

ОЛЬГА ШУРАВИНА

КРАТКОЕ
СОДЕРЖАНИЕ
«СЕКРЕТЫ ОБЩЕНИЯ.
МАГИЯ СЛОВ»

КнигиКратко

Ольга Шуравина

**Краткое содержание «Секреты
общения. Магия слов»**

«Аktion управление и финансы»

Шуравина О. Н.

Краткое содержание «Секреты общения. Магия слов» /
О. Н. Шуравина — «Актион управление и финансы»,
— (КнигиКратко)

Этот текст — сокращенная версия книги «Секреты общения. Магия слов». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты. Автор книги уверен, что при помощи слов и своей речи каждый из нас способен творить чудеса. Он призывает тщательно выбирать слова, например, на вопрос друга «Как дела?» не стоит отвечать «Нормально». А фразу «Нам надо поговорить!» лучше и вовсе исключить из лексикона. Джеймс Борг уверен, когда вы начнете обращать внимание на свою речь и тщательно подбирать слова, у вас появится множество волшебных моментов, вы удивитесь результатам общения. И ни за что не забудете это новое ощущение. Из нашего обзора вы узнаете о простых правилах, которые сделают вас приятным собеседником. Кроме того, мы расскажем, какие слова и фразу нужно исключить из лексикона и почему, а также о том, как легко удерживать внимание слушателей. Напоминаем, что этот текст — краткое изложение книги

© Шуравина О. Н.

© Актион управление и финансы

Авторский обзор по материалам книги «Секреты общения. Магия слов». Джеймс Борг

Автор краткого обзора: *Ольга Шуравина*

Как завоевать внимание собеседника и произвести на него неизгладимое впечатление

Автор книги уверен, что при помощи слов и своей речи каждый из нас способен творить чудеса. Он призывает тщательно выбирать слова, например, на вопрос друга «Как дела?» не стоит отвечать «Нормально». А фразу «Нам надо поговорить!» лучше и вовсе исключить из лексикона. Джеймс Борг уверен, когда вы начнете обращать внимание на свою речь и тщательно подбирать слова, у вас появится множество волшебных моментов, вы удивитесь результатам общения. И ни за что не забудете это новое ощущение.

Простые правила, которые сделают вас приятным собеседником

Зрительный контакт и улыбка. Психологи провели такой эксперимент. Пригласили группу людей и предложили им рассказать о своих хобби. Напротив каждого участника сидел слушатель. Он должен был смотреть на оппонента, улыбаться, наклоняться к нему. Затем участники оценили слушателей. Итог: больше всего говорившим понравились слушатели, которые держали зрительный контакт – смотрели на них, много улыбались и наклонялись к ним. Однако, предупреждает автор, зрительный контакт нужно держать правильно. Не стоит смотреть слишком пристально, надо делать небольшие перерывы: изредка переводить взгляд вбок, вверх или вниз. Можно перевести взгляд с глаз собеседника на его лицо. Главное, будьте естественны и искренни.

Не тихий и не громкий голос. Если вы говорите слишком громко, то собеседник будет чувствовать себя подавленным. Тихий голос – признак неуверенности и ненадежности. Контролируйте громкость вашего голоса, меняйте ее в зависимости от ситуации.

Низкий тембр. Доказано, что низкий тембр более привлекателен для слушателя. Собеседник ассоциирует его с мужественностью и уверенностью. Слишком высокий тембр – признак неуверенности, нервозности, неопытности.

Меняющаяся интонация. Монотонная речь невыразительна. Если вы говорите скучно, то слушатель решит, что и вы скучны. Чтобы речь была эмоциональной, меняйте интонацию. Однако, предупреждает автор, не стоит произносить конец предложения с восходящей интонацией. Подобная фраза похожа на вопрос. Складывается впечатление, что вы сомневаетесь в своих словах. В худшем случае собеседник подумает, что вы способны изменить свою точку зрения».

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.