

Як спілкуватися ефективно

Одне з найважливіших місць у ефективному спілкуванні має оволодіння прийомами і навичками спілкування. Творчо доповнюючи рекомендації Д.Карнегі, виділяються такі **рекомендації з культури спілкування** :

- необхідно перестати думати тільки про свою досконалість і свої бажання; спробуйте з'ясувати вади іншої людини, щиро визнаючи позитивне в ньому; бажано бути душевним в своєму схваленні і бути щедрим на похвали;
- бажано говорити з людьми про те, що є предметом їх бажань і показати їм, як цього досягти;
- усміхайтесь! Усмішка збагачує тих, хто її одержує, але не збіднює тих, хто її дає; вона створює щастя в будинку, атмосферу доброзичливості в справах і є паролем для друзів;
- для людини звук його імені є най солодшим і найважливішим звуком у людській мові. Якомога частіше звертайтеся до іншої людини на ім'я! Прагніть запам'ятати імена тих людей, з якими Вас знайомлять;
- станьте хорошими слухачами; заохочуйте інших розповідати про себе;
- ведіть розмову в колі інтересів Вашого співрозмовника;
- надавайте людям відчуття їх значущість — і робіть це щиро. Говоріть людині про неї саму, і вона слухатиме Вас годинами;
- єдиний спосіб досягнути кращого результату в суперечці— відхилитися від суперечки. Уникайте суперечок! Якщо Ви хочете навчитися схилити людей до своєї точки зору, і якщо Ви не маєте рації, визнайте це відразу і від щирого серця. Поступившись, отримаєш більше, ніж чекав! Якщо Ви хочете схилити людей до своєї точки зору, спочатку проявіть дружнє ставлення;
- вступаючи в розмову, зробіть акцент на тих питаннях, в яких Ви згодні із співрозмовником. Далеко йде той, хто м'яко ступає. Хай Ваш співрозмовник відчує, що ідея належить йому самому. Мудрець, бажаючи бути над людьми, стає нижче від них, бажаючи бути попереду, стає позаду;
- спробуйте чітко побачити речі з погляду іншої людини. Бажання розуміти іншу людину породжує співпрацю. Щоб змінювати людину, не ображайте її і не спонукайте на обурення, починайте з похвали і щирого визнання гідності цієї людини;
- щоб критикувати і не викликати при цьому ненависті, слід звертати увагу на помилки в непрякій формі, але краще всього починати розмову з визнання власних помилок. У хвилини перемоги надавайте людині можливість "врятувати особистість", тобто вийти з ситуації з гідністю. Долаючи недоліки інших людей, зробіть так, щоб цей недолік виглядав незначним, а справа, якою Ви хочете його захопити, легкоздійсненною.