

# Как преодолеть барьер знакомства?

Многим легче даются деловые знакомства, ведь люди действуют как представители какой-то организации, фирмы и это придаёт им уверенность в себе. *А как завязать знакомство просто с понравившимся человеком?*

Проще всего познакомиться с кем-то в гостях или компании. В остальных случаях многое зависит от вашей предприимчивости, самоуверенности. Существуют и специальные психологические приёмы, которые многие чисто интуитивно успешно используют, например, **обращение с вопросом, просьбой**. Обычно тому, к кому вы обращаетесь, приятно чувствовать себя человеком, способным оказать услугу ближнему, показать свою значимость, даже если повод пустяковый.

Ещё один приём, именуемый **«комментарий происходящего»**, особенно подходит застенчивым людям, поскольку позволяет ненавязчиво выяснить, склонен ли понравившийся человек вступить с вами в беседу. Ситуации, в которых это уместно, встречаются довольно часто: на выставке, спектакле, в очереди...

Очень эффективный приём завязывания знакомства, к сожалению, мало распространённый – **комплимент**. Так уж сложилось, что большинство из нас ориентированы в основном на картинку, а от комплимента ждут какого-то подвоха. Между тем комплимент может мгновенно расположить к вам собеседника, если, конечно, он будет искренним, конкретным и не шаблонным. Если вы имеете дело с коллекционером, наверняка обеспечите себе успех, восхитившись его коллекцией. Если в доме, куда вы пришли, есть кошка или собака, хозяевам наверняка будет приятно внимание, обращённое на их питомцев.

*Неужели нельзя сказать человеку приятное просто так, без всякой определённой цели?*

По-моему, как раз всем нам очень важно учиться это делать, ведь говорить колкости и обидные слова все мы умеем, осталось научиться хвалить друг друга. Попробуйте сделать это раз, другой, и вы начнёте производить впечатление доброжелательного и славного человека, с вами будет приятно общаться.

*Допустим, знакомство состоялось. О чём говорить, как поддержать интерес к себе?*

Говорить можно о чём угодно, желательно, разумеется, чтобы тема была близка вашему новому знакомому. Но, поскольку вы ещё не знаете его круга интересов, то лучше заранее продумать, что интересного вы можете рассказать. Хорошо иметь в запасе несколько любопытных житейских историй или рассказов о путешествиях – это обычно интересно всем.

*Говорят, что людей больше всего интересуют они сами...*

И всё же, если вы будете говорить со своим новым знакомым только о нём самом, расспрашивать о его делах, то может сложиться впечатление, что у него что-то выпытывают, или ощущение, что он очень много о себе рассказал и не узнал ничего о вас. В общении должно соблюдаться равноправие, попытки вызвать на откровенность едва знакомого человека вряд ли уместны. Это всё равно что при первой же встрече нарушить так называемую зону личного пространства. У каждого из нас есть такая зона, нарушение её вызывает психологический дискомфорт.

Очень важно уметь слушать собеседника – активно, заинтересованно, задавая уточняющие вопросы. Нередко одно лишь это умение, которое, кстати, встречается не так уж часто, способно завоевать симпатию и дать шанс на продолжение знакомства.

Но вопросы могут и тормозить общение, это тоже надо иметь в виду. Иногда лучше избегать так называемых закрытых вопросов, требующих однозначного категорического ответа (да, нет), особенно если ваш собеседник застенчив. Мало проку и от вопросов с заранее заданным ответом. Не очень хороши для первой встречи и вопросы, начинающиеся со слов «почему», «зачем», если с их помощью вы пытаетесь выяснить какие-то обстоятельства жизни собеседника, ведь они требуют как бы оправдания действий или поступков.

*А если все темы уже исчерпаны и возникла неловкая пауза?*

## Как преодолеть барьер знакомства

Автор: admin

20.05.2011 13:34 - Обновлено 30.10.2014 02:47

---

Не нужно бояться пауз. Постарайтесь разрядить неловкое молчание шуткой или перевести разговор на другую тему. Вообще время первой встречи обычно ограничено, да это и хорошо. Лучше всего, если разговор закончится чем-нибудь интересным и вы не успеете надоест друг другу. Не стремитесь непременно завершить тему, лучше сказать, например: «Надеюсь, мы ещё поговорим об этом в следующий раз» или «Нам надо ещё с вами встретиться». Если это была деловая встреча, поблагодарите собеседника за то, что он уделил вам время: «Было приятно познакомиться» или «Надеюсь, мы будем сотрудничать». Если вы обменялись телефонами, к словам прощания можно добавить: «Звоните».

**Главное для первой встречи – произвести приятное впечатление, запомниться, вызвать желание продолжать знакомство.**

Автор - **Геннадий Александрович**

[Источник](#)