

КАК ОБЩАТЬСЯ С ЛЮДЬМИ

ТАК, ЧТОБЫ ОНИ ТЕБЯ ПОНИМАЛИ?

«Секрет общения с другим человеком заключается в том, чтобы понять мнение, ход мыслей и образ жизни другого человека. Если ты способен на это, то сможешь избежать тишины в общении»

Уэйн Пеннингтон

**Преподаватель ГАОУ «Актанышский
технологический техникум»
Шаймарданова А.К.**

Как улучшить свое общение с людьми?

- Проблемы общения также многообразны, как и люди, испытывающие эти трудности. Улучшить свое общение с людьми возможно и, в первую очередь, стоит разобраться, в чем именно заключается причина – боязнь открыться в общении и показать свои чувства и эмоции, непонимание мотивов другого человека или банальная усталость и нежелание общаться вообще...
- Кому-то в общении не хватает смелости и открытости, кому-то не мешало бы научиться отстаивать свои интересы, защищать чувство собственного достоинства. А кому-то, наоборот, стоит общаться деликатнее, чтобы не отталкивать от себя других людей...

Разберём все три причины.

□Боязнь открыться:

Это самая частая причина, которая находится в основе социальной фобии. Защитные психологические реакции не дают человеку возможность проявить себя, выразить своё отношение к предмету, показать свои эмоции и чувства. Причина этого - подсознательный страх, страх рефлексорный, часто не осознаваемый человеком и трактуемый им как застенчивость и стеснительность, «характер такой». Тем не менее, социальная фобия – это расстройство, которое успешно преодолевается - тренинг личностного роста.

□Непонимание мотивов:

Из-за чего тот человек буркнул что-то в ответ - из-за невежливости или из-за собственного страха перед общением? Что стоит за вспышкой раздражения, гнева? Внутреннее противоречие или желание изменить правила взаимоотношений?

Очень легко приклеить к человеку ярлык, например, «неуверенного в себе» или «странного человека», на основании первого впечатления о манере речи или внешнем виде. Гораздо труднее понять мотивы поступка и принять человека таким, какой он есть. С проблемами общения лучше всего работает поведенческая психотерапия.

□Усталость, нежелание общаться:

Это частый симптом неврастения. Длительная напряжённая работа или нерешённая психологическая проблема, которая изнуряет человека, могут привести к состоянию раздражительной слабости. В этом состоянии человек легко раздражается по пустякам и из-за этого начинает страдать общение.

Если причиной неврастения является напряжённая работа – важен отдых. Возьмите отпуск, путёвку минимум на 3-4 недели. Отдых при неврастении должен быть длительным! «2-3 дня отдыха» часто утяжеляют состояние, так как организм за это время не может адаптироваться к смене режима...Если причиной неврастения является внутренний психологический конфликт, нерешённая проблема – желателен курс психотерапии у врача-психотерапевта.

Бывает очень важно, как Вы покажетесь при первом знакомстве, какую установку на себя сформируете у визави. Большинство людей составляет мнение о своих новых знакомых по первому впечатлению - "по одежке" обычно не только встречают, но и запоминают. А общее благоприятное впечатление о человеке обеспечивает позитивные оценки его пока еще неизвестных качеств.

На общение влияют следующие факторы:

- образование, профессия, жизненный опыт*
- сиюминутные ощущения, представления, предрассудки, предвзятости, побуждения*
- отношения между партнерами*
- речь и манеры поведения, язык жестов*
- внешний вид*
- время дня и общая атмосфера переговоров (дружеская, явное недоверие, нейтральная).*



Партнеру (мужчине ли, женщине - все равно) несомненно должно понравиться честное, твердое, мужественное рукопожатие в сочетании с прямым взглядом в глаза. Характер рукопожатия в значительной мере программирует ролевую структуру общения.

Если при рукопожатии ваша ладонь окажется лежащей на ладони партнера, его бессознательно воспримет это как претензию на превосходство и власть. Если наоборот - как слабость и готовность к положению младшего партнера. Если ладони находятся вертикально, это означает программирование равенства.



В деловом общении визуальный контакт помогает говорящему почувствовать, что он общается с партнером, а не говорит в пространство.

Взгляд на говорящего не только выражает заинтересованность, но и помогает сосредоточить внимание на том, что говорит собеседник.

В ходе общения чаще всего смотрят партнеру в глаза когда слушают, а не когда говорят, хотя осуществляя внушение, иной раз применяют прямой взгляд в глаза в момент произнесения диалога.

Собеседник, который смотрит в глаза, обычно симпатичен. Но здесь важно – как смотреть. Пристальный или неуместный взгляд в глаза создает неблагоприятное впечатление.

Он очевидно воспринимается как признак враждебности.

Смотреть надо чуть - глуповато, весело, по-собачьи.



Большинство людей даже не подозревают о том, какое огромное значение в беседе имеют жесты. Жест может сообщить о нас гораздо больше информации, чем мы того хотим. Жесты слишком часто выдают нас и неразумное использование некоторых жестов порой приводит к нежелательному результату.

Поэтому, чтобы расположить к себе собеседника, используйте в разговоре предлагающие жесты, позволяющие видеть ваши ладони. Это является свидетельством вашей открытости. А вот негативных, давящих жестов следует избегать.

Энергичная и выразительная жестикуляция отражает положительные эмоции и воспринимается поэтому как признак заинтересованности и дружелюбия. Приветливая доброжелательная улыбка способствует возникновению доверительности, сметая недоверие и недопонимание.





Важно, в каких условиях происходит первая презентация. Дружеская обстановка, вкусная пища, приятная музыка, неожиданное везение и все прочие моменты приводящие субъекта в благодушное настроение всегда способствуют благоприятному восприятию им нового знакомого.



И, наконец, "давайте говорить друг другу комплименты"! Важную роль в создании положительного настроения собеседника и его расположения к вам имеет комплимент на фоне некоего антикомплимента себе.