***Як розвинути в собі емпата***

 В сучасному хаотичному, складному і божевільному світі емпатія є клеєм, який утримує відносини між людьми.

 Емпатія визначається, як здатність розпізнавати емоції інших людей і вміння у певній мірі дивитися на світ з їх точки зору. Коли люди відчувають, що їх не тільки чують, але ще й розуміють і приймають, це сприяє встановленню довіри. Це саме те, що вам потрібно для того, щоб втішити засмученого колегу, переконати колектив скористатися вашою ідеєю, або знизити градус напруженості між вами і вашим вчителем – і не тільки.

 Люди – соціальні істоти, і тому в кожному з нас прихована можливість розвинути емпатію. Ось декілька особливостей і звичок, як люди тренують свої емпатичні м’язи:

**Вони вміють перебувати поруч із людьми, а не витати у хмарах**

 Люди, що відрізняються високою емпатією, вміють спілкуватися з будь-якою людиною так, щоб той відчув себе наодинці з ними – навіть якщо вони сидять в шумному кафе. Коли вони з кимось спілкуються, вони вручають цій людині неоціненний дар своєї повної і шанобливої уваги. Повірте, в сучасному світі повна і неподільна увага – це дуже рідкісне явище, яке моментально привертає увагу співрозмовника до себе.

**Вони навчилися слухати інших по-справжньому, а не тільки для виду**

 Щоб дійсно допомогти комусь і підтримати цю людину по-справжньому, ви повинні спершу його зрозуміти. Люди, що відрізняються високою емпатією, не кваплять своїх співрозмовників, прагнучи краще зрозуміти їх пріоритети, переваги і мотивацію. Це вимагає вміння слухати без осуду і залишати свої початкові припущення за межами розмови. Крім того, люди з високою емпатією автоматично реагують на слова співрозмовників, щоб отримати від них більше інформації.

 Реакція роздумів: «Наскільки я розумію, ви говорите, що…», або, наприклад, «Мені здалося, що…»

 Підтверджуюча реакція: Підбадьорливі посмішки, кивання або короткі вербальні слова підтвердження на кшталт «Зрозуміло» або «Угу».

 Заохочуюча реакція: «І що було далі?»

 Вони завжди звертають увагу на невербальну частину спілкування

 Спілкування з іншими людьми – це далеко не тільки слова. Якщо ви помічаєте, що ваш співрозмовник напружує м’язи тіла, відсторонюється від вас, або, приміром, починає уникати прямого контакту поглядів, це є ознаками того, що ви можете скористатися вашою емпатією, щоб швидше до нього достукатися.

 Замість того, щоб ігнорувати чужі емоції, спробуйте м’якше і тактовніше попросити їх описати, що вони відчувають і чому. Це дає людям можливість більш відкрито і вільно висловлювати свої почуття, знаючи, що ви не будете їх засуджувати чи критикувати. Ну а вільне вираження емоцій, у свою чергу, може сприяти переходу до конструктивного вирішення проблем.

**Вони вміють витримувати паузу**

 Коли ми одержимі бажанням допомогти, ми часто залазимо в монолог співрозмовника, завершуючи його фрази за нього, пропонуючи поради або просто перебиваючи, щоб щось уточнити. Люди з високою емпатією знають, наскільки сильним інструментом у розмові може стати уважне мовчання. Вони не перебивають своїх співрозмовників і не намагаються їх переговорити. Вони думають перш, ніж щось сказати.

**Замість того, щоб з ходу пропонувати непрошені поради,**

**вони задають питання**

 Замість того, щоб, ледве вислухавши людини, одразу поспішати ставити йому запитання, люди, що відрізняються високою емпатією, задають навідні питання, щоб краще зрозуміти перспективу свого співрозмовника. Це запитання на кшталт:

Що ти думаєш з цього приводу?

Можеш розповісти мені більше?

Що конкретно ти хочеш цим сказати?

Як я можу тобі в цьому допомогти?

Як ти собі це уявляєш?

Вони частіше оперують категорією «ми», а не «я»

 Люди з високим показником емпатії, повідомляючи про рішення проблем, говорять про себе у складі команди – вони вимовляють не «я», а «ми». Тому оточуючі відчувають себе сильніше і відчувають їх підтримку.

 Дослідження показують, що зміна своєї промові в таку сторону є першим кроком до підвищення рівня емпатії. Люди, частіше оперують категорією «ми», краще справляються з розумінням думок, почуттів і поведінки інших людей – а це і є основа емпатії. Коли ви хочете зміцнити ваш зв’язок з іншою людиною, ви можете зробити це, поговоривши з нею про спільні цілі. Наприклад, «Давай поговоримо про те, що нам потрібно зробити, щоб вирішити цю проблему», або «Ми з цим впораємося»).

**Вони завжди намагаються поглянути на світ**

**з точки зору свого співрозмовника**

 Люди з високою емпатією вміють дивитися на світ чужими очима. Іншими словами, спілкуючись зі своїм співрозмовником, вони намагаються уявити себе на його місці, щоб зрозуміти їхні прагнення, мрії і страхи.

 Для цього ви повинні постійно практикуватися, намагаючись поставити себе на місце кожного вашого співрозмовника. Це особливо корисно, коли ви говорите зі складною у спілкуванні людиною. Намагайтеся заздалегідь припустити, що вона зовсім не є зловмисною, а її негативна поведінка викликана чимось конкретним, є точна причина.

 Якщо ви будете частіше бачити в інших людях не зло, а добро, в більшості випадків виявиться, що це дійсно так. Ця проста, але сильна зміна перспективи здатна створити чудеса з вашим настроєм, і допомогти вам утриматися в стані емпатії. Навіть якщо бувають моменти, в які ви не можете зрозуміти вашого співрозмовника так добре, як вам би цього хотілося, ви можете слідувати описаним у цій статті порадам, аби зберегти те, що в спілкуванні з іншими людьми найважливіше – тісний зв’язок між вами.