

Практика «Включите детектор лжи»

Подозреваете, что собеседник говорит неправду? Попробуйте найти этому подтверждение по следующим жестам:

□ Глаза. Отводит взгляд или смотрит влево при ответе на вопрос. Трет веко или часто моргает. Стоит помнить: повышенное моргание может означать, что предмет разговора неприятен человеку и доставляет боль, а слабый или отсутствующий зрительный контакт – волнение или страх.

□ Нос. Прикасается к носу (зачастую быстрым, неуловимым движением). Этот жест еще называется «Синдром Пиноккио» и объясняется физиологией: когда человек лжет, выделяются специальные вещества, которые раздражают слизистую носа.

□ Рот. Держит руку возле рта, как бы стараясь его прикрыть и сдерживать свои слова.

□ Руки. Убирает в карманы и прячет ладони.

□ Тело. Подергивает плечом, прочищает горло. Понимание языка тела – сложная и неоднозначная задача, можно легко ошибиться в выводах. Очень многое зависит от контекста и ситуации. Например, если человек уверенно хочет отстоять свою ложь, он старается поддерживать зрительный контакт, чтобы видеть, верите ли вы ему. Другой пример, скрещенные руки часто считают символом отстраненности или же проявлением закрытости. Однако человеку может быть просто холодно! Поэтому лучше учиться читать язык тела на хорошо знакомых людях и не торопиться делать выводы на основе какого-то одного жеста, а воспринимать все движения собеседника в совокупности. Наблюдая за собеседником, не забывайте контролировать собственные движения. Выражайте заинтересованность не только с помощью слов, но и языка тела. Собеседник будет видеть, что вы его слушаете, и чувствовать себя более комфортно. Наверняка он скажет больше, чем собирался, и вы сможете лучше его понять.

Практика «Показывайте заинтересованность, а не скуку»

В следующей беседе попробуйте использовать жесты, которые покажут, что вы внимательно слушаете собеседника:

□ Разверните тело в сторону собеседника и немного наклонитесь вперед.

□ Смотрите в глаза. Исследования показали, что в ходе беседы один на один следует сохранять контакт глаз, но не дольше 7-10 секунд, иначе собеседник может почувствовать себя некомфортно.

□ Кивайте. Можно кивать в знак согласия, или приглашая человека рассказывать дальше.

□ Наклоните голову набок. Тем самым вы демонстрируете собеседнику свой интерес. □ Повторяйте движения собеседника. Вы можете отражать тональность, язык телодвижений или положение тела собеседника. Так вы создаете впечатление связанности. Однако не стоит делать это демонстративно.

А вот жесты, которые интерпретируются большинством людей, как скука – их лучше избегать:

- Постукивание ногой о пол, щелканье колпачком ручки, рассматривание ногтей, машинальное рисование на бумаге и прочие посторонние действия.

- Опущенные руки.

- Блуждающий взгляд. Научившись читать язык тела, вы сможете лучше понимать чувства других людей, развить эмпатию и подключить третий «орган слуха» – сердце.

Слушаем сердцем.

Несколько слов об эмпатии. Чтобы стать хорошим собеседником, мало слышать и понимать, что вам говорят, важно научиться чувствовать и принимать эмоции другого человека, выражая эмпатию. Эмпатия – это осознанное сопереживание другому человеку в его эмоциональном состоянии. Важно «услышать» чувства собеседника, чтобы потом правильно их отразить.

Практика «Понимаем эмоции других людей»

- Наблюдайте за людьми. Стоя в пробке или ожидая автобус, не доставайте мобильный или планшет, а посмотрите на людей вокруг вас, представьте себе, кем они могут быть, что они чувствуют и думают в данный момент, живут в вашем городе или откуда-то приехали, счастливы ли. Понаблюдайте за выражением лиц и языком тела других людей в определенных ситуациях. Превратите это в игру. Пробуйте ответить на вопросы: «О чем думает эта девушка, которая загадочно улыбается?», «Как чувствует себя бабуля, медленно ковыляющая к остановке?», «Что собирается делать дальше человек, который выходит из автобуса?» и так далее.

- Разговаривайте с незнакомцами, например, в поезде или в очереди. Будьте любопытны: это способствует развитию эмпатии. Такие спонтанные беседы помогают выйти за пределы привычного социального круга и попробовать понять людей с другими взглядами и интересами. В ходе разговора старайтесь ставить себя на место собеседника. Этот навык помогает не только лучше понять людей, но и научиться смотреть на проблему под разными углами.

- Представляйте себя на месте героев книг и фильмов. Когда главному герою нужно сделать сложный выбор, представляйте, как бы вы поступили в сложившейся ситуации. Проживайте жизнь героев и пробуйте ощутить их эмоции. Это поможет вам развить собственные чувства.

- Научитесь определять собственные чувства. Каждый раз, когда вы испытываете сильные эмоции, пробуйте определять, что именно вы ощущаете. Так вы не только быстрее успокоитесь, но и сможете лучше понимать, что чувствуют другие.

Подведем итоги:

1. Умение слушать поможет вам построить гармоничные отношения с окружающими людьми: семьей, друзьями, коллегами и клиентами, а также узнать много нового и расширить свой кругозор.
2. Чтобы быть хорошим собеседником, нужно научиться слушать ушами, глазами и сердцем.
3. Слушать ушами – значит слышать и понимать слова собеседника. Здесь важно уметь концентрироваться на разговоре и быть заинтересованным в том, что говорит другой человек. Улучшить концентрацию вам помогут специальные упражнения, а разжечь пламя интереса будет проще, если вы попробуете сыграть роль детектива.
4. Обращайте внимание на тон и жесты собеседника. Язык тела поможет читать между строк и узнать о человеке больше. Однако не следует делать выводы по какому-то одному жесту, их нужно воспринимать в совокупности и с учетом особенностей конкретного собеседника и ситуации.
5. Сердце тоже умеет слушать и его необходимо подключать к разговору наряду с глазами и ушами. Чтобы лучше понять собеседника, важно слышать его чувства – проявлять эмпатию. Развить в себе этот навык вы сможете, если будете чаще ставить себя на место других людей.
6. Чтобы стать хорошим собеседником, будьте любознательны и заинтересованы в каждом человеке, с которым общаетесь, даже если это нудный коллега или недисциплинированный ученик. Больше практикуйтесь, слушайте, чтобы услышать, и развивайте навыки хорошего собеседника.
7. Развивая способность слушать, видеть, понимать эмоции (не осуждая) других людей в разных жизненных ситуациях, педагог сможет легко это умение использовать в своей профессиональной деятельности.