

Как установить доверительные отношения с нужным человеком? Психология закрепления знакомства

Итак, первый контакт с объектом успешно установлен – он выразил желание продолжить знакомство. На этом этапе важно не порвать протянутую между вами нить и со временем превратить ее в прочный канат.

Для этого налаживаем регулярное общение с объектом на основе общих интересов. При этом активно используем материальное (угощение, подарки, финансовая поддержка и т.д.) и духовное (поздравления, комплименты, похвала, сочувствие, советы и т.д.) стимулирование.

Важно найти общую тему, обсуждая которую заинтересованному лицу не следует демонстрировать свою информированность и оригинальность суждения. Общей темой может быть та область, где объект преуспевает, обладает опытом, то есть может быть активной стороной. Надо не забывать подчеркивать оригинальность суждений знакомого (теперь его уже можно так называть).

Однако к общей теме можно обратиться, когда состоится беседа вокруг нейтральных интересов типа хобби. Не следует исчерпывать предмет интереса знакомого до конца.

Приемы, которые следует использовать в беседе:

«Проблемы». Заговорить о чем-нибудь проблемном или сенсационном, касающемся общей темы. Собеседник будет стремиться объяснить неясности. При этом следует демонстрировать нарастание интереса к тому, что он говорит.

«Детализация», то есть повышенный интерес к деталям и подробностям.

«Переключение». Рассуждая по избранной общей теме, заинтересованное лицо все чаще включает отдельные элементы другой темы – переключает распространение эмоций с одной темы на любую другую.

«Формулировка принятого». Заинтересованное лицо периодически формулирует вслух то, что собеседник желает подчеркнуть.

«Подведение итогов», суммирование высказанного собеседником с выделением совпадений во мнениях.

«Оправдание ожидания». В ответ на определенные проявления действий знакомого можно сказать: «Я о вас так и думал. Я знал, что мы сойдемся во мнениях».

В ходе встреч заинтересованному лицу следует проявлять быструю и положительную реакцию на высказывания знакомого. Нельзя уличать знакомого в неточностях. Он должен понимать, что все сообщаемое им учитывается. Этого можно добиться путем высказывания следующих фраз: «Оказывается, вы общительны», «Мне нравится ваша непосредственность», «Вы быстро ориентируетесь», «Вы понимаете точку зрения другого человека».

Здесь сделаем паузу и задаемся вопросом: что движет человеком поступать так или иначе? Дадим **немного теории**, куда ж нам без нее деться?

Поведение человека определяется его потребностью. Потребность – объективное или субъективное состояние человека, который нуждается в чем-либо. Существуют две основные формы потребности – духовная и материальная. Эти формы можно также разделить на уровни. Если человеку не удастся удовлетворить потребность высокого уровня, он стремится как можно полнее удовлетворить потребность низших уровней.

Средний человек на Западе удовлетворяет свои физиологические потребности на 85%, потребность в безопасности – на 70%, в общении – на 50%, в уважении – на 40%, в самовыражении и творчестве – на 10%. Хотелось бы увидеть эти цифры и по отношению к среднестатистическому россиянину, но, увы, такая статистика, если и существует, то запрятана в сейфах самого «высокого дома».

Не каждая потребность человека превращается в поступок или действие. Это случается тогда, когда потребность в достаточной степени активизирована. Лучший способ активизации потребности – хотя бы частичное ее удовлетворение, что порождает удовольствие и новую потребность в его получении.

Когда духовная или материальная потребность человека достаточно активизирована, то возникающие при этом чувства и желания ее удовлетворить создают особую напряженность, побуждающую человека к определенным действиям. Эта напряженность называется мотивационной, а побуждение на конкретное действие или

деятельность – мотивом.

Теории хватит, продолжим практическую деятельность по установлению доверительных отношений с нужным вам человеком. Для этого, как вы уже, наверное, догадались, надо выявить его духовные и материальные потребности. Перечислим то, что хотелось бы знать о знакомом:

политические, философские и религиозные убеждения;
сущность его идеалов в поведении и поступках людей, литературе и искусстве;
нравственные критерии – отношение к правилам и нормам общежития, лицам другого пола, взаимоотношениям в семье;
источники и размеры доходов и расходов, их соотношение с прожиточным минимумом;
личное отношение знакомого к своему материальному и служебному положению;
содержание удаленных и близких жизненных целей, интересы, склонности, желания, трудности, причины недовольства;
черты характера знакомого.

Конечно, было бы проще посадить вашего знакомого за стол, дать ему пару листов бумаги и ручку – и пусть отвечает на перечисленные вопросы. Однако здесь такой метод не подходит. Каждая встреча должна тщательно готовиться, а крупницы полученной информации накапливаться и анализироваться. В ходе изучения знакомого следует обращать внимание на следующие моменты:

несоответствие убеждений человека его официальному положению;
проявление чувства обиды;
стремление выйти из трудного положения, восстановить утраченное;
готовность проявлять чувство долга, признательности или ненависти;
проявление жадности, эгоизма, тщеславия;
поведение, выходящее за рамки дозволенного законами и общечеловеческими нормами.

И лишь после того, как знакомый неоднократно проявит намерение воспользоваться предоставленной ему возможностью удовлетворить свои потребности с вашей помощью, можно говорить о наличии у него мотива к сотрудничеству, то есть об установлении с ним доверительных отношений.

Как установить доверительные отношения с нужным человеком

Автор: admin

16.04.2011 14:39 -

Просите у него, что пожелаете, – он уже готов выполнить все ваши просьбы.

Автор - **Александр Платов**

[Источник](#)