Автор: admin
17.06.2011 16:41 - Обновлено 30.10.2014 05:00

# Как установить доверительные отношения с нужным человеком? Заметки для шпиона

В наш неспокойный век, когда всё (или, точнее, почти всё) можно купить за деньги, полезные связи все же не утратили своего значения. Как познакомиться и установить дружеские или доверительные отношения (профессиональный термин) с нужным вам человеком? Рассмотрим этот процесс конспективно.

**Первый контакт или установление знакомства с объектом**

Итак, обозначим действующих лиц. Вас назовем лицом заинтересованным, нужного вам человека – объектом. С чего начать? Конечно с предварительного заочного изучения будущего знакомого, извините, объекта, его интересов, привычек и увлечений. Я уж не говорю о местах проживания, работы и распорядке дня. Это само собой разумеется. Как изучать? Лучший способ – сбор информации через знакомых объекта «втемную», то есть не показывая особо своей заинтересованности. Следить за знакомым не рекомендуется. Здесь нужны знания и навыки филера, которых у вас нет.

Собранная по крупицам информация об объекте поможет вам сформировать в своем облике и поведении нужный образ и выбрать необходимые место, момент и предлог для вступления в первый контакт. Как вы понимаете, первый контакт имеет очень важное значение. От того, как вы умело подготовились к нему и как провели, будет зависеть ход дальнейшего закрепления знакомства.

Конкретных советов давать не будем. Все зависит от собранной по объекту информации. Иной раз приходится даже собачку заводить, чтобы найти предлог и момент для знакомства, зная, что объект регулярно по вечерам выгуливает своего ротвейлера или той-терьера. Приведу лишь некоторые факты, которые помогут установить первый контакт.

Известно, что восприятие человека человеком – процесс активный и двусторонний. Причем объем восприятия у разных людей различен.

**Молодое поколение** (15-20 лет) не имеет большого опыта. Оно любит новое, неизведанное, всегда открыто к общению. Над ним не довлеют стереотипы и штампы восприятия. Оно искренно и не так подозрительно.

Люди **среднего возраста** (35-45 лет) имеют уже довольно большой опыт общения. У них сильно развиты стереотипы восприятия. Они более категоричны в оценках и действиях, проявляют больший интерес и любопытство к новым знакомым, но и более подозрительны.

**Старший возраст** (более 50 лет) характеризуется снисходительно-философским отношением к жизни и людям.

Женское восприятие острее, чем мужское. Для женщин характерно хорошо развитое конкретное образное мышление и интуиция. Женщины отличаются большей наблюдательностью, эмоциональностью и любопытством к окружающим.

При восприятии нового для них человека большинство людей **ориентируются** на:

его внешний облик – пол, возраст, одежду, фигуру;
то, что он говорит;
манеру поведения – мимику, жестикуляцию, тембр голоса, осанку и походку;
то, что он в данный момент делает.

Существуют **эффекты**, которые приводят к сужению и искажению восприятия:

«обобщение» (курить сигару – эталон преуспевающего дельца);
«установка» (на паспортном контроле не реагируют на акцент, только на документ);
«ореол» (детально разглядеть изъяны у известных и состоятельных людей трудно);
«новизна» – (новое и необычное бросается в глаза прежде всего, забивая восприятие остального);
«проекция» – (собственные недостатки и достоинства переносятся на других – хитрец видит вокруг себя только хитрецов).

Диапазон адекватности восприятия у обычных людей невелик – 40-60%. У профессионалов (учителя, психологи, разведчики и т.д.) – 70-90%. Хорошим упражнением для расширения объема восприятия является составление словесных описаний встречных людей, стремление найти у них новые детали, на которые раньше не обращал внимания.

Вернемся к первому контакту.

Задача установления знакомства облегчается, если заинтересованному лицу своим видом и поведением удается произвести приятное впечатление на объект, вызвать у него любопытство и желание продолжить общение. При этом, как показывает практика, положительное восприятие вызывает человек, социальный статус которого несколько выше собственного.

Здесь уместно упомянуть о такой категории, как симпатия, то есть эмоционально положительное восприятие одного человека другим. Симпатия тем выше, чем больше видны сходства черт характеров двух людей, необязательно положительного свойства. В частности, взаимные слабости и недостатки иногда могут вызвать большую симпатию. Поэтому надо постараться, как можно раньше найти эти сходные черты.

Для первого контакта с объектом и последующей беседы следует выбирать нейтральные темы: погоду, спорт, домашних животных, события общественной и культурной жизни и т.д. Беседа должна быть легкой, без противоречий, возражений и споров. При постановке вопросов не следует настаивать на ответах. Не надо задавать вопросы, на которые можно получить отрицательные ответы. Следует исключить все, что может вызвать разногласия, напряжение и тревожность. В центре внимания должна находиться тема, не связанная с принятием решения и которую легче поддерживать в ходе первой беседы.

Важно, чтобы объект соглашался с тем, что высказывает заинтересованное лицо. Это можно достичь следующими приемами: «чтением состояния» (если объект пожмет плечами, можно сказать: «Вы, очевидно, сомневаетесь…») или «констатацией» («Вам, конечно, трудно ответить на этот вопрос сейчас»).

Решающим фактором успеха первого контакта можно считать заинтересованность объекта в продолжении знакомства, когда он видит в вашем лице человека, который может удовлетворить его интересы и потребности в деловой, общественной или культурной области.

Здесь уже можно говорить о психологии закрепления знакомства, но это тема отдельной статьи.

Автор - **Александр Платов**

Источник