



Чек-лист по эффективному управлению людьми для менеджеров

Управленческие приёмы просто обязаны знать те люди, чья профессия связана с управлением. Однако, этот набор техник можно применить в любой сфере жизни, где присутствует социум. В данном чек-листе приведены способы управления людьми, которые первую очередь стоит узнать людям на руководящих должностях и предпринимателям. Приступим!

поработать над взглядом

Есть особенный взгляд, который заставляет людей считаться с вами, признавать в вас сильного противника на уровне подсознания. Нужно смотреть в глаза, но не на поверхность глаза, а как бы сквозь неё, заглядывая в душу. Получается пронзительный взгляд, который заявляет о вашем решительном настрое.

выдерживать энергетические паузы

Чтобы избежать бестактного вопроса в окружении других людей, можно применять метод энергетической паузы. Вы смотрите в глаза человеку будто собираетесь ответить. Он растерянно отводит взгляд, и тогда вы начинаете говорить о чём-нибудь другом.

использовать паузу и поощрение

Иногда люди пытаются требовать что-то интенсивно и безосновательно. Если вы поддержите его тон или начнёте возражать, конфликт состоится. Вместо этого держите паузу и дружелюбно поощряйте человека продолжать разговор. Чувствуя поддержку, человек перестанет горячиться, начнёт говорить спокойнее.

защищаться от пристального взгляда

Если вы заметили пристальный взгляд собеседника, он может применять к вам какой-то приём психологического воздействия, неважно, сознательно или нет. Посмотрите ему в глаза, улыбнитесь, давая понять, что вы заметили его взгляд и вам всё равно, и

смотрите на другие объекты.

побороть неприязнь

Чтобы поддержать нормальное общение с неприятным человеком, придётся побороть неприязнь к нему. Представьте его маленьким ребёнком. Когда вы увидите этого человека ребёнком, не сможете злиться на него, а люди всегда чувствуют доброту и сочувствие, и это их обезоруживает.

пресекать попытки давления

Многие люди для получения желаемого оказывают давление на своих сотрудников, родственников и друзей. Что можно сделать с этим? Хорошо помогает называть вещи своими именами. Например, вы можете сразу спросить человека: «Вы на меня давите?». Как правило, человек после этого теряется.

уметь говорить "нет"

Вы должны научиться говорить «нет», это сильно пригодится в борьбе с разного рода манипуляторами, среди которых могут оказаться не только навязчивые партнёры, но и ваши друзья или родные.

перестать оправдываться

Если вы отказали кому-то, сумейте обойтись без объяснений без оправданий. При этом нельзя испытывать чувство вины за то, что вы отказываете без объяснений. Люди чувствуют внутренний настрой, и если вы будете колебаться внутри себя, то от вас добьются комментарии и, может быть, даже уговорят.

применять позицию без доказательств

В переговорах доказательства правоты часто играют отрицательную роль. Правота — это состояние, которое передаётся на уровне ощущений. Вы чувствуете свою правоту, и другие люди соглашаются с вами. Если же вы начинаете доказывать свою позицию аргументами, это может разрушить уверенность в правоте.

зафиксировать новую роль

Как можно скорее сделайте в новой роли то, что вы не могли бы сделать в прежней. Отдайте какое-то распоряжение, примите решение, спросите ответ от подчинённых и так далее. Чем дольше вы тянете со вступлением в новую роль, тем больше могут урезать ваши права.