

ПРИНЦИПЫ ЭФФЕКТИВНОГО ОБЩЕНИЯ

1. Принцип эффективного общения гласит: "Научитесь смотреть на привычные всем вещи по-новому".

По мнению, Ларри Кинга, это едва ли не основная черта всех успешных собеседников, интуитивно понимающих, что такое эффективное общение. Ведь умение взглянуть на привычные всем вещи и явления свежим взглядом, сразу же выделяет вас из множества обычных собеседников и дает вам значительное преимущество в установлении контактов с другими людьми. А для того, чтобы развить в себе этот навык необходимо упражняться, необычно и нестандартно описывая то, что с вами происходит в жизни.

2. Принцип эффективного общения говорит: "Расширяйте ваш кругозор".

Для того чтобы знакомиться с кем угодно и говорить на любую тему, совершенно необходимо интересоваться всем понемножку. А для этого, вполне достаточно просто много общаться с разными людьми и, главное, уметь слушать их и запоминать самые интересные и примечательные факты из услышанных рассказов.

3. Принцип эффективного общения заключается в том чтобы "Проявлять в разговоре энтузиазм".

Многих успешных в своей области людей выделяет среди других настоящий энтузиазм и увлечение собственным делом. Когда мы увлечены разговором с нашим собеседником, мы невольно передаем ему нашу заинтересованную энергетику и тогда наши шансы на успех в общении с тем или иным человеком резко повышаются. Ведь можно совершенно по-разному рассказывать о своих увлечениях, о том, чем мы занимаемся. Когда мы относимся к тому, о чем говорим, с большим энтузиазмом и увлечением, то нашу речь наверняка будут слушать внимательно и с интересом. Если мы при этом сумеем эмоционально пояснить нашему собеседнику, почему мы так увлечены, мы наверняка станем интересным собеседником.

4. Принцип эффективного общения рекомендует: "Не говорите только о себе".

Для того чтобы начать и поддерживать разговор нам, наверняка придется рассказывать нашему собеседнику кое-что о себе, а также отвечать на его вопросы о нас. Однако, для того, чтобы прослыть благоприятным собеседником, не стоит погружаться глубоко и надолго в пучину словесной толщи о себе любимом. Нет! Успешный, обладающий врожденными навыками эффективного общения человек, вместо этого повернет разговор так, чтобы он касался собеседника.

5. Принцип эффективного общения рекомендует: "Будьте любознательны".

Люди, интуитивно или сознательно овладевшие навыками эффективного общения отличаются от других людей повышенной любознательностью. Ведь самый интересный собеседник тот, кто умеет с интересом слушать и всегда даст понять говорящему, что все сказанное представляет для него неподдельный интерес. Проявлять любознательность вдвойне полезно, потому что любознательность расширяет наш кругозор, позволяет нам постоянно узнавать что-то новое.

6. Принцип эффективного общения советует: “Научитесь сопереживать людям”.

Когда мы рассказываем своим собеседникам нечто из ряда вон выходящее, мы нередко восстанавливаем в нашем сознании картину происшедших с нами событий нашего рассказа. Такое внутреннее самосозерцание может быть настолько ярким, что оно уже способно вызвать у нас соответствующие обстоятельства чувства. Поэтому когда мы видим, что собеседник сопереживает нам, мы воспринимаем его как человека, который понимает нас. Когда собеседник делится с нами своими чувствами это значит лишь, что он доверяет нам, поэтому никогда не стесняйтесь демонстрировать вашему собеседнику сочувствие и сопереживание его мыслям.

7. Принцип эффективного общения рекомендует: “Развивайте чувство юмора”.

Юмор важен везде и во всем, а в разговоре он не редко становится особенно востребованным. Однако хорош только тот юмор, который уместен и естествен по отношению к той или иной ситуации. Не годится для эффективного общения так же и юмор вымученный. Лучшие юмористы и развлекатели публики хорошо знают и учитывают это. Поэтому не следует вести себя чрезмерно весело. Самое простое правило относительно юмора заключается в том, что каков бы ни был наш стиль юмора, нам не следует навязывать его нашему собеседнику. Во всем хороша умеренность.

8. Принцип эффективного общения гласит: “Выработайте ваш собственный стиль общения”.

Людей, которых уверенно можно назвать мастерами эффективного общения, выделяет только им присущий, собственный стиль ведения разговора. Достаточно вспомнить популярных телеведущих развлекательных телепрограмм, чтобы обратить внимание, что многим из них присуща своя собственная, индивидуальная манера ведения беседы с приглашенными гостями.

Вы можете, например, говорить негромко, как это делал один мой коллега по работе. Потому что для того, чтобы его услышать, слушателям приходилось приближаться и наклоняться к нему, и таким образом он концентрировал на себе внимание. И такая манера говорить, как выяснилось в одной из доверительных бесед с ним, была умышленным, тщательно осознаваемым приемом ведения диалога.

Вы можете в своей речи апеллировать к чувствам своих слушателей, играть на их чувствах, а можете пользоваться холодной рассудительностью, сопоставляя факты и создавая из них ясную картину произошедшего. А может вам выработать напористый немного агрессивный стиль разговора? Присмотритесь и причувствуйте к самим себе, каков ваш индивидуальный стиль общения с людьми? Единственным способом найти свой индивидуальный стиль эффективного общения является прислушиваться к себе, своим мыслям и ощущениям, а так же не бояться экспериментировать.

9. Принцип эффективного общения гласит: “Умейте слышать своего собеседника”.

Каким бы вы ни были приятным собеседником, и насколько бы интересно было бы вас слушать, в жизни бывают моменты, когда мудрее всего будет молчать и только лишь слушать своего собеседника. Но мало только слушать, совершенно необходимо так же и слышать его. Это позволит вам получать массу удовольствия общаясь с людьми, а также становиться успешнее в жизни.