

"ГОВОРИТЬ УМЕЮТ ВСЕ, ОБЩАТЬСЯ – НЕМНОГИЕ"**Холбоева Малика Адилевна****Каримова Зулфия Одилжоновна**

преподаватели кафедры русской литературы
и методики её преподавания ДжГПУ им. А.Кадыри.

Аннотация

Понять, что вы состоите в хороших отношениях с каким-нибудь человеком, достаточно просто. Этот человек отзывается о вас с симпатией, доверяет вам и показывает, что вы ему небезразличны. Между вами существует эмоциональная связь. Ему легко общаться с вами и приятно находиться в вашей компании. Установление по-настоящему добрых отношений с другими приносит несомненную выгоду – вы меньше конфликтуете и получаете больше удовольствия от общения. Однако добиться этого не так просто – можно легко запутаться в потоке коммуникативных сигналов, которые обрушиваются на нас. В статье рассматриваются рекомендации как человеку нужно учиться эффективно общаться. Этим искусством можно овладеть самостоятельно, и жалеть об этом навыке не придется никогда.

Annotation

It is quite simple to understand that you are in a good relationship with some person. This person speaks about you with sympathy, trusts you and shows that he cares about you. There is an emotional connection between you. It is easy for him to communicate with you and it is pleasant to be in your company. Establishing truly good relationships with others brings undoubted benefits – you have less conflict and get more pleasure from communication. However, it is not so easy to achieve this – you can easily get confused in the flow of communicative signals that come crashing down on us. The article discusses recommendations on how a person needs to learn to communicate effectively. You can master this art yourself, and you will never have to regret this skill.

Ключевые слова: Общение, забота, симпатия, эмоции, контакт, оратор, искусство красноречия, самоуверенность

Keywords:

Communication, care, sympathy, emotions, contact, speaker, the art of eloquence, self-confidence

Фундамент хороших отношений – это признание достоинств другого человека. Переключите внимание с собственной персоны на окружающих. Общаясь с другим человеком, говорите о том, что заботит его, а не вас. Развивать навыки общения начинайте с беседы “один на один” – 90 процентов всех разговоров людей проходит именно в таком формате. Затем переходите к отработке навыков по установлению контакта с небольшой группой людей, затем – с многочисленной аудиторией. Это очень

непростая, но крайне важная задача. При общении мы так или иначе оцениваем своего собеседника – помните, что ваш собеседник тоже вас оценивает, задавая себе в отношении вас три вопроса такого рода:

“Интересен ли я ему?”

Покажите, что вас действительно волнуют заботы другого человека. Перестаньте беспокоиться о себе и думайте о нуждах других.

“Чем он мне поможет?” Талантливые продавцы руководствуются старой, но от этого не менее верной истиной: людям не нравится, когда им что-то продают – они любят, чтобы им помогали. Не просите о помощи, а начните сами помогать другим.

“Можно ли ему доверять?” Симпатия между людьми важна, но еще важнее, – доверие. Вы не сможете завязать отношений ни с кем, если вам нельзя доверять.

“Умение строить отношения – это способность разделять взгляды других людей и сопереживать им, которая, кроме прочего, дает вам возможность влиять на окружающих””.

Ваши собственные планы никому не интересны. Людям интересно знать только о том, чем вы можете им помочь в осуществлении их собственных планов. Чтобы привлечь к себе людей, дайте им понять, что готовы защищать их интересы. Это все, что от вас требуется, – при условии, что ваши действия выглядят искренними. Ваше поведение будет важнее всего, что вы говорите: слова как таковые мало влияют на взаимоотношения. Впечатление, которое вы производите на собеседника, зависит скорее от вашей искренности в разговоре. Можно выделить четыре базовых условия успешного общения.

Визуальный контакт.

Это все, что видит ваш собеседник. Ваш внешний вид гораздо важнее того, что вы говорите. Одевайтесь элегантно и будьте опрятны, следите за выражением лица и улыбайтесь, держитесь прямо и двигайтесь энергично.

Интеллектуальный контакт

Это все, что собеседник понимает. Рассказывая о себе, делитесь фактами, которые могут вызвать у слушателя эмоциональный отклик и чувство уважения. Помните: не зная себя, нельзя узнать свою аудиторию. Известный киноактер середины XX века Чарльз Лоутон однажды присутствовал в Лондоне на рождественском приеме, на котором всех просили прочитать вслух что-нибудь на тему Рождества. Лоутон профессионально продекламировал 23-й псалом, вызвав аплодисменты. Следом за ним наступила очередь пожилой женщины, которая мирно дремала на стуле в углу комнаты. Когда ее разбудили и объяснили, в чем дело, она начала совершенно непрофессионально, но зато от всего сердца читать тот же самый псалом: “Господь –

Пастырь мой. Не будет у меня нужды ни в чем...” Когда она закончила, у всех в глазах стояли слезы. Почему ее декламация вызвала гораздо более сильную эмоциональную реакцию, чем выступление талантливого актера? Лоутон объяснил это так: “Я знаю псалом, а она знает самого Пастыря”.

Эмоциональный контакт

Это все, что собеседник чувствует. Эмоции придают оратору харизматичность. Если вы внимательны к другим и уверены в себе, люди неизбежно к вам потянутся.

Вербальный контакт. Это все то, что собеседник слышит. Используйте в речи положительные эпитеты, а главное – употребляйте их к месту. Марк Твен говорил: “Между правильным и почти правильным словом такая же разница, как между сиянием и зиянием”.

Не жалейте сил и энергии

Выстраивание отношений требует серьезных усилий. Пока вы ждете, что другие сделают первый шаг навстречу, вы будете оставаться в одиночестве. Не ждите идеальной ситуации для установления контакта – ловите момент. Но не бросайтесь вперед очертя голову, а заранее продумайте свои слова и действия. Будьте терпеливы и бескорыстны.

“Отношения всегда начинаются с интереса к жизни другого человека””.

Не жалейте сил на установление связей с людьми, но не доводите себя до истощения. Чем многочисленнее аудитория, тем больше энергии вам придется на нее потратить. Чтобы успешно общаться с группой людей, заранее разузнайте о них все что сможете, а затем познакомьтесь с каждым лично. Дайте аудитории понять, что вы ее уважаете, – не важно, будет ли это один человек, небольшая группа или огромное скопление народа. Превратите служение другим в свою специальность.

“Какие бы слова вы ни произносили, люди всегда чувствуют ваше отношение к ним””.

Даже если вы – чрезвычайно убедительный оратор, хорошие отношения с авторитетными людьми станут вашим дополнительным преимуществом. Именно так сумел прославиться доктор Фил Макгро – американский психолог, ведущий собственную передачу на телевидении. Он появился в эфире ток-шоу Опры Уинфри, которая показала аудитории, что очень ценит этого человека, после чего и телезрители стали относиться к нему с глубоким уважением. Безусловно, степень доверия аудитории зависит не только от того, кого ты знаешь, но и от того, что ты знаешь и чего сумел достичь. Выдающиеся успехи сами по себе вызывают одобрение и притягивают внимание людей.

Поиск точек соприкосновения

Лучший способ наладить контакт с человеком – это найти то, что вас с ним объединяет. Чтобы отыскать точки соприкосновения, разузнайте об интересующих вас людях как можно больше. К сожалению, у некоторых это вызывает определенные сложности, вызванные одной (или несколькими) из следующих причин:

Самоуверенность.

“Я прекрасно знаю, о чем окружающие думают, что чувствуют и чего хотят”. Такие обобщения ошибочны. Избегайте стереотипов в оценке людей. Не стоит думать, что вам нечему у них поучиться, – люди еще не раз вас удивят.

Высокомерие.

“Я не хочу знать, о чем окружающие думают, что чувствуют и чего хотят”. Главное в выстраивании отношений – внимание к окружающим и стремление понять их заботы и интересы.

Равнодушие.

“Мне все равно, о чем окружающие думают, что чувствуют и чего хотят”. Тот, кто настроен таким образом, не способен строить хорошие отношения с другими. Не допускайте этих ошибок. Уделяйте окружающим свое время. Выслушивайте их, выясняйте, что их волнует, что им нравится, а что – нет. Покажите, что вам небезразлично их мнение, и проявляйте внимание к их проблемам. Поддержите их и скажите, что сопереживаете им. Убедите их, что вы такой же, как они, и готовы защищать их интересы.

Ясность мысли, юмор и улыбка

“В нашей системе образования очень редко делается акцент на ясном и простом изложении своих мыслей... нас учат пользоваться языком так, чтобы мы умели максимально завуалировать свою мысль”. Так оно и есть! Кое-кто полагает, что запутанно говорить и писать нужно для того, чтобы другие считали тебя умным и видели, что тебе есть что сказать. Все как раз наоборот. Чтобы эффективно общаться и выстраивать отношения с аудиторией, формулируйте свои мысли так, чтобы понять их было максимально легко. Однако это не так просто, как кажется. Однажды математик Блез Паскаль заметил своему адресату: “Я написал такое длинное письмо потому, что у меня не было времени написать короткое”.

Чтобы завладеть вниманием слушателей, расскажите им что-то интересное, волнующее, вдохновляющее или полезное. Ваша задача – заставить их рассмеяться, затронуть их чувства, воодушевить и сделать их жизнь легче. Завоевать сердца слушателей поможет простая стратегия, состоящая из трех следующих элементов: будьте проще, говорите медленно, улыбайтесь. И всегда следуйте этим советам:

Говорите с людьми на равных, а не сверху вниз. Никому не нравится, когда с ним разговаривают снисходительным тоном.

Не ходите вокруг да около. Если вам есть что сказать – говорите прямо.

Повторяйте еще, еще и еще раз. Иначе люди не поймут важности того, о чем вы хотите рассказать. Дэниел Пинк говорил: “Три кита эффективного общения – это краткость, юмор и многократное повторение”.

Четко формулируйте мысль. Не начинайте говорить или писать о чем-то, пока сами не поймете со всей ясностью, что вы хотите сказать. Помните, что слушатели вынесут из беседы не то, что вы им говорите, а то, что они поняли сами.

Увлекайте слушателей, перемежая речь интересными цитатами, занимательными случаями и примерами из жизни. Оживить ваше выступление помогут следующие приемы:

Осознайте свою ответственность за слушателей. За установление контакта отвечает оратор или писатель, а не его аудитория. Историк Барбара Тачмен напоминала себе об этом, разместив над рабочим столом листок с вопросом “Захочет ли читатель перевернуть следующую страницу в моей книге?”

Говорите на языке аудитории. Ваши слова и мысли должны быть понятны ей.

С самого начала завладейте вниманием слушателей. Удерживайте его на протяжении всего выступления. Расшевелите аудиторию. Задавайте вопросы, подталкивайте слушателей к общению друг с другом или даже просто попросите их сделать пару физических упражнений (“встаньте и потянитесь”).

Говорите так, чтобы ваша речь запомнилась. Ваше выступление должно содержать важную информацию, оригинальные идеи, необычные факты и толику юмора.

Подкрепляйте слова визуальным рядом. Чтобы слушателям было интересно смотреть на вас, жестикулируйте, используйте мимику и вспомогательные средства.

Приводите в пример занимательные случаи из жизни. Нет ничего лучше рассказа об интересном случае для того, чтобы удержать внимание аудитории.

“У меня есть коллекция карточек с самыми интересными историями из жизни, которые я когда-либо слышал. Во время выступления я достаю и читаю одну из них, и слушатели могут быть уверены, что эта история будет забавной и поучительной. Я буду читать ее так, как будто читаю ее впервые”.

Существует еще один способ установить контакт с людьми – дайте им мотивацию к действиям. Воспользуйтесь “уравнением вдохновения”, состоящим из трех переменных.

“Что люди должны знать”. Это главная переменная. Докажите слушателям, что вы на их стороне, что они вам небезразличны и вы ждете от них серьезных дел.

“Что люди должны видеть”. Продемонстрируйте свой характер и твердость.

“Что люди должны чувствовать”. Будьте уверены в себе и покажите, насколько увлечены своим предметом. Не скрывайте свою благодарность людям за оказанную вам честь выступить перед ними.

Ваши поступки должны говорить сами за себя

Когда вы начинаете завязывать отношения с новым человеком или целой группой людей, успех ваших действий целиком зависит от вашего умения общаться. Но как только эта первая стадия пройдена, главным фактором, влияющим на характер ваших взаимоотношений, будет доверие к вам (или его отсутствие). После того как контакт установлен, вы должны оправдать чужое доверие. Наилучший способ показать, что вы достойны доверия, – это научиться верить в себя и не бояться себя любить. Если вы не любите себя, то и другие вас не полюбят. Отвечайте за свои поступки и живите в точном соответствии с теми принципами, которые проповедуете.

ЛИТЕРАТУРА

- 1.Зинченко В.П. Культурно-историческая психология: опыт амплификации // Вопросы психологии. М., 2009. С. 5-19.
- 2.Кара-Мурза С.Г. Манипуляция сознанием. М., 2008.
- 3.Клаус Г. Сила слова: Гносеологический и прагматический анализ языка. М., 2007.
- 4.Лосев А.Ф. Знак. Символ. Миф. М., 2008.
- 5.Лурия А.Р. Предисловие редактора русского издания // Брунер Дж. Психология познания. М., 2007.
- 6.Назаров М.М. Массовая коммуникация в современном мире: методология анализа и практика исследований. М., 2009.
- 7.Моль А. Социодинамика культуры. М., 2007.
- 8.От книги до Интернета: Журналистика и литература на рубеже нового тысячелетия /Отв. редакторы Я.Н. Засурский, Е.Л. Вартанова. М., 2010.
9. Человек – текст – культура: Коллект. Монография. / Под ред. Н. А.
- 10.Джон Максвелл <https://teletype.in/@bookstud/ZfvaAhbOxu0>