**УСТАНОВЛЕНИЕ КОНТАКТА**



Бывают люди, с которыми нам общаться комфортно, с ними можно поговорить, посмеяться и весело провести время. А бывают и те, с которыми, наоборот, невозможно найти общую тему для разговора. Основное значение здесь имеет установление контакта.

Установление контакта включает в себя три основных момента:

* Вербальное взаимодействие. Подразумевает собой правильное общение с человеком. В речи не должны присутствовать нецензурные выражения и бранные слова. Чем она чище и красивее, тем приятнее его слушать.
* Голосовое взаимодействие. Необходимо общаться спокойным тоном, тщательно проговаривая каждую фразу. Если человек будет тараторить или проглатывать половину слов, то понять его достаточно сложно.
* Визуальное общение. Приятный собеседник должен выглядеть опрятно, необходимо, чтобы выражение лица было доброжелательным, чтобы от него хорошо пахло. Вряд ли кому-то доставит удовольствие общаться с неухоженным человеком.



* Невербальное общение. Под этим понятием подразумевается технология жестов. Если человек будет постоянно суетиться, махать руками и делать резкие движения в попытках что-то объяснить собеседнику, то он вызовет подозрение. Психологи уверяют, что доверию способствует открытая, уверенная поза.



Таким образом, техника установления контакта с собеседником держится на трёх основных китах:

* опрятный внешний вид
* грамотное общение и
* красивый голос.

Посудите сами, кто бы у вас вызвал большее доверие? Приятный человек, умеющий правильно донести информацию или неухоженный, произносящий сумбурные фразы и делающий непонятные жесты. Согласитесь, вывод очевиден.

Красивой внешности и грамотной речи для установления психологического контакта мало. Для того чтобы встреча оказалась максимально продуктивной, потребуется выполнить еще пять основных шагов.



**Первый этап** подразумевает регулирование взаимоотношений. Человек, находящийся в незнакомом для него обществе, будет ощущать лёгкий дискомфорт. Первое, что нужно сделать — снять этот психологический барьер.

На первой встрече следует больше соглашаться и меньше спорить. Пусть ваше мнение будет немного отличаться от мнения собеседника, вы разрешите это разногласие потом. Сейчас ваша основная цель — снятие вербального напряжения. Если встреча проходит в деловой обстановке, рекомендуется немного поговорить на обобщенные темы, например, о погоде, спортивных соревнованиях или политике. Здесь ваша оценка на происходящее также должна совпадать.

Если после 20 минут общения продолжительность пауз сократилась, а диалог стал продуктивнее, то первый этап процесса установления и развития контактов между людьми можно считать завершенным.

**Этап второй — точка соприкосновения**

На втором этапе общения с собеседником необходимо найти точки соприкосновения. Заинтересованному лицу необходимо предварительно узнать больше информации о личности, с которой планируется встреча. Возможно, он заядлый любитель охоты или рыбалки, коллекционирует старинные вещи, занимается рукоделием. Узнать всё о его интересах можно в социальных сетях или через общих знакомых. О любимом хобби нужно сказать как бы невзначай.



Второй этап можно считать успешным, если собеседник заметно оживится во время беседы и будет периодически возвращаться к любимой для него теме. Правильное нахождение общих точек соприкосновения гарантирует плодотворное сотрудничество и приятное впечатление о себе.

**Этап третий – установление единого принципа**

Установление единого принципа — это самый важный этап в процессе общения. Под этим понятием подразумевается формирование мнения о своем собеседнике.

Всего существует несколько принципов, на которых может опираться дальнейшее взаимоотношение.

* «Я готов» — человек представляет собой уверенную в себе личность. Её сложно, практически невозможно чем-то смутить. Любую проблему она воспримет не как ограничение, а как проверку своих возможностей.
* «Я раскрыт» — человек полностью открыт для своего партнера. Он не льстит ему и прямо рассказывает о своих положительных и отрицательных качествах. Такой психологический объект не станет говорить, что он всегда будет приходить вовремя, он скажет, что ему, как и всем, присуще человеческие качества, которые он не сможет контролировать (будет отсутствовать рейс транспортного средства, не прозвенит будильник, прорвет дома трубу и т.д)
* «Я прямой» — человек всегда говорит правду обо всем и никогда не приукрашивает, чтобы выглядеть лучше. Все вышеперечисленные принципы играют положительную роль в процессе установления контактов между людьми. Существует несколько принципов, из-за которых у собеседника может сложиться негативное мнение.

Все вышеперечисленные принципы играют положительную роль в процессе установления контактов между людьми. Существует несколько принципов, из-за которых у собеседника может сложиться негативное мнение.



* «Я сдержанный» — человек с трудом идет на контакт, он не желает предоставлять информацию о себе и не готов к продуктивному диалогу.
* «Я не уверен» — человек будет всегда сомневаться в своих силах, ни на один вопрос он не сможет дать утвердительный ответ.

Подобные качества дадут собеседнику понять, какой перед ним сидит человек, и появится ли у него желание продолжать с ним общение

**Четвертый этап — подводные камни**

Четвертый этап начинается, когда процесс установления делового контакта затянулся на несколько дней. При непосредственной близости партнеры начнут замечать, что знают неполную информацию друг о друге. Выяснить истину об этих «подводных камнях» можно только выступая в роли инициатора. Например, вам показалось, что человек с вами недостаточно прямой и открытый. Задайте ему провокационный вопрос и тщательно анализируйте его реакцию. Такой метод быстро развеет все возможные сомнения.

**Пятый этап – адаптация**



К этому периоду два психологических объекта уже знают все положительные и отрицательные качества друг о друге. Теперь они могут, основываясь на этой информации, находить подход к своему собеседнику.

**Обратная связь**

Обратная связь — это ещё один приём установления контакта. Такой подход позволит сформировать правильное мнение о своём собеседнике.

Требуется обращать внимание на то, как человек отвечает на поставленный вопрос. Если он смотрит в глаза, то это говорит о том, что он максимально заинтересован, тема общения ему действительно близка. Томный взгляд на обстановку в помещении или окно говорит об отсутствии интереса.

Очень хороший признак, если человек во время беседы делает какие-либо заметки в блокноте. Это говорит о том, что он ответственно подходит к переговорам. Следует обратить внимание на то, на каких моментах он максимально заострил свое внимание.

Во время переговоров будут появляться различные барьеры. Например, человек будет не понимать расшифровку различных терминов и формулировок. Хороший знак, если он задает много вопросов и пытается раскрыть всю сущность проходящей беседы.

Обратная связь — это очень тонкий психологический подход. Если требуется создать хорошее впечатление о себе, важно заранее уделить внимание этим нюансам.

**Как расположить людей к себе**

Чтобы постоянно устанавливать и поддерживать необходимые контакты, нужно стараться расположить людей к себе. Опытные специалисты советуют воспользоваться следующими рекомендациями:

* стараться знакомиться с новыми людьми;
* не бояться шутить над собой, но делать это очень аккуратно;
* искренне стараться найти новые контакты, не уединяться и не находить себе отговорок;
* больше помогать знакомым и незнакомым людям;
* налаживать отношения на регулярной основе;
* стараться не озвучивать возникшие отношения, люди могут испугаться того, что от них чего-то ждут;
* проявить дружелюбие;
* быть вежливым;
* быть приятным в общении.

Чтобы наладить контакт с окружающими, необходимо единственное условие: иметь желание.