

Как стать общительным

Очень многие люди, если не большинство, испытывают проблемы в общении. Кому-то с трудом дается первый контакт, у кого-то не получается длительно поддерживать отношения, кто-то теряется в разговоре и не знает что сказать. Ниже приводятся общие советы по тому, как стать общительнее. Этих советов довольно много. Не стоит сразу бросаться и выполнять их все. Скорее всего, из этого ничего не выйдет. Для начала выберите то, что удобнее для вас, что легко реализовать.

Видеть общее

В русском языке слово "общение" происходит от "общее". Что интересно, английское "communication" восходит к латинскому "communis" - тоже "общее". Смысл тут в том, что разговаривающие люди объединены чем-то общим, какой-то общей проблемой, интересом, идеей. Это и есть то общее, вокруг которого строится общение.

На самом деле, видеть общее - это большое искусство. Интересы, стоящие за процессом общения, бывают явные и скрытые. Примеры явного интереса: домохозяйки обмениваются новыми рецептами, студенты обсуждают расписание занятий, акционеры общаются между собой по поводу новой стратегии компании. Примеры скрытых интересов: желание развеять скуку, просто накопившаяся потребность поболтать, зарождающееся половое влечение.

Даже у самых разных людей могут быть какие-то точки соприкосновения. Например, может оказаться, что оба увлекаются разведением рыбок или болеют за один футбольный клуб. Вопрос в том - как найти эти точки соприкосновения? Здесь просто важно давать собеседнику выговориться, не ограничивать тему разговора. Можно задавать, если позволяет ситуация, наводящие вопросы. Например поинтересоваться, как этот человек провел выходные дни. Очевидно же, что свои выходные дни большинство людей стараются потратить на любимые дела.

Быть полезным

Человек вовсе не обязан с вами общаться. Если вы общаетесь в рамках официального взаимодействия, это вынужденное общение. Большинство же слов, которые говорят люди, произносятся добровольно. Чтобы человек с вами общался, вам надо научиться не только находить общее с ним, но и быть полезным в этом общем.

Предположим, что оба вы - рыбаки. Только ваш собеседник рыбак заядлый, а вы беретесь за удочку раз в год. Он вам может рассказать много всего интересного. И этим будет вам полезен. Но будете ли вы полезны ему? Вот в чем вопрос. Скорее всего, что нет. Да, можно подловить момент, когда человек находится в состоянии повышенной потребности в болтовне. Вы будете его слушать, и этим принесете ему какую-никакую, но пользу. Это тоже хорошо. Однако лучше хоть как-нибудь подготовиться к беседе. Например, можно почитать про новые виды снаряжения, оригинальные способы ловли и т.д.

Быть умным и интересным собеседником

Во-первых, как уже было сказано, в общении надо стремиться приносить пользу собеседнику. Если вы много знаете, обладаете какими-то интересными умениями и навыками (например игры на саксофоне), то это сильно повышает ваши шансы на обоюдодружелюбное общение.

Во-вторых, в наше время интеллектуальные качества ценятся весьма высоко. Обладание спортивным телосложением повышает сексуальную привлекательность, это бесспорно. Но найдется мало желающих общаться с тупым "качком". Хилый интеллигент имеет значительно больше коммуникативного потенциала.

Проявлять остроумие

Как уже было сказано, в общении очень важно видеть общее и быть полезным. Очень часто можно наблюдать, что собираются некоторые "веселые компании", в которых общее - это стремление повеселиться сообща и поупражняться в остроумии. Такие компании сплавляются смехом, смех в них - основная валюта.

Веселя других людей, вы не только делаете им приятное (полезное). Проявляя остроумие, вы демонстрируете свою коммуникативную ценность. Это довольно тонкий момент. Никто не любит зануд. Никто не любит шаблонных фраз, нотаций и домашних заготовок. Все, напротив, любят спонтанное остроумие, идущее от ситуации.

Не раздражать

Подавляющее большинство людей любит общаться. Если у них есть свободное время и более-менее хорошее настроение, они могут разговаривать с кем угодно. Даже самый скучный человек может вызвать интерес, ведь не спал же он в анабиозе свои двадцать, тридцать, сорок лет, было же у него что-то неординарное в жизни. Однако очень легко отпугнуть человека своими неприятными манерами.

К числу этих неприятных манер можно отнести: шмыганье носом, постоянные вздохи, бегающие глаза, слова-паразиты, очень громкая или тихая речь, безграмотная речь, неуместные и неприличные жесты, бурная жестикуляция, глупая или слишком выразительная мимика, многозначительный вид и т.д. Таких раздражающих манер может быть очень много. По возможности лучше от них избавиться. Еще лучше - взять себе в качестве объекта для подражания какого-нибудь киногероя. Стараться хотя бы какой-то период времени вести себя как он. Если у вас и останутся какие-то нехорошие манеры, то их можно будет истолковать как вашу "изюминку".

Проявлять инициативу

Многих людей раздражает еще и безынициативность, пассивность собеседника. Такой собеседник как бы говорит своим поведением: "Вы не хотите говорить про собак, а хотите про работу? Хорошо. Не хотите про работу, хотите про политику? Ладно. Опять про собак? Ну конечно!.." За таким поведением обычно стоит стремление любой ценой завоевать расположение другого человека, и это очень

хорошо видно, всем понятно. Поэтому надо проявлять инициативу, подбивать собеседника говорить хотя бы иногда на темы, которые вам интереснее, чем ему.

Быть в меру уверенным

Как уже говорилось, обычно общение это добровольный процесс, а не вынужденный. И в этом добровольном процессе собеседники должны ощущать себя равнозначными партнерами. Даже в общении родителя с ребенком или учителя с учеником могут быть партнерские отношения. Конечно, один родитель не устает показывать свой более высокий статус. Но другой родитель воспринимает своего ребенка как партнера - в конце концов, ребенок так же важен, просто он родился на двадцать-тридцать лет позже своего родителя.

Неуверенное поведение это на самом деле низкостатусное поведение. В силу тех или иных причин запустился инстинктивный шаблон такого поведения. От этого ощущения надо, конечно, избавляться. Нужно понимать, осознавать свою важность для общества. С неуверенным (низкостатусным) человеком общаются с меньшей охотой. С большим удовольствием общаются с самоуверенным (высокостатусным) человеком, однако такое общение натянуто, асимметрично. Лучше соблюдать золотую середину, быть в меру уверенным.

Не форсировать события

Познакомиться с другим человеком очень просто. Достаточно просто увидеть друг друга - вы уже знакомы! Да, вы не знаете имен друг друга, род занятий и прочее. Однако вы знаете друг друга в лицо, а это уже знакомство. Интересно, что по исследованиям ученых самая первая информация, которую мы получаем о другом человеке это его пол. Так что кроме внешности, мы знаем уже пол. Также знаем рост, примерный возраст, телосложение, стиль одежды. Ситуация, в которой мы познакомились, тоже многое говорит о человеке. Одно дело, если мы познакомились в ночном клубе, другое - если в автосалоне.

Вы уже знакомы. И это важно. Далее надо постепенно, по ситуации развивать отношения. Можно в чем-то оказать мелкую помощь, можно самому попросить помощь. Совсем не обязательно сразу лезть со своим именем, это будет слишком нарочитое знакомство. Лучше подождать, когда человек сам захочет обменяться именами и даже телефонами.

Уметь слушать

Следует не забывать, что люди обычно любят рассказывать про себя, свои проблемы. Любят хвастаться своими достижениями, детьми, знакомствами и прочим. Далеко не у каждого есть свой слушатель. Покажите, что вы умеете слушать, что вам интересны рассказы.

Уметь слушать - не значит постоянно молчать. Кивайте, чтобы показать, что вы слушаете. Задавайте уточняющие вопросы.

Уметь прощать и обращать в шутку

Никто не идеален. Ваш собеседник может случайно или в шутку вас обидеть. Развивайте в себе способность не обижаться по пустякам. Надо уметь прощать собеседника. Но это не значит, что вообще не надо реагировать на обиды. Наоборот лучше показать свою обиду, но и показать, что вы простили собеседника. В следующий раз он будет более осторожен.

Не быть мизантропом

Мизантроп - человек, не любящий других людей, видящий в них одни недостатки. Это черта характера, и вредная черта характера. Она мешает глубже понимать сущность, психологический уклад другого человека. Если вы склонны к мизантропии, боритесь с ней. Для этого старайтесь искать в других людях достоинства, глубже разбираться в их поведении.

Мизантропия у многих людей вызывает стеснительность. Дело в том, что они привыкли очернять других людей, вскрывать их "подлую природу". И пусть мизантропу он сам кажется хорошим и милым человеком, но он ожидает, что другие люди его тоже ненавидят, как и он их. Отсюда и стеснительность.

Большие тусовки

Человек - социальное существо. Когда все вокруг тревожные, ему тоже тревожно. Когда другие веселятся, то и ему тоже весело. Отсюда и феномен больших тусовок - если даже на душе очень тягостно, то большая веселая компания это исправит. Поэтому не стоит избегать коллективного веселья, это очень хороший способ сблизиться с людьми, которые недоступны "в обычном режиме".

Кристаллизовать имидж

В каждом человеке есть что-то интересное. Старайтесь подмечать, что вызывает искренний интерес со стороны других людей в вашей личности. Ваши родители? Ваше образование? Ваши знакомства? Из таких интересных моментов и формируйте свой имидж. Новым знакомым старайтесь представиться с этой стороны.

Скрывать свою потребность в общении

Если вы одиноки, если для вас очень важно "пообщаться хоть с кем-то", то это надо скрывать. Людей можно отпугнуть или даже разозлить, если вы будете им навязываться со своим общением. К тому же вы рискуете оказаться в глупом положении. Если вы голодны и будете ходить с голодным видом, то вас рано или поздно накормят. Но придется очень долго ходить с выражением одиночества на лице в поисках полноценного общения.