно 70—80% информации нашему собеседнику о нас. Кем бы ни был ваш собеседник, взрослый мужчина или молодая девушка, знаменитая личность или кассир в магазине, есть несколько правил невербального общения для произведения должного впечатления о себе:

1) Ваша спина должна быть прямой, осанка не должна казаться кривой.

2) Люди тянутся к тем, кто открыт для них. Невербальные способы общения показывают это окружающим через открытость рук (отсутствие скрещенности рук), расстегнутый пиджак или куртку.

3) Невербальные способы контакта, показывающие заинтересованность в человеке: корпус и стопы должны быть направлены прямо на говорящего, ваш взгляд четко собеседнику в глаза.

4) Всем своим видом вы должны показывать свою уверенность, разговаривая, не бойтесь свободно жестикулировать руками, главное без сильно резких и обширных движений.

Отдельное слово надо сказать о бранных словах.

Они присутствовали с незапамятных времен и есть по сей день почти в любой культуре. Почему люди матерятся? На мой взгляд, существует всего две причины:

Словарный запас и уровень интеллектуального развития находятся на довольно низком уровне.

Попадая в стрессовую ситуацию, а также при получении позитивной энергии, люди начинают материться.

Можно оправдываться, что ругань матом полезна, ведь ты выплескиваешь какой-нибудь негатив изнутри наружу, но тот же эффект оказывает, например, избиение подушки или боксерской груши. Тем не менее, учеными проводятся различные эксперименты касательно влияния ругательных слов на наследственность. Уже сейчас в свободном доступе любой пользователь сети интернет может почитать немало информации на этот счет.

В Библии сказано:

«10. Из тех же уст исходит благословение и проклятие: не должно, братья мои, сему так быть.»

11. Течет ли из одного отверстия источника сладкая и горькая вода?

(Послание Иакова 3:10,11)»

Я думаю, что не имеет смысла останавливаться на объяснения почему это пагубно влияет на ваши отношения с людьми и, в особенности, на произведение первого впечатления о себе, поэтому давайте лучше поговорим о том, как избежать употребления этих слов:

Договоритесь со всеми своими друзьями, и пусть они каждый раз отмечают очередное сказанное вами бранное слово. Дело в том, что большинство этих слов-паразитов мы попросту не замечаем когда говорим сами, зато легко «улавливаем» когда слышим.

Можно просто договориться вместе с кем-нибудь из близкого окружения, ведь вместе бросать вредную привычку проще и приятнее.

Мы на 80% есть продукт нашего окружения. Если же ваше люди вокруг постоянно матерятся, то вы просто переймете это. Также, в матерящемся окружении бросить материться будет гораздо труднее. Попадая в другой круг лиц, мы сами становимся другими.

Избегать прослушивания музыки и просмотра фильмов с матом.

Любая привычка формируется примерно за 21 день, и данная – не исключение. Постарайтесь на время «отвыкания» от нее поменьше находится в местах, где потенци-

ально возможно попасть в стрессовую ситуацию и поменьше попадать в ситуации, вызывающие нервное напряжение вроде длинных очередей, поездках на авто, компьютерных игр и так далее.

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.