

# 7 книг, которые помогут прокачать навыки общения



*Пол Макги*

## **Мастерство общения**

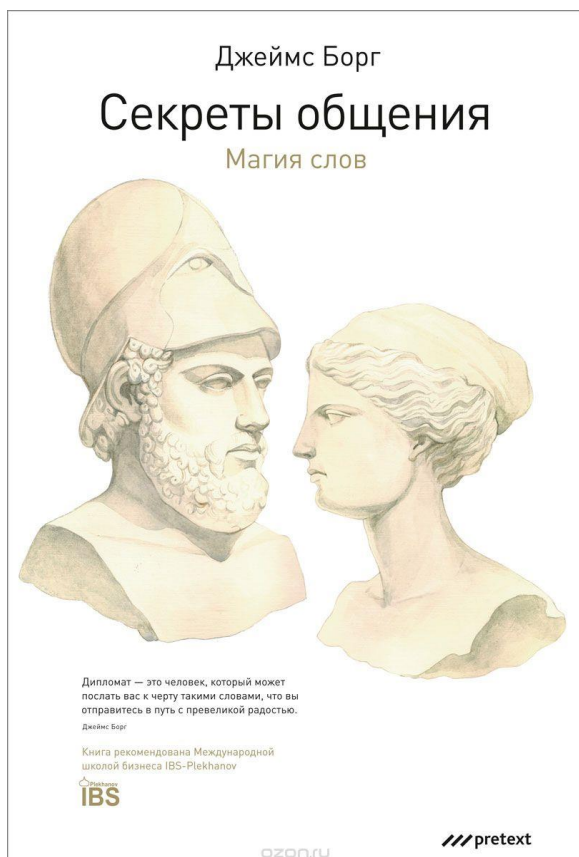
Знания, высокий IQ, профессионализм – всего этого недостаточно, чтобы добиться успеха. Нужно уметь доносить свои идеи до других и не бояться сложных разговоров. В «Мастерстве общения» основной акцент – на ошибках, которые мы допускаем в общении с другими людьми. В книге много интересных историй по теме и столько же пищи для размышлений.



*Филип Зимбардо*

## **Как побороть застенчивость**

Автор книги – известный американский социальный психолог, организатор знаменитого Стэнфордского тюремного эксперимента. В его книгах вместо абстрактных рассуждений вы найдете только научный подход и статистику. «Как побороть застенчивость» - не исключение. Зимбардо рассматривает застенчивость как индивидуальный способ реагирования на эмоции. И для того, чтобы вы смогли преодолеть свои комплексы, предлагает набор конкретных советов и упражнений.



*Джеймс Борг*

## **Секреты общения. Магия слов**

Ещё одна книга Джеймса Борга, которую стоит прочитать. Общение, убеждение и влияние – вещи взаимосвязанные и взаимозависимые. Магия слов, о которой пишет Борг, - это, конечно, метафора. Но есть в ней и доля истины: слова, которыми мы пользуемся, определяют наш успех в отношениях, работе, бизнесе. Пора учиться подбирать правильные слова.



*Марк Роудз*

## **Как разговаривать с кем угодно**

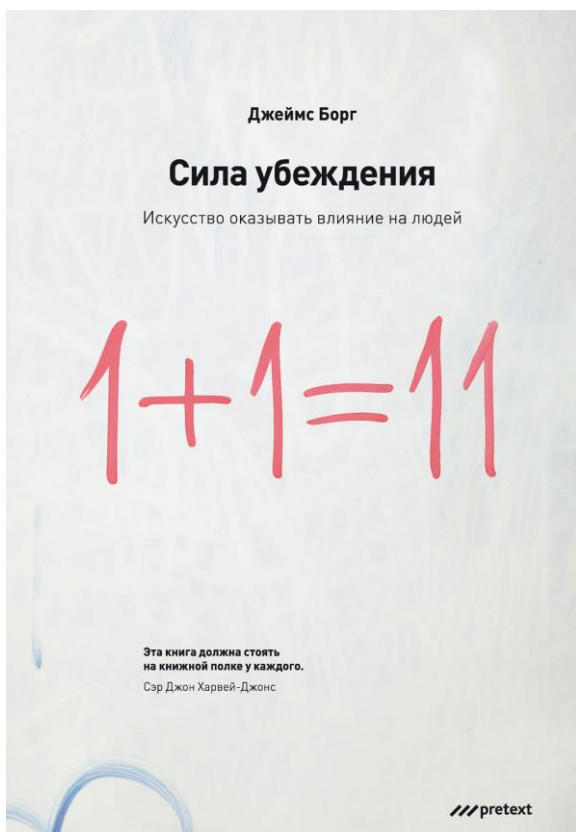
Напряжение при разговоре – явление вполне естественное. Главное – уметь его перебороть. Как раз об этом и пишет Роудз: как справиться со страхами и барьерами, начать разговор, обрести уверенность и избавиться от необоснованного страха, что вас отвергнут и прогонят. Универсальная книга о проблемах современного общения.



*Джек Шафер и Марвин Карлинс*

## **Включаем обаяние по методике спецслужб**

Бывший агент ФБР и специалист по поведенческому анализу Джек Шафер рассказывает, как общаться с людьми и оказывать на них влияние. Вы научитесь распознавать ложь, видеть сигналы в поведении других людей, менять их мнение о себе. Еще один плюс этой книги: в ней есть часть, посвященная отношениям онлайн.

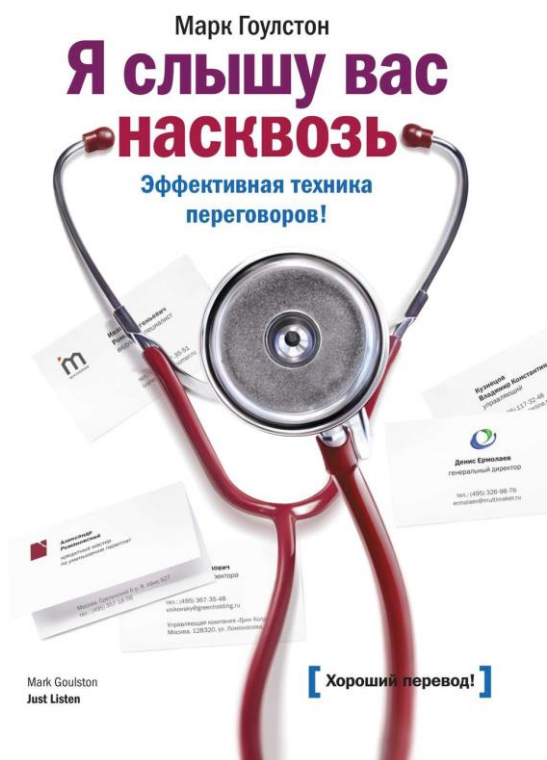


*Джеймс Борг*

## **Сила убеждения**

В этой книге вы не найдете НЛП или советов по манипуляции людьми. Убеждение – это способность повлиять на человека, обратившись к нему напрямую и помогая ему осмыслить ситуацию. Только аргументация и честность, никаких уловок. Советы Джеймса Борга применимы и на работе, и в личной жизни.

Существуют сотни хороших книг, о том, как говорить и совсем немного о том, как слушать. Прочтите эту книгу и вы научитесь главному — слышать и понимать.  
*Михаил Иванов, главный редактор издательства «Мани, Иванов и Фербер»*



*Марк Гоулстон*

## **Я слышу вас насквозь. Эффективная техника переговоров**

Разговор – не столько умение красиво излагать свои мысли, сколько умение слушать и понимать собеседника. Поверьте, людям нравится, когда их слушают. Это помогает им почувствовать себя комфортнее и увереннее. Главный секрет общения прост: когда вы слушаете другого человека, он будет готов выслушать вас.