

Беседа с учащимися.

«Искусство каждодневного общения».

Социального педагога
МОУ СОШ №2 г.Мичуринска
Барашок Ольги Викторовны

Первое и основное правило общения сформулировано много столетий назад: «Самый главный человек на свете – тот, кто перед тобой». Если перед вами появился собеседник, для вас во всем Космосе должны остаться двое – он и вы, причем он – в центре. Человек может быть невоспитанным и невнимательным, глупым или агрессивным, но чем меньше вас это будет задевать и раздражать, тем талантливее вы как собеседник.

Ищите то, что вас сближает. Стиль, манера общения – чем больше в этом у вас сходства с собеседником, тем лучше. Не надо лицемерить, но можно и нужно отучить себя от привычки противоречить по любому поводу. В каждом из нас живет своя музыка. Ее мелодия и тональность, как правило, меняются от ситуации к ситуации. Но что же будет, если вы, не услышав мелодию собеседника, поведете свою? От такого наложения родится только какофония. Поэтому прежде чем звучать самому, послушайте тональность собеседника. Почувствуйте то, что его волнует.

Не нагнетайте напряженность. Смотрите на окраску каждого слова и все ядовитые, дерущиеся, пачкающиеся – выбрасывайте. Зачем вам загрязнять пространство между вами? Некорректные, злые высказывания, даже не направленные на собеседника, все равно создают напряженность. Старайтесь ни ком не отзываться дурно. Устройте себе маленький экзамен: постарайтесь неделю ни о ком не злословить – ни вслух, ни про себя.

Понравится ли вам такое общение, в котором собеседник все время лезет на пьедестал, а вас толкает в грязную лужу? Тот, кто в общении старается продемонстрировать свое превосходство, делает, по сути, то же самое. Чтобы этого не случилось, стройте общение на равных, а не свысока. Будьте предельно

внимательным к своим оценочным суждениям, особенно негативным. Лучше обойтись без них, а если не удастся, высказывайтесь мягче. Одно дело сказать: «Пустой фильм», другое – «Ты знаешь, я не люблю комедии». Рискованно отказываться о ком-то: «Станный человек», но всегда можно сказать: «Он мне непонятен».

Не так уж безобиден юмор. Им можно довести до белого каления, даже не держа на человека зла. То, что хорошо между друзьями, в других случаях создает грозное напряжение. Но один из самых опасных видов юмора – тот, который направлен на другого: «ты смешной». Смешно всем, кроме того, над кем смеются. Если же он обижается, его можно ударить еще раз: «Ну, ты что, юмора не понимаешь?» Если вам дорого настроение всех окружающих, прежде чем отпустить шутку – подумайте о последствиях.

Если вы такой умный, что заметили ошибку или неточность собеседника, может быть, у вас хватит ума еще на то, чтобы оставить это при себе? Если уж очень хочется поправить, делайте это максимально тактично. Например, собеседник утверждает: «Это невозможно!» - а вы знаете, что он не прав. Но вы не возражаете, «не тыкаете его носом» в его ошибку, а соглашаетесь с ним: «Да, это сделать непросто».

Что касается советов, то они редко учат, но часто злят. Поэтому тем, кто любит давать советы, советую – давайте их только тогда, когда вас спрашивают, и только такие, за которые будут благодарны.

Широко распространено мнение, что истина рождается в споре. Но в нем, как правило, она рождается с таким трудом, в таких муках, что любой гуманный человек ее может только пожалеть. Зачем мучить истину и спорщиков, когда есть более благоприятные условия для проявления истины на свет – доброжелательное и конструктивное обсуждение. Но это – не спор!

В споре вы хотите победить и, соответственно, вызываете у собеседника желание победить вас: защитить свою позицию и опрокинуть вашу. Чем больше вы давите на него, тем больше он укрепляется в своем мнении... В споре я ищу, где другой не прав, стараюсь разрушить его позицию, а в обсуждении – ищу, в чем наши позиции совпадают, правоту собеседника пытаюсь соединить со своей. Спор – деятельность разрушительная. Обсуждение – созидательная. Поэтому, если вы не любите истину и бережете отношения, не провоцируйте спор. Не будьте излишне категоричными. Вальтер сказал: «Ваше мнение мне глубоко враждебно, но за ваше право его высказать я готов пожертвовать своей жизнью».

Избегайте монолога – диалог продуктивнее, особенно, если вы умеете использовать метод Сократа. Он заключается в том, что вы расчленяете свою мысль на маленькие звенья, и каждую подаете в форме вопроса, подразумевающего короткий, простой ответ. Его достоинства: он держит внимание собеседника, не дает отвлечься; если что-то в вашей логической цепочке для собеседника неубедительно, вы это вовремя заметите; собеседник приходит к истине сам.

Философия конструктивного общения такова:

- Старайтесь не победить, а найти истину. Победа, ваша или его, означает не торжество истины, а только то, что один сумел победить

другого. Ну и что? Победить может неправый. Да и правда – еще не истина.

- Старайтесь понять то, что хочет сказать собеседник, помогайте ему сформулировать свои мысли, даже если вы с ним не согласны. Нередко, как ни странно, это оказывается самым эффективным способом переубедить собеседника.
- Признайте возможность своей неправоты и просите критического обсуждения вашего мнения: «Слушай, может быть, я не прав, но давай посоветуемся... Мне кажется... Как ты считаешь? Давай обсудим!»
- Тактично выразите несогласие с тем, с чем не согласны. «А вот с этим мне согласиться трудно» или «Это мне не понятно». Поясните, почему, выскажите свою позицию.

Таким образом, умение слушать, а главное – слышать собеседника – одна из основ успеха общения.

Известный психолог доктор Добсон предлагает такие способы подавления гнева, возникающей агрессии по отношению к собеседнику:

- Объясните суть и причины своих отрицательных эмоций третьему лицу, известному своей способностью понимать других людей, то есть тому, кто мог бы дать вам совет и скорректировать ваши действия.
- Относитесь к человеку, вызвавшему у вас раздражение своим поведением, с пониманием. Попробуйте поставить себя на его место и ощутить его переживания.
- Попробуйте понять мотив поведения человека.
- Это трудно, но попробуйте ответить добротой на проявление враждебности с чьей-то стороны.

Сформулируем несколько правил, которые обязательно соблюдает человек, который хочет научиться правильно общаться. В первую очередь – не навязываться. Не навязывать свое общение, участие.

К сожалению, многие люди просто не способны представить, что возможна ситуация, когда они мешают, или отказываются в этом признаться, вынуждая более деликатных партнеров мириться со своим присутствием. Нельзя навязывать свое мнение – у собеседника есть право продолжать ошибаться или изменить свою точку зрения, когда он сам этого захочет. Даже помощь и сочувствие нельзя навязывать: нередко они только подчеркивают в глазах окружающих проявленную слабость, зависимость, уязвимость.

Очень важно не входить в противоречие с состоянием собеседника, не создавать контрастный фон для его переживаний. Например, не рассказывать о своих болезнях и переживаниях тому, кто находится в приподнятом настроении.

Трижды осторожным следует быть в присутствии любых свидетелей разговора...

Так давайте же будем добрее, доброжелательнее, осторожнее в общении друг с другом. Давайте помогать друг другу, вместо того, чтобы высмеивать и подтрунивать, давайте помнить, что слово – материально, будучи сказанным в

запале, в желании нанести обиду, оно начинает жить и разрушать хрупкий мир человеческих отношений.

Давайте следовать советам мудрых. Плутарх писал «Научись слушать, и ты можешь извлечь пользу даже из тех, кто говорит плохо». А на необходимость быть тактичным и осторожным в общении обращал внимание У.Джеймс: «Искусство быть мудрым состоит в умении знать, на что не следует обращать внимание».