**10 правил эффективной коммуникации**

Чтобы после диалога у обоих осталось приятное чувство взаимопонимания, придерживайтесь следующих правил

**Сначала слушайте**

Активное слушание включает в себя задание вопросов, а также сосредоточенное усилие, которое требуется, чтобы понять ответы вашего партнера – и в то же время отказаться от их оценки. Когда вы регулярно и умело слушаете других, то поддерживаете связь с их реальностью. Быстро узнаете о достижениях и проблемах собеседника и о том, как он справляется со взлетами и падениями. Кроме того, вы показываете, что то, что важно для него, важно и для вас.В результате ваше мнение имеет больший вес, ведь основано на реальности – реальности собеседника.

**Проявите эмпатию**

Когда другие рассказывают вам свою историю, постарайтесь понять их мыслительный процесс и увидеть мир с их точки зрения Эмпатия – нечто большее, чем просто внимательно слушать. Это умение еще и понимать, не только смысл слов, но и мотивы, эмоции, мысли другого человека. Конечно, это не просто. Но сознательное усилие уже лучше, чем обдумывание своего ответа, пока говорит собеседник.

**Сосредоточьтесь на позитивном**

Жить в негативе – это верный способ «отвернуть» от себя собеседника. Он не станет слушать вас с полным придыханием, потому что ваше появление в его жизни будет связано с жалобами, стенаниями и пессимизмом. Поэтому сосредоточьтесь на положительном. Находите общую точку зрения, даже если вы не согласны. Старайтесь радовать собеседника своим настроением, даже если ситуация к этому не располагает.

**Будьте искренни**

Когда хвалите собеседника, не нужно льстить или слагать оды в честь его поверхностных качеств. Будьте искренними.

Во время критики или обратной связи не зацикливайтесь на одном негативе, помните, что вы, прежде всего, хотите помочь. Если нужно, извинитесь.

**Будьте конкретны**

Люди пока еще не научились читать мысли. Поэтому не просто рассказывайте другим, как их цените или что вас беспокоит. Подскажите им, как можно исправить ситуацию.

Если вам не нравится что-то в собеседнике, скажите конкретно о том, что именно, и предложите выход.

**Уважайте собеседника**

Вы получаете уважение, когда демонстрируете его по отношению к другим. Признавать людей и показывать уважение можно совершенно простыми и несложными способами:

* кивнуть головой;
* улыбнуться;
* просто поприветствовать.

Избегайте сарказма и резких замечаний, которые вызывают негативные эмоциональные реакции. Говорите с другими так, как вы хотите, чтобы они говорили с вами.

**Делайте паузы**

Пауза в нашем случае – это просто остановиться и подумать, прежде чем начать говорить. При помощи автоматизма ничему новому научиться нельзя, а вы наверняка читаете эту статью для того, чтобы узнать что-то новое и привить себе полезный навык.

**Будьте честны**

Как вы себя чувствуете, когда появляется мысль-ощущение: «Он(она) от меня что-то скрывает?». Честность вовсе не означает, что вы должны делиться всем и со всеми.

Честность – это умение придерживаться прозрачности во время диалога. Если говорите на какую-то тему, не стоит вилять.

**Знайте, когда нужно уступить**

Многие люди не могут удержаться и не начать атаковать любое мнение, которое им было высказано – и часто жалеют об этом.

Помните, что люди эмоционально привязаны к своим убеждениям. Если вы безжалостно раскрываете каждый изъян в рассуждениях партнера, то даже если вы правы, он будет чувствовать себя ущемленным.

Это не значит, что вы должны соглашаться с неправильным мнением. Речь, скорее, идет о том, чтобы научиться выбирать, в каких битвах стоит принимать участие.

**Будьте последовательны**

Общение должно напоминать равномерно бегущий поток, а не хождение по раскаленным углям или океанский шторм.

**Желаем вам удачи!**

 *Психологическая служба ВКГК имени Абая*