Искусство общения: правила и секреты успешной коммуникации, советы психологов

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.

Поддержание зрительного контакта

Очень важно во время разговора создать вокруг собеседника доверительную обстановку и ощущение заинтересованности в контакте. Оглядки по сторонам будут свидетельствовать о неуверенности. А лицо, с которым ведется диалог, вряд ли раскроется для активной беседы, и ни о каком искусстве общения в данном случае не может быть и речи.

Если же прямой взгляд излишне смущает или вызывает нервный смешок, можно применить следующий прием: смотреть на область между бровями собеседника. Так удастся совершить «обманку», при которой «жертва» будет наблюдать прямой взгляд «глаза в глаза».

Проявление интереса

Владеющий искусством общения с людьми всегда уделяет личности своего собеседника живое внимание. Без этого успешная коммуникация невозможна. Даже если заинтересованность в разговоре пока что не получается выразить должным образом, нужно всецело пытаться это сделать. Со временем вы отточите мастерство общения, и задавать собеседнику правильные вопросы о нем самом и о тех вещах, которые для него важны, будет намного легче.

Работа над речью

Для того чтобы диалог был приятным, и собеседникам было удобно друг друга слушать, очень важно наблюдать за своей речью, развивать красноречие. Тот, кто пользуется односложными фразами, не сможет занять активную позицию в беседе. Напротив, тот, кто владеет искусством успешного общения, грамотно излагает свои мысли, разбавляя речь различными конструкциями, оборотами и средствами выразительности, будет всегда приятен людям, популярен в обществе. Чтение, слушание, говорение – вот ключи к стремительному обогащению языка и завоеванию внимания остальных участников дискуссии.

Применение зеркального эффекта

Жестикуляция позволяет словам приобрести больше убедительности и некий шарм, а говорящему - стать более эмоциональным в глазах собеседника (однако в моменты ее воспроизведения важно оставаться спокойным, дабы не выглядеть слишком взволнованным). Эффект «зеркала» заключается в том, чтобы повторять движения и интонацию своего оппонента. Часто этот прием используется владеющими искусством делового общения. Например, можно легко расположить к себе потенциального делового партнера, ненавязчиво «отзеркаливая» его позу.

«Отзеркаливание» собеседника: предостережение

Но при этом не стоит перегибать палку. Ведь если собеседник заметит, что данный прием был использован намеренно, он может заподозрить своего визави в склонности к манипулированию. И тогда обстановка существенно ухудшится – по крайней мере, подписать деловой контракт станет сложнее.

Развитие уверенности

Чаще всего уверенные люди привлекают к себе внимание окружающих своей харизмой. Искусство успешного общения во многом определяется именно наличием высокой самооценки. Таких

людей всегда замечают в толпе. Они яркие, и другие видят в них то,чего им самим не хватает. Естественно, искусство общения таким личностям дается проще некуда. Ведь всем своим видом они внушают людям доверие, а также являются примером надежности. Развитие в себе уверенности – это путь к оставлению о себе хороших впечатлений у собеседников.

Практические методы развития уверенности

Каким же образом можно стать более уверенным в себе человеком? Основные способы, рекомендуемые многими психологами, заключаются в следующем:

1. **Контроль мыслей.** В день человека посещают порядка 65 000 мыслей. Но 80-90 процентов из них являются негативными – это или заботы, или тревоги, или предостережения. Психологи подчеркивают, что данные опасения делают человека более осмотрительным, а потому не могут однозначно оцениваться в негативном ключе. Но современная жизнь человека по большей части не таит опасностей. Осознав, что это всего лишь тревожные мысли, можно стать намного увереннее.
2. **Иметь цель.** Уверенный в себе человек всегда знает, чего он хочет от жизни. Осознание своего предназначения – ключ к успеху.
3. **Начинать утро с благодарности.** Это позволит настроиться на позитивный лад. Если начать день с благодарности, то до самого вечера можно сохранить хорошее настроение.
4. **Покидать зону комфорта.** Общение действительно может вызывать у человека страх. Чаще всего такая реакция обусловлена прошлым опытом. Но чтобы стать увереннее, необходимо сформировать в себе новую установку: осознать, что коммуникация могла быть неприятной и опасной в прошлом, а в теперешней ситуации бояться совершенно нечего. Это можно сделать, только принимая вызов и вступая в диалог даже тогда, когда не особенно хочется этого делать.
5. **Заняться спортом.** Язык общения – искусство, которое включает в себя не только вербальную коммуникацию. Немаловажно в построении диалога и то, как ведет себя человек, какая у него осанка,

каким образом он себя преподносит. Физические упражнения и спорт позволяют ощущать себя намного бодрее, что не может не сказаться на уверенности.

6.**Правильно выбирать окружение.** Если постоянно находиться рядом с теми людьми, которые вас обесценивают, скорее всего, это скажется на самооценке самым негативным образом. Считается, что каждая личность – это среднее арифметическое 5 окружающих ее людей. Поэтому необходимо отнестись к своему окружению внимательно.

7. **Ощущение открытости.** Открытость свидетельствует о честности, а честные люди всегда создают вокруг себя ореол правильности и благородства, внушают доверие. Открытость также приемлема, когда собеседники достаточно сблизились, и разговор следует упростить, чтобы участники беседы раскрылись друг перед другом и чувствовали себя еще более комфортно. Однако этот совет стоит применять только в том случае, когда люди готовы к обмену личной информацией и вызывают доверие. Не нужно делиться сокровенным с малознакомыми людьми. Иначе это произведет обратный эффект, оттолкнет окружающих. И даже если шансы на хорошее знакомство были велики, то при излишней откровенности на начальных этапах общения можно загубить потенциальную дружескую связь.

Другие приемы

Общение также является важной частью психологии и существует и развивается по ее законам. Людям важно обмениваться информацией, которая включает в себя их мнения, переживания, радости и горечи. Однако не всем удается понять политику общения и то, как лучше и по какому принципу стоит излагать свои взгляды и мнения. В таком случае нет ничего плохого в том, чтобы прибегать к некоторым психологическим приемам, которые смогут помочь собеседникам «раскрепостить» разговор, сделать его более приятным и легким, а в некоторых ситуациях - добиться от оппонента конкретной информации.

Существуют и другие способы улучшения своих навыков общения с людьми:

1. Самое начало коммуникации должно быть всегда позитивным. Это задаст тон всему разговору.

2. Если кто-то соврал или сказал неприятную вещь, не стоит спорить. Можно просто с выражением посмотреть человеку в глаза, и он вынужден будет продолжить беседу.
3. Во время знакомства постарайтесь рассмотреть цвет глаз человека. Это позволит сконцентрироваться на собеседнике.
4. Выражая искреннюю радость при встрече, можно получить в ответ такие же положительные эмоции.
5. Во время сильного волнения можно жевать жвачку. Это вызывает в мозгу ассоциации с приемом пищи - а значит, и покоем.

В ходе развития человечество наблюдало за своими действиями и сформировало науку, которая способна их объяснить и предугадать - психологию.

Применение вышеуказанных методов на практике поможет не только украсить общение, но и направить разговор в нужное вам русло.