

муниципальное бюджетное дошкольное образовательное учреждение
«Центр развития ребенка – детский сад № 15 «Юсишка» города Ставрополя

Консультация

Психология общения с людьми

*Педагог-психолог
Сидоренко Е.М.*

Общение – это особый вид связи, который заключается в обмене информацией и организации совместной деятельности. Тяга к взаимодействию друг с другом заложена в человека природой и является неотъемлемой частью его бытия, ведь это самая важная составляющая жизни в обществе.

Психология общения с людьми строится на нескольких правилах, которые наиболее четко и ясно сформировал знаменитый психолог и писатель Дейл Карнеги. Он выпустил свои наиболее известные книги в 1930-40-х годах, но с тех пор в человеческом поведении ничего не изменилось и эти правила по-прежнему актуальны.

Правило № 1. Искренне интересуйтесь другими

Все мы считаем себя уникальными и хотим быть интересными окружающим. Вспомните свой опыт общения – мы всегда охотнее разговариваем не с теми, кто говорит умные вещи, а с теми, кто дает нам понять, что мы сами интересны.

Правило № 2. Улыбайтесь

Во время психологических исследований было доказано, что улыбающиеся люди кажутся нам в целом более привлекательными. Мы склонны приписывать им лучшие человеческие качества. Улыбка показывает собеседнику, что общение с ним – это радость и удовольствие.

Правило № 3. Помните, что собственное имя – самое приятное слово для любого человека

Называя человека по имени, мы делаем ему самый простой и естественный комплимент. Имя для нас выражает индивидуальность. Именно поэтому многие люди так раздражаются, когда кто-то коверкает их имя или употребляет форму, которая им не по душе – например, «Маня» вместо

«Мария». Употребляя в беседе имя человека, вы как будто говорите ему: «Вы удивительный человек и яркая личность».

Правило № 4. Умейте слушать

Печально, но мало кто умеет действительно слушать собеседника – чаще всего, особенно в пылу спора, мы просто дожидаемся своей очереди высказаться, не вникая в то, что нам пытаются донести. А ведь демонстрация внимания – мощный инструмент воздействия. Слушайте человека, задавайте ему дополнительные вопросы и не скрывайте своих эмоций, если услышите что-то новое или удивительное. А если вы запомните высказывания, которые самому собеседнику показались удачными, и невзначай ввернете их в следующем разговоре, он будет просто покорен.

Правило № 5. Говорите о том, что интересует вашего собеседника

У каждого есть свой «конек». Если вы нащупаете ту тему, которая волнует вашего собеседника, вы расположите его к себе. Это касается и делового общения, и обычных приятельских разговоров. Даже если тема кажется вам не особенно важной, не закрывайтесь – попробуйте вслушаться и выяснить что-то ценное для себя. Не зря же китайские мудрецы говорили, что учиться можно и у первого встречного.

Правило № 6. Искренне демонстрируйте собеседнику его значимость

Ключевое слово здесь – «искренне». Возможно, это самая сложная часть психологии общения. Люди чувствуют фальшь, и даже те, кто любит лезть во всех формах, почуют неладное, если ваш восторг будет наигранным. Ищите в каждом то, что действительно кажется вам достойным восхищения, и честно хвалите эти черты характера.

Искусство эффективного общения

Общение с людьми – это искусство. Чтобы овладеть им, необходимо знать много тонкостей и обладать особыми навыками, многие из которых, казалось бы, не имеют отношения к коммуникации. Однако именно их наличие делает людей блестящими ораторами и интересными собеседниками. Что поможет нам «прокачать» свои коммуникативные способности?

Наблюдательность

Шерлоку Холмсу достаточно было одного взгляда на человека, чтобы узнать о нем всю подноготную. Наблюдательность нужна не только сыщикам. Отмечая особенности поведения, внешности, мимики собеседника, мы можем сделать выводы о том, что это за человек и в каком стиле с ним лучше

всего общаться. Кроме того, наблюдательность тесно связана с памятью – еще одним важным качеством хорошего собеседника.

Память

Чем больше информации о человеке мы запомним, тем более успешным будет наше общение с ним. Если вы будете помнить все, что собеседник вам рассказал, вы сможете продемонстрировать свой интерес к нему. Он будет искренне польщен.

Широкий кругозор

«Ой, я в этом ничего не понимаю!». После таких слов мало кто захочет продолжать свой захватывающий рассказ о футболе, здоровом питании или последних международных новостях. Не нужно быть экспертом широкого профиля, чтобы иметь представление о самых разных сторонах жизни. Интересные собеседники не замыкаются в своем мирке – они интересуются тем, что происходит вокруг и могут поддержать разговор на любую тему.

Чуткость

Умение считывать эмоции собеседника можно назвать чуткостью, хотя на самом деле это – одно из следствий наблюдательности. Психолог Пол Экман, консультировавший следователей из ЦРУ и ФБР, достиг в этом умении небывалых высот. Он выявил, как малейшие сокращения лицевых мышц могут выдавать наши истинные чувства и мысли. Его книги обрели такую популярность, что на основе этих сугубо научных трудов был снят популярный сериал о независимом эксперте, умеющем безошибочно определять ложь. Овладеть этим искусством под силу каждому – для обыденной жизни достаточно научиться видеть основные эмоции и знать азы языка тела.

Постоянная тренировка навыков общения

Исследователи из Оксфорда выяснили, что в среднем каждый человек регулярно общается с 20 людьми – это друзья и приятели, члены семьи, коллеги и соседи. Ученые на этом не остановились – они просканировали мозг добровольцев и выяснили, что те, чей круг общения шире среднего, демонстрируют повышенную активность нейронов в зоне мозга, отвечающей за функции общения, а также лучшую связь между разными отделами мозга. Это не врожденное качество, а результат регулярной тренировки коммуникативных навыков. Чем больше количество людей, с которыми мы говорим, тем легче нам находить с ними общий язык. Ищите возможности поболтать с незнакомцами, с людьми из самых разных социальных групп, с теми, чьи интересы заметно отличаются от ваших. Общение с незнакомыми людьми сделает вас более гибким собеседником.

Язык телодвижения – залог успеха

Важно, что вы говорите, но еще важнее – как вы это делаете. Представьте себе оратора, который горбится, бубнит себе под нос – многие ли прислушаются к его словам? Порой невербальные сигналы намного значимее слов. Оценивая собеседника, мы не только слушаем, о чем он рассказывает – мы подсознательно обращаем внимание на его позу, тембр голоса и скорость речи. Основные невербальные знаки универсальны, они одинаково воспринимаются во всем мире. Как держать себя, чтобы к вам прислушивались?

Взгляд

«Тяжелый взгляд», «Смотрит косо» или же «Глаза горят», «Смотрит ласково» – даже в разговорной речи люди, не имеющие понятия о психологии, отмечают силу взгляда. С помощью особых психологических тренингов можно научиться смотреть на собеседника правильно – открыто, но не угнетая, не отводя взгляда и постоянно давая человеку понять, что он вам интересен. Психологи различают разные типы взгляда для различных ситуаций – деловой, социальный и интимный взгляд.

Мимика

Человек способен подсознательно распознавать и интерпретировать самые незаметные движения лицевых мышц. Мимика – важный источник знаний о собеседнике. Зная мимические проявления эмоций, мы не только понимаем настроение других, но и сами можем посылать им нужные сигналы.

Жесты

Мы склонны прислушиваться к тем людям, которые стоят перед нами в открытой позе – то есть ничем не отгораживаются. Прижатая к груди сумочка, руки, скрещенные или спрятанные в карманах, поза «нога за ногу», сжатые кулаки – все это говорит о желании собеседника выстроить препятствие между вами, отгородиться. И наоборот, открытая поза, плавные и неторопливые жесты и раскрытые ладони сигнализируют окружающим: «Я спокоен, доброжелателен и открыт к диалогу». Ассы общения нередко пользуются методом отзеркаливания, с небольшой задержкой повторяя позу и жесты собеседника – это подсознательно располагает людей раскрыться. Однако таким приемам нужно учиться.

Упражнения по развитию навыков общения

Чтобы преодолеть робость и научиться общаться с людьми, необходима помощь специалиста. Но существуют и простые упражнения, которые

помогут вам развить коммуникативные навыки. Ждать чудес от них не стоит, но их выполнение подготовит почву для более серьезной работы над собой.

Разговор со стулом

Каждый день говорите вслух – но не с людьми, а с предметами. Кстати, беседовать со стулом или геранью намного сложнее, чем с настоящим собеседником. Именно поэтому это столь действенный тренинг. Попробуйте несколько минут говорить на определенную тему – для начала просто расскажите, как у вас идут дела. Можно мысленно составить план разговора и придерживаться его. Это поможет научиться связно выражать свои мысли.

10 незнакомцев

Поставьте себе цель – каждый день затевать непринужденные беседы с незнакомыми людьми. Спросите мнение продавщицы о сортах хлеба, узнайте у первого встречного, как пройти в поликлинику, поболтайте о погоде с консьержкой в подъезде, попросите у соседа немного соли. Это избавит от страха заговорить первым.

Я все помню

Развивайте память – старайтесь запоминать, во что одеты окружающие вас люди, что они держат в руках, какого цвета у них глаза, что они вам сказали. Вечером проверьте, многих ли вы можете вспомнить в деталях.

Хвалю!

Попробуйте сказать комплимент каждому, с кем вы будете беседовать в течение дня. Неважно, что вы будете хвалить – внешность («Какое элегантное пальто!»), личные качества («С тобой всегда весело») или умения («Как вы ловко с кофе-машиной управляетесь!»). Главное, чтобы комплименты были искренними.