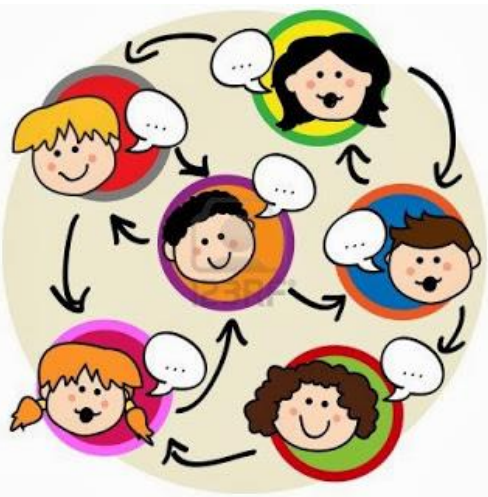




Секрети успішного спілкування

- ❖ Кожен з нас хоче знати секрет, своєрідну формулу успішного спілкування: що потрібно робити, щоб легко налаштувати контакт з малознайомими людьми; підвищити ефективність спілкування з друзями та близькими людьми. Ефективність спілкування - це той "кінцевий продукт", який ми хочемо отримати в результаті нашої взаємодії. Під ефективністю спілкування ми розуміємо оптимальний спосіб досягнення поставлених комунікативних цілей.

Основні правила ефективного спілкування:

- Концентруйте увагу на людині, яка говорить, на її повідомленні.
- Уточнюйте, чи правильно ви зрозуміли як загальний зміст прийнятої інформації, так і її деталі.
- Повідомляйте іншій стороні в перефразований формі сенс прийнятої інформації.
- У процесі прийому інформації не перебивайте людину, яка говорить, не давайте поради, не критикуйте, не підводьте підсумок, не відволікайтеся на підготовку відповіді. Це можна зробити після отримання інформації та її уточнення.
- Домагайтеся, щоб вас почули і зрозуміли. Дотримуйтесь послідовності повідомлення інформації. Не пересвідчившись у точності прийнятої партнером інформації, не переходьте до нових повідомлень.
- Підтримуйте атмосферу довіри, взаємної поваги, виявляйте емпатію (співпереживання) до співрозмовника.
- Використовуйте невербальні засоби комунікації: частий контакт очей, кивання голови в знак розуміння та інші.

Прийоми ефективного спілкування:

❖ "Правило трьох двадцяти":

- ✓ перші 20 сек. зустрічі - вас оцінюють.
- ✓ перших 20 сек має значення як і що ви почали говорити.
- ✓ і безумовно - 20 см посмішки і чарівності.

❖ 6 правил гарного співрозмовника:

- ✓ Виявляти щирі цікавість до співрозмовника.
- ✓ Посміхатися.
- ✓ Запам'ятати ім'я людини і не забувати час від часу повторювати його в розмові (це прийом психологічного «поглажування»).
- ✓ Вміти слухати.
- ✓ Вести розмову в колі інтересів вашого співрозмовника
- ✓ Ставитися до нього з повагою.

❖ Як збільшити корисність контакту:

- Бути спостережливим;
- Зробити комплімент;
- Говорити про інтереси співрозмовника.

❖ Який результат ви отримаєте:

- Формальний контакт переросте в нормальне людське спілкування.
- Ви завоюєте співрозмовника.
- Ви підвищите вашу самооцінку.

