ГУ ДПО "Институт развития образования Забайкальского края"

Здравствуй, уважаемый ученик!

Мы рады приветствовать тебя как участника Недели психологии, а именно участника Марафона эффективного общения.

В рамках этой недели мы предлагаем тебе узнать:

* Что такое эффективное общение
* Познакомиться с самим собой с помощью психологического самотестирования
  + Повысить свои знания об общении и взаимодействии с другими
  + Подумать над тем, что такое дружба
* Вспомнить о «старых-добрых» анкетах
  + Найти своего Мотиватора Итак, приступим:



ГУ ДПО "Институт развития образования Забайкальского края"

Эффективное

общение

(коммуникация) – это

большее, чем просто

информацией.

нечто обмен

Речь идет

**Эффективная коммуникация**

**(общение)**

* понимании эмоций и намерений, стоящих за словами. Помимо способности четко передать сообщение, нужно уметь слушать так, чтобы уяснить полный смысл того, что говорится, и заставить другого человека почувствовать, что его слушают и понимают.

Но легче сказать, чем сделать.

У каждого из нас есть уникальное мировоззрение, на которое многое повлияло: воспитание, личный опыт и окружающая среда. Кроме того, мы передаем сообщение, зная о своих мотивах и желаниях, в то время как получатели не имеют такой роскоши.

**Неэффективная коммуникация**

(пререкания с окружающими, деление собеседников на победителей и побежденных, разногласия и конфликты)

Другими словами – все мы разные и принять другого человека таким какой он есть можем не всегда.

Цель же эффективной коммуникации – наладить и оберегать взаимосвязь, поддержку и рабочие взаимоотношения, взаимовыгодные и, следовательно, длительные.

Как этого достичь?

ГУ ДПО "Институт развития образования Забайкальского края"

**3**

Стопроцентной гарантии никто не даст, однако если соблюдать определенные

правила, применять некоторые техники и приемы, можно прокачать свое умение находить подход к людям и доносить свои мысли ясно и быстро. Начнем с правил.

**10 правил эффективной коммуникации**

**1**

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.

**2**

**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.

**4**

Будьте искренни

**5**

**6**

**7**

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.

**8**

**10**

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.

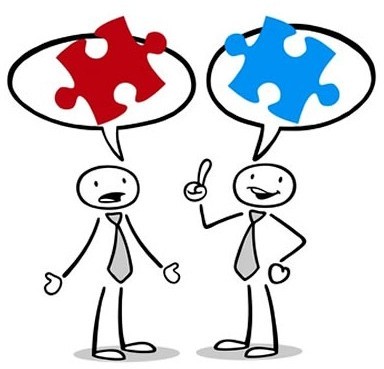
**9**

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.

**Что мешает эффективному общению?**

ГУ ДПО "Институт развития образования Забайкальского края"

Все, что мешает нам понять собеседника или донести свою мысль, в сфере коммуникаций называется барьером.

* + **Стресс и неконтролируемые эмоции**: когда вы подвергаетесь стрессу или эмоционально перегружены, то, скорее всего, неправильно «читаете» других людей, отправляете путаные или отбрасывающие невербальные сигналы и начинаете вести себя не по обстановке.
  + **Отсутствие фокуса**: вы не можете эффективно общаться, если работаете в многозадачном режиме. Если вы проверяете свой телефон, планируете что собираетесь сказать дальше или мечтаете, то почти наверняка пропустите невербальные сигналы в диалоге, а то и большую часть сказанного. Избегайте отвлечений; сосредоточьтесь.
  + **Неподходящий язык тела**: невербальная коммуникация должна укреплять то, что говорится, а не противоречить сказанному. Если вы говорите одно, а ваш язык тела говорит другое, слушатель, скорее всего, почувствует лицемерие.
  + **Отрицательный язык тела**: если вы не согласны с тем, что говорится, то зачастую используете отрицательный язык тела, чтобы откликнуться на сообщение собеседника, например, скрестить руки, избегать зрительного контакта или постукивать пальцами руки. Избегайте отрицательных сигналов и помните: вы не обязаны соглашаться, а также быть неискренним.
  + **Неподобающая физическая среда**: шумные кафе или бары чрезвычайно препятствуют пониманию. Если вы хотите провести диалог с пользой, выбирайте более спокойные места.
  + **Антипатия к чужим мыслям**: мы, люди, часто предубеждены. Это стоит понимать, чтобы анализировать то, как и почему слова собеседника определенным образом влияют на наши мысли и эмоции.

Как видим, многие из этих барьеров мы можем убрать. Проблема в том, что для этого нужно сознательное желание и длительная работа над собой. Но

если вы хотите добиться в жизни успеха, без развития умения эффективно общаться не обойтись.