

«Общаться позитивно – что это значит?»

В чем состоит искусство позитивного общения? У нашей жизни бешеный темп. Мы все куда-то бежим, торопимся успеть, сталкиваемся друг с другом и опять разбегаемся. А под вечер, анализируя прожитый день, вдруг с удивлением понимаем, вот сегодня пересеклись с коллегой — разговор был вроде ни о чём, а от него остался неприятный осадок. Хочется поскорее смыть с себя всё услышанное и в следующий раз отделаться коротким «Извини, спешу...»

Общение между людьми — это тоже искусство. Одни умело владеют им, притягивая к себе окружающих, и дарят позитив. Другие, наоборот, отталкивают от себя своими колючими словами, сужая и без того узкий круг общения. Как в любом искусстве, для достижения высокого результата необходимо соблюдение определенных правил.

1. Визуальный контакт. Помните, что во время вашего общения с собеседником имеют значение не только ваши слова, но и ваши глаза. Ваш взгляд должен быть прямым и открытым. Бегающий или скучающий взгляд может заставить человека сомневаться в искренности ваших слов. Не нужно прятать от собеседника глаза, иначе у него складывается впечатление, что вы говорите не то, что думаете. Энергичное рукопожатие создает благоприятное впечатление о деловых качествах, а улыбка при встрече — делает более желательным собеседником.

2. Жесты во время разговора. Избегайте резких эмоциональных движений руками и головой во время общения. Значимости вашим словам это вряд ли придаст, а вот со стороны вы будете выглядеть несколько нелепо и смешно.

3. Общение подразумевает под собой диалог. Помните об этом, давайте высказаться вашему собеседнику. И если вы задаёте вопрос, не забывайте выслушать на него ответ.

4. Не стоит во время беседы постоянно жаловаться и упрекать всех и вся. Общение должно нести позитив, приятные эмоции и впечатления. И даже если у вас в жизни затяжная полоса неудач, не всё так гладко, как хотелось бы, своими колючими словами вы вряд ли что-то решите, а вот потерять интересного собеседника или просто знакомого вполне можете. В следующий раз при встрече он лучше сделает вид, что не знает вас, чем будет выслушивать очередной затяжной «плач Ярославны». Если вас что-то не устраивает в жизни — меняйте это, но не заставляйте своих знакомых слушать об этом.

5. Иногда в жизни случаются ситуации, когда общение двух знакомых людей вдруг как-то незаметно начинает перерастать в спор, атмосфера накаляется, а слова становятся более жёсткими. Но если вы и попали в такую ситуацию, не отчаивайтесь, есть несколько простых рекомендаций, как и здесь не потерять своё лицо. Психологи обнаружили, что в конфликте сторонние

наблюдатели более склонны признавать правоту того человека, который сохраняет выдержку и не отвечает грубостью на грубость. А следовательно, вежливость не только привлекает к человеку симпатии воспитанных людей, но и позволяет сохранить чувство собственного достоинства при столкновении с хамством. В споре или конфликте она является средством утверждения своей правоты. Сохраняйте своё лицо, не повышайте голос, не переходите на крик. Постарайтесь корректно завершить разговор. Далеко не всегда во время спора рождается истина, а вот конфликт — это точно.

6. Наиболее бестактными чаще всего оказываются те люди, которые считают себя правдолюбцами, всегда и всем говорящими правду в глаза. Это вовсе не значит, что вы должны лгать в глаза собеседнику. Но прежде, чем сказать свою правду, подумайте, готов ли человек её услышать и воспринять. Высказывание вроде «Да, подруга, ты плохо выглядишь, и платье тебе это не к лицу, ты в нём просто бочка» вряд ли принесёт позитив вашей собеседнице. А вот фраза типа «Знаешь, мне кажется, твоё синее платье больше подчёркивало твою талию» никого не обидит, но натолкнёт на мысль всё-таки что-то изменить.

7. Чтобы отказать в просьбе, которую вы считаете невыполнимой или неприемлемой, не следует обрушиваться на просителя со всей присущей вам прямоотой. Поспешное и суровое «нет» может вызвать глубокую обиду. В таких случаях лучше всего внимательно выслушать просьбу, даже если с самого начала очевидна необходимость отказа. Человек, обращающийся с просьбой, нуждается не только в реальной помощи, но и в психологическом участии. Кроме того, знакомясь со всеми обстоятельствами, можно или самому пересмотреть первоначальную позицию, или более глубоко аргументировать отказ.

Если будете соблюдать эти вовсе не сложные рекомендации, вы заметите, как к вам потянутся люди. Неразрешимые, казалось бы, вопросы вдруг с лёгкостью разрешатся. Вы будете нести позитив окружающим, и в первую очередь изменится ваше отношение к жизни, и вы сами.

