***Поради для ефективного спілкування***

* Спілкування неможливе без встановлення контакту зі співрозмовником. Для цього продемонструйте співрозмовникові зацікавленість і готовність до розмови виразом обличчя і положенням тіла.
* Слухайте активно: подавайте співрозмовникові сигнали, що ви слухаєте його уважно і намагаєтеся зрозуміти. Для цього час від часу повторюйте своїми словами найбільш важливі висловлювання співрозмовника. Робіть це з позитивною або питальною інтонацією, робіть короткі зауваження на кшталт: «так, розумію», «точно», «цікаво», «чудово».
* Будьте спостережливими, уважно стежте за емоціями, настроєм співрозмовника.
* Не перебивайте співрозмовника, дайте йому можливість висловити свою думку до кінця. Саме думку, а не фразу чи пропозицію.
* Щоб співрозмовник правильно зрозумів вашу основну думку, не захоплюйтеся загальними словами або занадто довгими фразами. Що конкретніше буде висловлена ідея, то простіше іншій людині зрозуміти її.
* Говоріть достатньо голосно і чітко (це додає вашій мові впевненості).
* Під час розмови підтримуйте зоровий контакт зі співрозмовником, використовуйте адекватні невербальні сигнали, які можуть сказати співрозмовникові більше, ніж слова (жести, рухи, вираз обличчя, міміку тощо).

# *Конструктивний діалог*

Потреба в спілкуванні для сучасної людини є однією з основних. Дослідження [**показали**](https://extension.missouri.edu/publications/cm150?__cf_chl_jschl_tk__=f5a55b1981115191970d347b6de2cee0e6b1e4f1-1616662571-0-ARGuGh5JiDmZX0PKZjE-45Ykwhx1bnXXOUSgdWvOo8N5hYvBGJ8PRHzhgLRHjFALhASzpLhWo-b_ggYzVTk2UZA26STV8YI41RLNZsMu_p9BCR1WYP6GJHUkw6RPIyUtyRTUEm8idzskn9Djfrl7KrHHd1CQxNk6QX5c8VgvmrizXZKha9URPvUyvfVN0KMUm7BxHxOT5Ws5xXOfFHMydnzo7Afsvu-Qnu5wsLht2j63f0N5ttupUVTDOUGHsWsRIoJmaWH8Bzsid9k1zpSFH4gxSkACGiXew3xXJc96es1L6G5yVkSHIlsRLF2iJwMPpDEc2X7s48yt0QZQuvjTlzl_ZxqDpXVL-bnQCkhcLDUcFrDa5rY8Ti6p2FZOgWuq4ze4UVn_iXH8JSQWQrwnNWc): близько 70%-80% часу особистості припадає на комунікацію — людина пише, читає, говорить, слухає. Комунікація всюди відіграє ключову роль. Саме від неї залежить, чи засвоїть учень тему на уроці, чи дійдуть міжнародні лідери консенсусу, чи правильно працівник зрозуміє та виконає поставлене перед ним завдання, чи вдасться друзям з протилежними точками зору щодо споживання м’яса підтримувати теплі стосунки. Усі процеси, в яких бере участь людина, залежать від якості комунікації.

Що ж таке ефективна комунікація? Тут все, здавалося б, просто. Ефективна комунікація — це така, за допомогою якої співрозмовники можуть обмінюватися інформацією та ідеями й правильно розуміти настрої та наміри один одного. А от як цього досягнути — це вже питання складніше.

Проблема невміння спілкуватися виявляється у надмірній агресії, невмінні сприймати чужу точку зору, відсутності діалогу про суспільні процеси, неможливості домовитися про впровадження змін тощо. Правильно спілкуватися, на жаль, не навчають, тому більшість з нас відпрацьовують особисті правила комунікації. Декілька правил ведення діалогу, що сприяють якісному поширенню ідей та обміну точками зору.

**Поважати співрозмовників.**

Ми всі прагнемо, щоб до нас ставилися з повагою, і без цього не захочемо навіть починати якусь розмову. Зі скепсисом та зверхнім ставленням до співрозмовника неможливо сприймати його точку зору.
Виявляти повагу також важливо на рівні лексики. Слова варто обирати релевантні. Наприклад, ненормативна лексика у публічному просторі може бентежити чи навіть ображати.

**Бути уважним до співрозмовників.**

Варто приділяти увагу не лише змісту розмови, але й до її учасників. Відтак, якщо ви відчуваєте, що співрозмовнику некомфортно з вами спілкуватись, не треба виявляти нав’язливість та розпитувати його про причини такої поведінки. Краще просто закінчити розмову. Адже, для результативного діалогу важливо, щоб усі його учасники були відповідно налаштовані.

**Зберігати спокій**

Часто можна спостерігати, як діалог переростає у сварку. Аби запобігти таким ситуаціям, можна спробувати взяти собі за звичку не підвищувати голос під час розмов. Інформація вкрай погано сприймається через крик.

**Бути активним слухачем**

Такий миттєвий обмін зворотним зв’язком в комунікації дозволяє обмінюватися потрібною один одному інформацією. Коли ми виявляємо зацікавленість, готовність підтримати, не перебиваємо, ставимо уточнювальні питання, намагаємося зрозуміти співрозмовника — ми заохочуємо до діалогу. Своєю реакцією ми завжди даємо зрозуміти, наскільки нам цікава певна тема, наскільки нам зрозуміла позиція людини.

**Виявляти емоції**

Очевидно, що інформацію можна передавати письмове або усне мовлення, але ж так багато можна висловити й через жести, артикуляцію, міміку, візуальний контакт, інтонацію. Або, якщо йдеться про листування — через стікери та емодзі. Це не просто додає виразності інформації, але й допомагає знайти взаєморозуміння та краще відчути наміри й настрої співрозмовників.

**Намагатися чути саме те, що вам кажуть**

Часто ми стаємо жертвами так званого стверджувальне упередження, коли замість того, аби сприймати багато різних позицій, аналізувати аргументи «за» і «проти», перевіряти інформацію в різних джерелах, ми у всьому шукаємо лише підтвердження власної позиції. Ми дофантазовуємо контекст або певні сенси до сказаного іншими, аби це вклалося у наші уявлення про речі. Таке мислення веде до стереотипізації та заважає сприймати нову інформацію чи точку зору, яку ви не поділяєте.

**Не ставити собі за мету діалогу нав’язування своєї позиції**

Досвід показує, що не можливо по-справжньому змусити людину прийняти вашу позицію. Можливо лише пояснити свою точку зору. Намагання нав’язати певну точку зору з їхньою категоричністю сприймаються з протидією й захисною реакцією — агресією або бажанням закінчити діалог.

**Говорити доступною мовою**

Ви б навряд чи зраділи співрозмовнику, що усіма силами намагається показати всю розкіш свого словникового запасу та обсяг знань під час обговорення банальної побутової теми. Штучне ускладнення речень та використання складних граматичних конструкцій, вибір вишуканих слів, зловживання термінами — це все сприяє дистанціюванню співрозмовників, бо складається враження, що людина хоче не обмінятися інформацією, а просто продемонструвати свою прекрасність.

**Тримати в голові думку про те, що ви можете чогось не знати**

Вас би, мабуть, збісив той, хто «знає все і все на світі розуміє». По-перше, це просто неможливо. По-друге, позиція «я й без вас все чудово знаю та розумію» позбавить когось бажання чимось ділитися, а когось — можливості дізнатись щось нове.

**Бути чесними з собою та співрозмовниками**

Це правило важливе не лише для діалогу. Завжди треба вміти визнавати свої помилки або правоту іншого. Чесність допоможе вам навіть по завершенню певного діалогу зробити правильні для себе висновки — і, наприклад, змінити своє ставлення до чогось, чи навпаки — переконатися у своїй гіпотезі.

*Буду дуже рада, якщо ці правила допоможуть комусь побудувати круту комунікацію! Щиро вірю, що завдяки вмінню вести конструктивний діалог, ми зможемо змінити цей світ на краще!*