

## Как правильно общаться, или Человек - существо социальное

Продолжаем постигать своим пытливым умом секреты стремительной карьеры. И сегодня мы поговорим о том, что, с точки зрения социальной психологии, является основой успешного продвижения по службе. Оказывается, основой этого является общение. Через него (общение, если забыли), уверяют нас психологи, можно решить почти все.

И первый их совет звучит так - "Никогда не упускайте шанс промолчать". Вы, наверное, уже обратили внимание на то, что человеку даны два уха и всего лишь один язык. Сделано это ни для чего иного, как для того, чтобы больше слушать и меньше говорить. А потому основной навык грамотного общения заключен в умении молчать и слушать. Об умении молчать мы и поговорим более подробно.

Дело в том, что молчать можно по-разному. Можно при этом глупо пялиться на тополь, произрастающий за окном, почесываться и ерзать на стуле, а можно, не сказав ни слова, так расположить к себе собеседника, что он будет готов сделать для вас что угодно.

Для начала необходимо поддерживать визуальный контакт. Если собираетесь говорить с кем-то, то смотрите на него, а не "искоса, низко что-то там наклоня" (цитата неточная). Глаза - не только зеркало души, но и предмет, дающий ясные представления о том, как вы воспринимаете другого человека. Все психологи, от "попсового" Дейла Карнеги до "замороженного" Эрика Берна твердят в один голос: "Умение слушать собеседника - основа конструктивного общения!" (кстати, "Игры, в которые играют люди" и "Люди, которые играют в игры" - строки, принадлежащие вышеупомянутому Эрику Берну, а не группе "Гости из будущего"). С глазами, вроде, все понятно.

Существует еще один очень эффективный прием "конструктивного молчания", называемый "присоединение" или "зеркалирование". Заключается он в умении зеркально отражать поведение партнера, когда вы сознательно перенимаете основные положения тела, рук, жесты собеседника, и используете его важные ключевые слова. Главное, научиться делать это ненавязчиво и тонко, чтобы не возникло впечатление, что вы обезьянничаете и дразнитесь.

Другой, менее опасной формой этого приема, является копирование скорости и ритма речи оппонента. Присоединение с помощью голоса - не так заметно, как зеркальное отражение поведения, но очень эффективно для налаживания взаимопонимания.

**Автор - Максим Селинский**

[Источник](#)