

НИКОЛАЙ ВИТЯЗЕВ

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ
«SUPER ОТНОШЕНИЯ. КАК
ПРЕВРАТИТЬ ЗНАКОМЫХ
В ДРУЗЕЙ, КЛИЕНТОВ В
ПРИВЕРЖЕНЦЕВ, КОЛЛЕГ
В
ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ»

КнигиКратко

Николай Витязев

**Краткое содержание «SUPER
отношения. Как превратить
знакомых в друзей, клиентов
в приверженцев, коллег
в единомышленников»**

«Актюн управление и финансы»

Витязев Н.

Краткое содержание «SUPER отношения. Как превратить знакомых в друзей, клиентов в приверженцев, коллег в единомышленников» / Н. Витязев — «Аксион управление и финансы», — (КнигиКратко)

Этот текст — сокращенная версия книги «SUPER отношения. Как превратить знакомых в друзей, клиентов в приверженцев, коллег в единомышленников». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты. В мире нет ни одного вида деятельности, которое бы обходилось без общения. От того, насколько хорошо мы умеем находить общий язык с окружающими, зависит наш личный и профессиональный успех. Таким образом, наша способность выстраивать эффективные отношения с другими людьми становится жизненно важным навыком. К сожалению, нас с детства не обучают, как заводить полезные знакомства, поддерживать имеющиеся контакты, оказывать влияние на других людей. Всему этому мы учимся интуитивно, перенимая опыт, набивая при этом много шишек. На выходе мы получаем печальную картину. Такое самообразование дается единицам, именно они становятся президентами, успешными руководителями, известными личностями, остальные бросают развивать этот навык, разочаровываются в нем. Мы смотрим на успешных людей с завистью и восхищением, не отдавая себе отчет, что каждому из нас по силам добиться такого же признания. Успешная коммуникация — это не метафорическое понятие, а последовательность принципов и закономерностей, которые основаны на простом здравом смысле. Вот об этих закономерностях и принципах и пойдет речь в нашем обзоре. Напоминаем, что этот текст — краткое изложение книги

© Витязев Н.

© Акцион управление и финансы

Авторский обзор по материалам книги «SUPER отношения. Как превратить знакомых в друзей, клиентов в приверженцев, коллег в единомышленников».

Эндрю Собель, Джерольд Панас

Автор краткого обзора: *Николай Витязев*

Как стать незаменимым для общества человеком

В мире нет ни одного вида деятельности, которое бы обходилось без общения. От того, насколько хорошо мы умеем находить общий язык с окружающими, зависит наш личный и профессиональный успех. Таким образом, наша способность выстраивать эффективные отношения с другими людьми становится жизненно важным навыком. К сожалению, нас с детства не обучают, как заводить полезные знакомства, поддерживать имеющиеся контакты, оказывать влияние на других людей. Всему этому мы учимся интуитивно, перенимая опыт, набирая при этом много шишек. На выходе мы получаем печальную картину. Такое самообразование дается единицам, именно они становятся президентами, успешными руководителями, известными личностями, остальные бросают развивать этот навык, разочаровываются в нем. Мы смотрим на успешных людей с завистью и восхищением, не отдавая себе отчет, что каждому из нас по силам добиться такого же признания. Успешная коммуникация – это не метафорическое понятие, а последовательность принципов и закономерностей, которые основаны на простом здравом смысле. Вот об этом и пойдет речь в нашем обзоре.

Как заводить полезные знакомства

Чтобы поверхностное знакомство перешло в полезные отношения, нужно время и фундамент. Без крайней необходимости не торопите события. Если человек держит дистанцию, подводите его к близким отношениям постепенно. Двигайтесь мелкими шагами, но поступательно.

Не бойтесь трудного начала. Мы склонны оценивать людей по первому впечатлению. Если оно оказалось негативным, мы окрашиваем негативом не только эту встречу, но и самого человека, его деятельность и намерения. Это ошибка. Не торопитесь выносить окончательное суждение. Если в общении с человеком поначалу у Вас что-то пошло не так, задайте себе вопрос: «что Вам в человеке понравилось?». Это изначально сместит фокус внимания с негатива на конструктивное восприятие. Затем проанализируйте, что Вас в человеке не устраивает. Возможно, в нем есть черта характера, которая Вас раздражает. Когда Вы локализуете источник своего негатива, Вам будет проще с ним справиться и в дальнейшем общаться с этим собеседником. При следующей встрече, старайтесь найти то общее, что Вас объединяет с этим человеком. Когда Вы найдете общие точки соприкосновения, негатив уйдет.

Наблюдайте за человеком, а не за его должностью. Небольшой тест. Вспомните своих школьных или институтских приятелей, или знакомых. Кто из них сейчас добился высот в карьере? Вы все также близко общаетесь с ними? Вы можете в любой момент позвонить

им и попросить о помощи, либо совете, как и во времена совместного обучения? Если да – Вы счастливый человек. К сожалению, многие ответят отрицательно. Со временем мы утрачиваем контакты с людьми, а когда требуется их помощь, наши бывшие заслуги мало значат, и нам приходится на общих основаниях пробиваться через бюрократические преграды, чтобы пообщаться с бывшими однокашниками вновь. Впредь, избегайте подобной ошибки. Помните, через пять или десять лет повторно устанавливать контакты с людьми, которые заняли важные посты, Вам будет намного сложнее. Вот что Вы можете сделать уже сейчас. Составьте список успешных и известных Вам людей, которые еще не достигли пика карьеры. Для начала хватит десяти имен. Стремитесь поддерживать с ними регулярные контакты. Поставьте цель, ежемесячно встречаться с тремя людьми из Вашего списка.

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.