

18+

Юрий Разборов
Психолог — Гипнолог



ОБЩЕНИЕ

Эти знания стоят дорогого!

Юрий Разборов

Общение. Эти знания стоят дорогого!

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69168742
ISBN 9785005993274*

Аннотация

Книга состоит из 9 ступеней теоретически-практической психологии людского общения, по которым вы поднимитесь, мой дорогой читатель, на свой уровень знаний, где вам будет просто и легко общаться с людьми. Вы сможете понимать людей, а в ответ люди станут уважать вас.

Содержание

Введение	6
1 ступень	7
2 ступень	13
3 ступень	16
Конец ознакомительного фрагмента.	20

Общение

Эти знания стоят дорогого!

Юрий Разборов

© Юрий Разборов, 2023

ISBN 978-5-0059-9327-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Общение

Подъём по ступеням знаниям вашего саморазвития.

1 ступень – Внимание нашего общения

2 ступень – Цель общения

3 ступень – Поведение

4 ступень – Обстановка общения

5 ступень – Общение

6 ступень – Магия слов

7 ступень – Рапорт

8 ступень – Транс общение

9 ступень – Результат

Методология Сознательная терапия

Введение

Название этой книги говорит само за себя общение. Книга психологического характера написана для людей, у которых, как и у всех бывают проблемы в общении, и чтобы ваша жизнь стала легче и понятнее вам самим – надо просто прочитать эту книгу.

Книга состоит из 9 ступеней теоретически практической психологии людского общения по которым вы поднимитесь мой дорогой читатель на свой уровень знаний, где вам будет просто и легко общаться с людьми. Вы сможете понимать людей, а в ответ люди станут уважать вас.

Эти знания стоят дорогого так, как информация в этой книге откроет новый взгляд и даст много полезных знаний для удачной и счастливой жизни!

Море волна,
Жизнь полна.
Радости любви,
Счастье лови...

1 ступень

Внимание нашего общения.

Общение людское,
Есть в жизни такое.
Если этим интересоваться,
будешь здорово общаться!

Это можно сказать, как основа того, что происходит в общении. Между людьми, когда мы говорим с кем-то о ком-то, что-то говорили, а нас человек не слушает. Да зачем вообще мы тратим свою энергию, говорим слова и хотим, что-то рассказать? Всё впустую это, как просто мы сами с тобой разговаривали бы или мысленно себе, что-то рассказывали, а не другому человеку эффект тот же. И поэтому первая часть этой книги самое важное это внимание общения, то есть, как люди общаются между собой, какое у них происходит внимание. Внимание это можно сказать качество тех отношений, которые происходят в результате дальнейшего сотрудничества или вообще полностью избежание отношений. Как некоторые люди иногда сами этого не понимают, не знают и даже не задумывались об этом. Отталкивают других людей своим поведением, а именно невнимательностью

по отношению к другому человеку. Люди на невербальном уровне чувствуют отношения другого человека, как тот человек, к которому обращаются и какие чувства направляют. Их сложно вообще обмануть и скрыть ведь, когда один другому говорит, как пример; кто-то, что-то рассказывает и в ответ ему – да слышу или, да слушаю, как бы, а сам, как в наше время находится в интернете, телефоне или планшете смотрит телевизор или вообще в наушниках под какой-то музыкой находится. Понимая, что информация входит в человека из несколько источников, и каждая информация входит частями частично. Тем более вашу информацию, которую вы преподносите и говорите её не принимают – вас игнорируют и внимание вам не уделяют. Зачем вам тратить свои силы, нервы и нейроны, которые задействованы в этот момент общения, а в ответ ощущать неблагодарность и пустую трату времени.

Вы можете представить такую ситуацию, когда вы находитесь около источника чистой воды, как родник и вода просто идёт из земли, а вы набираете воду и другие набирают её бесплатно. Цена, за которую вы её берёте это ваш труд и желание, чтобы добраться, набрать и употреблять. И можно представить другой вариант с той же самой водой если её берёт предприниматель и организывает сбор делая и производя из неё напитки или просто чистую воду или газированную. Продаётся эта же вода допустим совсем недорого. В обычных магазинах чтобы люди пили чистую воду недо-

рого. Производителю тоже хорошо он на этом зарабатывает. А вы покупаете эту воду уже за деньги. Не едите сами на родник и не вкладываетесь в эту воду. Есть другой вариант: допустим, что это вода продаётся, где-то в ночном клубе или в ресторане с надбавкой и наценкой или в поезде, самолёте. Понимаете, цена её становится ещё дороже. А когда эту воду дать человеку, который находится где-то в пустыне и уже много времени без воды. У него уже может быть происходит обезвоживание и есть золото, которое он готов отдать. За воду, которая когда-то в своё время просто не стоила вообще ничего, как говорится не копейке и ломаного гроша, а стала стоить золото одна и та же вода. Так и ваше внимание оно иногда не стоит и копейке или ломаного гроша, а иногда оно может стоить золота. Вот тогда оно ценное ваше внимание – вот тогда оно дорогое и приятная вам в удовольствие и в пользу в радость в счастье.

Энергия, как одно и тоже в действии наших эмоциях и когда она направлена и заполняет мысли радости, счастья, благодарности то это намного целебнее и полезнее для человека чем, когда организм чувствует на невербальном уровне неблагодарность, недоверие, отсутствие внимания то это очень плохо. Вспомним про детей, у которых чище работает канал общение между собой, а потом он начинает засоряться командами, обязанностями нашими и убеждениями. Но когда в детстве ребёнок многих этих команд не знает и ограничений, кто он и хочет внимания.

Существует три вида внимания это положительное внимание, отрицательное внимание и вообще отсутствие внимания. Когда происходит это с детьми то ребёнок хочет внимания от родителей, и он его получает. Если это позитивное, то здорово это прекрасно и хорошо, что семья, развивающая. Понятно даже только поведение в качестве всё прекрасно. Здорово позитивное внимание. А если у родителей или у тех, кто общается с ребёнком нет времени уделить внимание то происходит отсутствие внимания ноль и это самое плохое внимание такой вид внимания, который ребёнок чувствует отсутствие, как игнорирование. Вообще полностью нет внимания и тогда, что делает ребёнок? Он делает то, что нельзя. То, что ему запрещают и ругают. Но его ругают и тут уже присутствует внимание такое негативное отрицательное, нехорошее, но оно присутствует. Даже, когда ругают то этим самым уделяют внимание – это всё равно для ребёнка лучше, чем ноль внимания. Пускай уж поругают, но зато внимание. Многие родители про это даже не знаю и не понимают. Что ребёнок не такой, как они. Начинают его ставить в какие-то определённые рамки своего воображения. Что он хулиган и старается сделать только плохо лишь бы вам навредить да испортить настроение.

На самом деле всё может быть совершенно не так потому, что, не зная этого, не происходит других процессов, которые есть на самом деле и они неизбежны то, что ребёнок хочет внимание. Хочет хоть какого внимания хоть плохого, но он

неплохой на самом деле игнорировать детей не стоит и других людей тоже не стоит игнорировать потому, что и это всё чувствуется, ощущается и обратно возвращается. Допустим, что игнорировать человека на самом деле и строить из себя какого-то другого всё на бессознательном уровне будет понятно и останется в чувствах запоминается и отношения потом будут конечно возвращаться, что посеешь то и вырастет, а заберёшь сам этот урожай, которые люди проращивают, что-то в других. Свои какие-то там негативные виды внимания хотя на самом деле позитивный вид – это искренность в отношениях обратной связи.

Если нет, то нет, но не надо знать, как быть из этих историй тогда да человек человека другого делаешь вид, что внимательно выслушиваешь, а тот другой ему душу изливает, а потом через какое-то время. Да я по-другому не мог себя вести. Вы мой клиент и у меня там, что-то покупаете, а супругу говорит или супруги – Как вы с ним вообще живёте? Он же непонятно какой? И тем самым он сам непонятно какой и делает себя непонятно каким и обрезает все отношения. Иногда такие случаи происходят. Но надо быть благодарным тому, что это происходит и как говорится то что тайны в душе у человека стали явным и они вышли. Соответственно другое отношение и другие сравнения становятся другое понимание по отношению к таким ситуациям происходящих.

Главное это анализ всего происходящего и менять каче-

ство своей жизни к лучшему. Понимая внимание, которое есть натуральное, а есть искусственное и это можно чувствовать ощущать и знать. Чтобы было желание разбираться в этом можно научиться. Со временем будет всё понятно, да и ещё так, как качество внимательного человека намного отличается от качества жизни невнимательно человека. Вспомните, когда вы забыли ключи и вышли из дома, а потом вернулись и значит это к чему-то начинаете сочинять всякие байки себе в оправдание. Да можно и забыть, но это редко. А если постоянно, то это просто невнимательность и не надо искать оправдания. Единичные случаи да в них какой-то может быть залог и тайный смысл если так нравится человеку, и он об этом думает. Мысли имеют значение так, что надо помнить, какое происходит общение и какое в нём внимание ваше и собеседника и насколько оно там если по 100 процентной шкале на 100% вы проанализируйте и поставьте самооценку этому происходящему общению. Как это вас удовлетворяет или нет. Главное понимать, знать и тогда всё можно поменять в лучшую сторону в своём поведении. А это значит происходит жизненные изменения к лучшему и всё будет хорошо!

2 ступень

Цель общения.

Цель можно построить,

Мысли свои настроить.

Знать о чём говорить,

Результат получить!

Люди в общении имеют определённую цель. Задумайся об этом, что они имеют свои интересы. Это тоже определённая цель, которую они не размышляли или наоборот подготовленная. Размышлять о ходе беседы в современном мире это сейчас даже принято делать. Когда устраиваешься на работу то ты можешь представить себе мысленно. Как ты говоришь с работодателем, и он тебя берёт на работу. Если тебе нужна эта работа, то надо мысленно проговаривать, представлять и целенаправленно это всё сделать. Но в наше время ещё достаточно много таких моментов в поведении людей и в общении, когда они об этом даже не задумывались. Они понимают это где-то на подсознательном уровне в своём внутреннем опыте, что им что-то надо там. Как пример: подчинённому надо добиться от начальника какие-то улучшения по работе условия или ещё какие-то вопросы решить.

Стремиться к целям, которые ставишь, и они реализуются.

В основном нет понимания и от этого происходит у людей редко то, что они этого желают не всегда подходят на все 100%. Или к примеру – люди, которые проживают многие годы вместе знают, что их цель общения стоит большего. Ещё пример того – семья и другие обязательства которые им удобно, комфортно живут и для этого они что-то делают. Что-то происходит не просто так по чьей-то воле. А всё-таки может быть стоит задуматься и понять, что это всё-таки ваши личные цели, которые вкладываются в какие-то определённые желания и формируют потом вашу жизнь в вашем окружении и понимании того, что происходит с вами и как это происходит? Как сейчас уже более принято говорить об осознанной жизни, и я бы добавил иметь осознанное качество жизни. То есть ты осознаешь то, что происходит с тобой это здорово. К осознанию добавить то, что происходит с тобой и ты делаешь, планируешь, какие-то ставишь цели не просто в жизни, а в планах дня, недели, месяца, года. И даже те цели ты можешь поставить быстро в разговорах с человеком, которому нужно пообщаться и понять.

Построить заранее какую-то цель разговора правильного характера и это произойдёт так, как вам надо. А не так как будто само с собой случается и потом уже люди находят всему этому оправдания. Говорят, что случайностей не бывает. Да мы эти случайности сами создаём и их не бывает они есть наши. Целенаправленные случайности – это наши цели

в этих случаях с нашими целями и желаниями. Это потому, что всё равно в какой-то момент жизни и происходит это всё, имеет личный характер своего я. И поэтому цели можно ставить и не просто можно, а нужно ставить. Цель в разговоре чего вы хотите? Спокойного разговора или чтобы от вас отстали или наоборот и ещё можно проверить какие-то интересные моменты поведения собеседника, чтобы продолжать на следующих ступенях нашего саморазвития, и я предлагаю читать и продолжать это увлекательное путешествие по ступенькам знаний нашего общения. Знание общение даст силу и будет всё хорошо и здорово. Так, как должно быть на самом деле и всё будет хорошо!

3 ступень

Поведение.

Обстановка общения,
Как осознанное поведения.
Дает нам понимания,
Дополнительные знания!

Поведение в нашем общении влияет и играет очень важную роль. Когда-нибудь задумывались, как вы себя ведёте при своём общении? Да скорее всего такие моменты были, когда вы уже потом анализировали своё поведение в каком-то общении. Могло, что-то произойти или какие-то были яркие события лично для вас. Вы его потом анализируете и вспоминаете что-то, перебираю в своей памяти и думаете, как могли поступить так же или иначе. А в процессе вашего анализа вы естественно представляете своё поведение и понимаете в некоторых ситуациях, что могли поступать по-другому или вести себя иначе, а как бы где-то могли быть более серьёзными или наоборот быть спокойным и может быть ситуация была совершенно другая так, как можно представлять заранее спланировать цели и поведение своё.

Заранее можно настроиться на общение, которое вам бу-

дет интересно, полезно и увлекательно или ещё какие-то критерии и параметры выставите на своём поведении в этом общении, как вы себя ведёте? И каждое ваше поведение оно меняется вы думали об этом. Что и результат от вашего поведения в общении тоже бывает разным. Как вы себя поведёте, так вы себя и транслируете, какую вы даёте из себя силу движения, что должно происходить? Понимая, что, развиваясь вы включаете свои мозги и анализируете происходящее живёте сознательно. Так же в этом состоянии сознания можно понимать, какие вы имеете цели в этом общении. Как вы ведёте себя? Ваше поведение в этом общении контролируется. Сознательно вы понимаете всё происходящее. Как вы сами относитесь к своему поведению в общении. Вы понимаете, какое ваше настроение. Что вы можете передать своим настроением в вашем поведении.

Когда вы хотите одно, а получается другое почему-то совершенно другое это, как пример непонимание того, что люди обычно говорят другим, а в ответ чувствуют, что их не понимают. Хотя они, как бы говорят всё правильно, как им кажется. Не понимая язык слов, но почему не понимают? Может в их поведение отсутствует трансляция движения этих событий, которых они хотят передать. Это как артисты транслируют полностью то что, где-то происходит в их рассказах звучит живая речь, наполненная метафорами, которые насыщены деталями происходящих событий. Которые рассказывают живой речью. Поведение говорит того же ар-

тиста или рассказывающего человека, который передает нам те события через его магию волшебных слов и поведения, соответствующего этим словам и эмоциям. Представляем то, что передаёт рассказчик и принимаем или нет. А также в наших общениях мы бываем рассказчиками и передаём своим поведением эмоциональное своё состояние. Того представления, которое люди могут представить. На какой процент отклонения от истины их понимания от вашего поведения того, что вы говорите и как вы это говорите. С какими мыслями вы всё это передаёте. С какими интересными вибрациями вы это даёте другим людям и так же, как и принимаете от других людей тоже их вибрации.

Понимая и зная это сильное знание, которое дано только сильным людям. Которые развиваются, изучают себя и всё, что можно понимать в окружение своего поведения и общения человеческом. Самое главное помните, что, вашим поведением в первую очередь управляете вы. Но если вами начинает управлять другие и это поведение ваше начинают менять. Тут очень плотная связь в том плане, что другие люди могут влиять на нас и от этого меняется наше поведение. От влияния других людей на нас и влияние нас на других людей меняют их поведение в общении. Которые происходят понимаем мы это или нет, но сами можете почувствовать и сделать свой выбор, как лучше относиться к тому, что происходит вокруг вас. С пониманием или, как с течением реки на которой всё идёт как-то само собой поплывет так, поплы-

вет нет так будем ждать. А зачем нам что-то ждать от людей если мы можем понимать всё это происходящее. Можем влиять и помогать в позитивном направлении желаний тех людей, которые до этого, не зная эти знания и не допускали чтобы вами кто-то мог манипулировать через поведение влиять на вас. Вы это почувствуете, как бывает не очень приятные ощущения от человека, с которым вы общаетесь. Начинает повторяться то скорее всего не стоит общаться с этим человеком. Который хочет вам навязать своё мнение своё поведение свои какие-то верования и убеждения для чего? Для того чтобы вами манипулировать.

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.