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.

Психология общения с людьми строится на нескольких правилах, которые наиболее четко и ясно сформировал психолог и писатель Дейл Карнеги.

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. 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 лесть 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.

Если вы боитесь говорить с людьми, вам стоит поупражняться в этом ремесле, следуя рекомендациям психологов. Существуют простые упражнения, которые помогут вам развить коммуникативные навыки и в какой-то мере побороть страх общения. Ждать чудес от них не стоит, но их выполнение подготовит почву для более серьезной работы над собой.

1) Каждый день говорите вслух – но не с людьми, а с предметами. 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.

2) 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.

3) 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.

4) 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.

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. Широкий кругозор также важен, фразы в стиле «Ой, я в этом ничего не понимаю!» отталкивают собеседника, после таких слов мало кто захочет продолжать свой захватывающий рассказ о футболе, здоровом питании или последних международных новостях. Нужно 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. Малейшие сокращения лицевых мышц могут выдавать наши истинные чувства и мысли. Овладеть этим искусством под силу каждому – для обыденной жизни достаточно научиться видеть основные эмоции и знать азы языка тела. Постоянная тренировка навыков общения. В среднем каждый человек регулярно общается с 20 людьми – это друзья и приятели, члены семьи, коллеги и соседи. 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. Как держать себя, чтобы к вам прислушивались? «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 психологических тренингов можно научиться смотреть на собеседника правильно – открыто, но, не угнетая, не отводя взгляда и постоянно давая человеку понять, что он вам интересен.

Мимика - человек способен подсознательно распознавать и интерпретировать самые незаметные движения лицевых мышц. 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».

Приведенные выше советы помогут вам стать интересным собеседником, хорошим другом, сохраняя при этом свою неповторимость.