[Коммуникабельность в профессии](http://www.kem.by/proforientir/%D0%BA%D1%80%D0%BC%D0%BC%D1%83%D0%BD%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D0%B1%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C/)



Коммуникабельный человек – это человек, умеющий общаться. Данное умение важно для построения как личных, так и деловых отношений. Существуют профессии, в которых коммуникабельность является чуть ли не самым главным качеством специалиста. Это, в первую очередь, так называемые клиентоориентированные сферы деятельности, которые подразумевают активное общение с клиентами.

Словарь по общественным наукам трактует коммуникабельность как способность человека к коммуникации, установлению контактов и связей. Из этого определения следует, что она не ограничивается одной лишь общительностью, а означает умение выстроить конструктивный диалог как в письменной, так и в устной форме практически с любым человеком.

**Что входит в понятие «коммуникабельность»?**

Коммуникабельность – одно из основных личных качеств, необходимых практически любому человеку для достижения успеха в современном мире.

Однако коммуникабельность подразумевает не просто разговорчивость и уж тем более не болтливость. Это понятие включает в себя способность устанавливать связи и налаживать контакты, а также умение слушать. Особенно важны эти умения для разного рода менеджеров: менеджер по работе с клиентами, менеджер по продажам, менеджер по связям с общественностью. Их успешность зависит от умения расположить к себе собеседника, а также грамотности речи. Умение находить общий язык, быстро менять линию поведения и настраиваться на одну волну с абсолютно разными людьми является частью профессиональных компетенций этих специалистов.

Коммуникабельность также важна для профессий, связанных с медицинским обслуживанием, обучением и воспитанием, бытовым обслуживанием, торговлей, правовой защитой. Необщительным и замкнутым людям вряд ли легко будет работать учителями, медицинскими и социальными работниками, продавцами, риэлторами, торговыми представителями, представителями некоторых творческих профессий (актеры, певцы, аниматоры, ведущие).

Коммуникабельность бывает устная и письменная.

**Письменная коммуникабельность**предполагает умение грамотно и под стать случаю вести деловую переписку. При приеме на работу, как правило, письменная коммуникабельность проверяется по тому, как составлено резюме и сопроводительное письмо соискателя. Сотрудники кадровых служб в первую очередь обращают внимание на грамматические и стилистические ошибки, особенно если требуется кандидат на ответственную должность. Безграмотный, но коммуникабельный сотрудник не представляет большого интереса для работодателя.

**Устная коммуникабельность**

Ее наличие у кандидата проверяется при личном собеседовании и частично при психолингвистическом анализе его речи, в процессе телефонного интервью. Существует несколько критериев, по которым сотрудники кадровых служб оценивают этот вид коммуникабельности.

* *Умение четко излагать свои мысли.*

Логичность и структурированность речи – это то, что в первую очередь характеризует человека, обладающего навыками устной коммуникабельности. С целью проверки этого качества нередко задаются вопросы, которые требуют развернутого ответа, но ни в коем случае не «растекания по древу». «Быть коммуникабельным» вовсе не означает «говорить без остановки». Наоборот, лучше всего руководствоваться принципом «краткость – сестра таланта». Кандидату, которого попросили, например, рассказать о себе, не стоит пускаться в пространное рассуждение, пересказывая всю информацию, содержащуюся в резюме. Выше всего оценивается краткий (2-4 минуты), логично выстроенный рассказ о себе как о профессионале в определенной области.

* *Адекватность.*

По мнению кадровых консультантов, главный показатель при оценке личности кандидата – его адекватное, в какой-то степени критичное отношение к себе и к окружающим. Панибратское обращение и переход с первых минут разговора на «ты» вовсе не свидетельствует о вашей коммуникабельности, а скорее отражает отсутствие навыков профессионального общения.

* *Умение слушать.*

Собеседники, не слышащие и не слушающие друг друга, не смогут вести конструктивную беседу. Беспрестанно говорящий человек, не внимающий замечаниям и просьбам оппонента, не способен прийти к взаимопониманию со своим собеседником. В результате эффективность такого диалога уверенно стремится к нулю.

* *Умение расположить к себе собеседника.*

Коммуникабельный человек, как правило, обладает способностью расположить к себе собеседника в процессе общения, хорошо владеет собой и своим голосом. С помощью различных психологических приемов он способен удерживать внимание оппонента и по интонации распознавать его реакцию на те или иные вопросы, вовремя изменять свою линию поведения, чтобы быть с ним на одной волне.

**Тест на коммуникабельность**

Данный тест предоставляет возможность определить уровень коммуникабельности человека, оценить уровень его общительности и коммуникативности.

*Инструкция:* вашему вниманию предлагается 16 простых вопросов. Отвечайте быстро, однозначно: «да», «нет», «иногда».

*Оценка ответов*: за каждый ответ «да» – 2 балла; «иногда» – 1 балл; «нет» – 0 баллов.

Полученные очки суммируются, и по классификатору определяется, к какой категории относится испытуемый.

1. Вам предстоит важная деловая встреча. Выбивает ли вас из колеи ее ожидание?
2. Откладываете ли вы визит к врачу до того момента, когда становится совсем невмоготу?
3. Вызывает ли у вас смятение и неудовольствие необходимость выступить с докладом, сообщением, информацией на совещании, собрании или конференции?
4. Вам предлагают выехать в командировку туда, где вы никогда не были. Приложите ли вы все усилия, чтобы избежать этой командировки?
5. Любите ли вы делиться своими переживаниями?
6. Раздражаетесь ли вы, когда незнакомый человек обращается к вам с просьбой показать ему что-либо, ответить на какой-либо вопрос?
7. Верите ли вы, что существует проблема взаимопонимания людей разных поколений?
8. Постесняетесь ли вы напомнить знакомому, что он должен вам деньги, которые занял несколько дней назад?
9. Промолчите ли вы, если в столовой вам подали явно недоброкачественное блюдо?
10. Оказываясь один на один с незнакомцем, вы, как правило, первым вступаете с ним в беседу?
11. Вас приводит в ужас любая длинная очередь, где бы она ни была: в банке, в магазине, в кассе кинотеатра? Чтобы этого избежать, вы готовы отказаться от своего намерения, чтобы не томиться в ожидании?
12. Боитесь ли вы участвовать в какой-либо комиссии по рассмотрению конфликтных ситуаций?
13. Есть ли у вас индивидуальные критерии оценки произведений искусства, литературы и т.д.? Обычно вы не принимаете чужие мнения?
14. Услышав где-нибудь явно ошибочное высказывание по хорошо известному вам вопросу, вы предпочтете вступить в спор?
15. Вызывает ли у вас досаду чья-нибудь просьба разобраться в том или ином вопросе или учебной теме?
16. Вы охотнее выразите свою точку зрения на бумаге, чем в устном виде?

*Подсчитайте сумму баллов, которые вы набрали при ответах на вопросы.*

***30-32 балла.***Вы явно некоммуникабельны, и это ваша беда, так как от этого страдаете больше всего вы сами. Даже близким общаться с вами очень сложно. На вас трудно положиться в деле, которое требует совместных усилий.

*Совет:*постарайтесь [развить коммуникабельность](http://constructorus.ru/uspex/razvit-kommunikabelnost.html), учитесь быть общительным.

***25-29 баллов.***Вы неразговорчивы, замкнуты, предпочитаете одиночество, поэтому у вас, наверное, мало друзей. Новая работа и необходимость контактна с незнакомыми людьми если и не повергает вас в панику, то непременно выводит из равновесия. Вы знаете особенность своего характера, за что частенько недовольны собой.

*Совет*: не отчаивайтесь, работайте над собой как можно больше.

***24-20 баллов.***Вы общительны, в неизвестной обстановке чувствуете себя вполне уверенно. Новые проблемы вас не пугают. Но все же с незнакомыми людьми вы сходитесь с осторожностью, в споры и дискуссии вступаете редко и неохотно, и если доводится спорить, то в ваших высказываниях много сарказма.

*Совет:* эти недостатки вполне исправимы, обдумывайте свои выводы, анализируйте подобные ситуации.

***14-19 баллов.***Вы коммуникабельный человек. Вы любознательны, готовы слушать собеседника, терпимы в общении с другими людьми, отстаиваете свою точку зрения без вспыльчивости. Без неприятных волнений идете на встречу с новыми людьми. В то же время не любите шумные компании, экстравагантные выходки и многословие, это раздражают вас.

*Совет:*в поведении людей ищите положительные стороны, будьте снисходительнее, ведь каждый человек – это неординарная личность.

***9-13 баллов.***Вы весьма общительны, порой даже сверх меры. Любопытны, разговорчивы, любите высказывать свою точку зрения по разным вопросам, что иногда вызывает раздражение у окружающих. Охотно знакомитесь с другими людьми, любите бывать в центре внимания, никому не отказываете в просьбах, хотя и не всегда можете их выполнить. Иногда вспыльчивы, но быстро отходите.

*Совет*: работайте над усидчивостью, терпением и отвагой при столкновении с серьезными проблемами. Немного усилий над собой и Вы заставите себя не отступать.

***4-8 баллов.***Вы – «рубака-парень». Общительность бьет из вас ключом. Вы всегда в курсе всех дел, любите принимать участие в спорах, дискуссиях, хотя заурядная тематика может вызвать у вас хандру. Охотно высказываетесь по любому вопросу, даже если имеете о нем поверхностное представление. Беретесь за дело, хотя не всегда можете довести начатое дело до конца.

*Совет:*боритесь с этим недугом, обдумывайте каждое слово или решение, так как по это причине руководители и коллеги относятся к вам с некоторой опаской и сомнением.

***0-3 баллов.***Ваша коммуникабельность носит болезненный характер. Вы говорливы, многословны, вмешиваетесь в дела, которые не имеют к вам никакого отношения. Вольно или невольно вы становитесь причиной разных конфликтов в вашем окружении. Вы вспыльчивы, обидчивы, нередко бываете необъективны. Серьезная работа – не для вас! И на работе, и дома людям трудно с вами.

*Совет:*воспитывайте в себе терпимость, сдержанность, уважительное отношение к другим. Берегитесь судить о проблемах, в которых вы совершенно некомпетентны.

**Как развить коммуникабельность**

* Научитесь получать удовольствие от общения.

Это одно из главных правил приобретения навыков коммуникативного общения. Мы всегда настраиваем себя на то, как пройдет запланированная беседа с тем или иным человеком. Например, встреча с давним приятелем представляется вам неинтересной и очень скучной, потому что вы знаете, что ваш собеседник – типичный зануда. Предстоящий разговор с начальником всегда предполагает некоторую скованность и нервозность. Перед разговором, который видится вам неприятным, вы должны настроиться на лучшее: помните, что вы всегда можете изменить ситуацию, поменяться ролями со своим собеседником. К примеру, вам не очень хочется выслушивать воспоминания детства вашего приятеля. Не выслушивайте, начните сами рассказывать, завладейте ситуацией. Или же поверните разговор на другую тему, которая будет интересна вам обоим. Превратите предстоящий неприятный разговор в приятный. Научитесь получать пользу от ваших бесед с различными людьми, и общение станет для вас более увлекательным событием.

* Не избегайте общения. Старайтесь выступать инициатором беседы.

Живя в большом городе, легко сделать вид, что не видишь старого знакомого, с которым едешь в одном вагоне метро, или притвориться, что вы не узнали его. Как правило, опущенные вниз глаза свидетельствуют о вашем нежелании вступать в контакт, и это срабатывает – с вами тоже не хотят общаться. Но подобная взрослая игра в прятки заставляет вас испытать гораздо больше отрицательных эмоций, нежели беседа даже с самым нежелательным собеседником. Когда вы скрываетесь от вашего знакомого, вы находитесь в состоянии ожидания, боязни: «А вдруг он меня узнал? А может он хочет поговорить?» Чтобы не задаваться такими вопросами и не ждать, пока к вам подойдут и начнут разговаривать, лучше всего выступите в роли инициатора диалога, и вы почувствуете, что это достаточно легко. Это основы коммуникативного общения.

* Вступая с людьми в контакт, не будьте чрезмерно формальны в общении с ними.

Если у вас спрашивают: «Как поживаешь?» или «Как дела?» было бы правильно немного рассказать о своей жизни и о своих делах. Сухость ваших ответов и нежелание вступать в разговор будут расценены собеседником как неуважение и недоброжелательность по отношению к нему.

* Работайте над своим артистизмом.

Коммуникабельность людей характеризует их как представителей общества, для которых свойственно богатство жестов и интонаций. Коммуникабельный человек – непревзойденный рассказчик, имитатор. Ему присущ вкус к подробностям, деталям, он желает жить разнообразной, полной жизнью, поэтому такому человеку легко перевоплощаться в разные социальные роли, легко адаптироваться. Эти люди умеют нравиться.

* «Убейте» в себе пессимистические настроения.

Обязательное качество любого коммуникабельного человека – оптимизм. Если вы стремитесь стать мастером коммуникативного общения, развить коммуникабельность, но при этом вами владеют пессимистические настроения, впору задуматься как стать оптимистом. Пессимизм, как правило, ни к чему хорошему не приводит и уж тем более не способствует развитию общительности. Улыбайтесь! Люди гораздо лучше реагируют на улыбку, чем на угрюмое лицо.

*Не все люди рождаются коммуникабельными. В процессе приобретения жизненного и профессионального опыта человек учится общаться, контактировать с людьми, эффективно выстраивать нужные связи. Но есть люди, которые в недостаточной мере владеют навыками коммуникативного общения. В наше время всему можно научиться, было бы только желание. Быть «мастером коммуникаций» поможет специализированная литература, участие в профессиональных тренингах по технике эффективного общения и ежедневные тренировки в общении с окружающими.*