

Советы, которые помогут тебе стать увереннее при общении со сверстниками

Общение — процесс привычный для каждого человека. Благодаря ему люди приходят к взаимопониманию, получают доступ к информации, создают и поддерживают межличностные контакты, а также узнают и воспринимают эмоциональное состояние друг друга.

Для молодых людей, твоего возраста, общение со сверстниками становится одной из важнейших задач, определяющих дальнейшее развитие. Роль родителей в жизни постепенно снижается, ты ориентирован на близкие и доверительные отношения с друзьями, с которыми есть общие интересы, и проблемы.

В твоей жизни появляется человек или целая компания, вызывающая восхищение, и их признание для тебя приобретает немаловажную роль. Некоторым не составляет труда поддержать беседу среди участников новой компании, они могут легко войти в диалог с малознакомым человеком или выступить перед большой аудиторией спокойно и уверенно, не испытывая сложностей. Уверенное общение значительно упрощает процесс установления новых знакомств и укрепления существующих отношений, способствует признанию в социальных группах.

У каждого человека имеются навыки общения, так как взаимодействие с другими людьми необходимо для адаптации в обществе. Однако, не всегда достаточно тех навыков, что имеются в запасе, для решения проблем и задач, возникающих в современной жизни.

Что же можно сделать, чтобы чувствовать себя увереннее в процессе общения?

1. слушать и слышать

Для понимания людьми друг друга важно внимательно слушать все, сказанное собеседником: задумываться над чужими словами, стараться их понять. Любое упущение может привести к неправильному пониманию сказанного, и, как следствие, к неправильным выводам и ответной реакции, вызывающей недоумение собеседника.

Для интересного общения и нахождения общих тем для разговора, нужно понимать цель и задачи ситуативного общения. Возможно, собеседник обратился по вопросу, связанному с выполнением задания, тогда для него будет странно желание собеседника обсудить личные проблемы. Необходимо показать заинтересованность в проблемах и желаниях друг друга; начать думать о человеке, с которым ведется общение. Когда мы с пониманием относимся к собеседнику, то с большей вероятностью он нам откроется, начнет лояльнее относиться, больше доверять и с удовольствием общаться.

2. толерантность/терпеливое отношение к людям - «общение с разными людьми»

В жизни мы попадаем во всевозможные ситуации и умение найти общий язык с разными людьми будет всегда полезно, ведь это поможет добиться своих целей, суметь договориться, прийти к взаимопониманию и выстроить долгосрочные взаимоотношения.

У людей бывают отличающиеся взгляды на жизнь, разные точки зрения на одни и те же вещи, не совпадающие интересы. Все это приводит к тому, что для лучшего понимания нужно «подстраиваться» друг к другу. Речь идет об умении правильно подобрать слова, для удобного восприятия и понимания слушателем, об

умении увидеть эмоциональное состояние собеседника и отнестись к нему с уважением.

3. простота общения

Собеседнику гораздо проще понять простую речь. Для того, чтобы информация лучше усвоилась нужно излагать свои мысли без излишних сложностей, краткими формулировками. Используя специфическую терминологию в своей речи, показывая свою грамотность и эрудицию с целью произвести впечатление, нередко это удается. Однако, не всегда, в таком случае, удается расположить человека к себе, договориться о чем-то или убедить, потому что собеседник не понимает смысл сказанного, а значит, и с большей вероятностью не доверяет сомнительной информации.

Простота общения включает в себя также и уважение, честность, дружелюбный настрой по отношению к собеседнику. Усложнение речи во многом зависит от того, с какой именно группой и человеком происходит общение.

4. личная позиция

Конструктивное общение осуществляется при достижении участниками определенных результатов, а также при переживании положительных эмоций, сопровождающих сам процесс. Немаловажно уметь выражать собственное мнение без оценок поведения другого человека, опираясь только на личную точку зрения. Именно аргументы и обдуманый, структурированный диалог позволяют добиться желаемого.

Порой сосредоточенность внимания на самом себе, нежелание думать и видеть в собеседнике равного, нежелание соглашаться с собеседником, идти ему на уступки — причины нашего безразличия к словам других людей. Как следствие — неумение договариваться, находить общий язык, выстраивать взаимоотношения.

5. интерес к собеседнику

Ранее уже говорилось о значимости проявления внимания к словам собеседника. Но проявление заинтересованности должно быть искренним, так как в общении проявляется две стороны — словесные высказывания и невербальное проявление; противоречие между этими составляющими воспринимается человеком на интуитивном уровне.

В невербальном общении можно выделить: внешние проявления эмоций и чувств человека (мимика, жесты, позы, которые принимает собеседник при общении); прикосновения в ситуации общения (рукопожатие, поцелуи, дотрагивание, поглаживание, отталкивание); расположение людей в пространстве при общении (дистанция между собеседниками, «преграды» между людьми при общении).

Невербальные сигналы собеседника воспринимаются быстрее, чем информация вербальная — словесная. Поэтому важно учитывать: собеседник может демонстрировать словесное согласие и расположение, но на невербальном уровне посылать сигналы отторжения — закрытая поза (скрещенные руки, либо ноги, разворот тела в другую сторону).

Помимо осознанного восприятия вербальной и невербальной информации со стороны собеседника, можно это учитывать для возможности настроить человека на конструктивное взаимодействие. Как это можно сделать? Использовать открытые жесты и позы, подкрепляя сказанное; не «закрывать» от собеседника,

Однако, не стоит забывать про контекст самой ситуации. Скрещенные руки и ноги в холодном помещении могут означать не отрицательное отношение к теме беседы, а только то, что он замерз.

Итак, если обобщить все вышесказанное, то можно выделить ряд частных рекомендаций:

- При общении с людьми внимательно слушай и старайся понять собеседника.
- Ищи общие темы, интересы и «точки соприкосновения».
- Будь сосредоточенным, «впитывай» полученную информацию и находи способ ответить на вопрос, относящийся к теме, которую обсуждает другой человек.
- Задавай наводящие вопросы собеседник может позитивно оценить проявленный интерес.
- Искренность и естественность в общении — залог взаимного принятия.
- Улыбайся, поддерживай зрительный контакт, демонстрируй, в том числе и невербально, готовность к восприятию информации собеседника при общении.
- Не используй сложную терминологию — помни про простоту общения.

Когда знаешь на что нужно обращать внимание в процессе общения, какие моменты учитывать, то появляется ощущение понимания происходящего и, соответственно, уверенность в себе, в своих коммуникативных способностях.

Грамотное, уверенное общение при котором мы знакомимся с новыми людьми, приобретаем друзей, союзников, является эффективным способом взаимодействия. Для этого важно думать не только о себе, но и о других людях — наших собеседниках, внимательно слушать ту информацию, которую они нам сообщают.