***Правила эффективного общения.***

***Нет больше радости в жизни, чем радость человеческого общения.***

 ***А. Де Сент-Экзюпери***

Человек - “существо социальное”. Это означает, что он живет среди людей и осуществлять свою жизнедеятельность - достигает целей, удовлетворяет потребности, трудится, не иначе как через взаимодействие и общение.

Эффективное общение - это единственная вещь, которая может быть действительно важна для всех людей, обитающих в обществе. Ведь эффективное общение:

* способствует взаимопониманию;
* направляет поток информации в нужное русло;
* помогает людям преодолеть барьеры для проведения открытой дискуссии;
* стимулирует собеседников предпринимать действия для достижения поставленных целей;
* передает информацию, поощряя сотрудников думать по-новому и действовать более эффективно.

Знаменитый американский писатель, Дейл Карнеги, сформулировал шесть правил, которые позволяют нам общаться наиболее эффективно. Это дает возможность избегать конфликтов, заводить друзей и поддерживать хорошие взаимоотношения с окружающими людьми.

* Правило 1. Проявляйте искренний интерес к другим людям.
Любому из нас нравится, когда нам уделяют внимание.  Поэтому, при общении с человеком старайтесь больше говорить о нем, его делах, увлечениях, событиях жизни. Однако не забывайте, что люди легко чувствуют «фальш», поэтому заинтересованность к собеседнику должна быть непременно искренней.
* Правило 2. Улыбайтесь.

Улыбка заразительна и непременно связанна с положительными эмоциями. Следовательно, улыбаясь, вы дарите человеку нечто приятное, как небольшой, но очень ценный подарок.

* Правило 3. Помните, что для человека звук его имени является самым сладким и самым важным звуком человеческой речи.

Имя олицетворяет самого человека. Поэтому обращаясь к человеку по имени, мы уделяем ему максимальное внимание, поскольку он твердо может быть уверен, что мы говорим именно о НЕМ. Тем самым мы подчеркиваем его значимость.

* Правило 4. Будьте хорошим слушателем. Поощряйте других рассказывать вам о себе.

Не зря Бог наделил человека двумя ушами и одним ртом. Умение внимательно слушать является одним из самых мощных инструментов в завоевании друзей. Задавая вопросы, на темы, что приятны собеседнику, он получит удовольствие от ответа на них, а вы друга.

* Правило 5. Говорите о том,  что интересует вашего собеседника.

Добровольно человек общается только с теми людьми, кто ему интересен. Вряд ли кто-то будет слушать информацию, которая ему непонятна, либо скучна.

* Правило 6. Давайте людям почувствовать их значительность и делайте это искренне.

Шестое правило является самым важным из списка. Людям на самом деле не много надо. Просто им нужно знать, что они нужны. Нужны этому миру, людям, нужны каждому, нужны вам. Цените их время, уважайте убеждения и интересы. Каждый человек – это, прежде всего индивидуальность. Признавая личность, уважая и принимая, вы станете самым приятным собеседником для любого человека!

Тема эффективного общения была и остается актуальной и в наши дни. Современные психологи развивают эту тему, применив ее к менталитету русского, современного человека. Некоторые правила Дейла Карнеги, оказывается, в нашем современном мире не совсем применимы. Вот что сказано об эффективности общения в одной из статей современного психолога.

* Никогда не перебивайте [собеседника](http://www.justlady.ru/articles-128324-trevozhnoe-molchanie-kak-razgovorit-molchuna), даже в том случае, если вам кажется, что он отклонился от [темы](http://www.justlady.ru/articles-122225-kak-ustroit-modnuyu-vecherinku). Возможно, он просто хочет учесть все ее нюансы, а не пытается [добиться](http://www.justlady.ru/articles-147473-kak-dobitsya-pepelnogo-cveta-volos) того, чтобы вы ему помогли. Показывайте свою заинтересованность в том, что говорит собеседник. Задавайте вопросы по существу темы, уточняющие и наводящие, чтобы не затруднить его с ответом. Время от времени кивайте, поддакивайте. Это не лесть или угодничество, а желание поощрить собеседника к тому, чтобы он как можно более полно осветил вопрос.
* Не выражайте свою заинтересованность пространным описанием подобных ситуаций из вашей жизни, если только вас об этом не попросят. Знайте, что ваш собеседник хочет рассказать о себе, а не услышать еще одно подтверждение тому, что он и без вас уже знает. Если вам сделали какое-то не слишком выгодное для вас предложение, задумайтесь ненадолго с таким видом, как будто вы размышляете над этим вопросом. Вполне вероятно, что ваш собеседник увеличит ставки, и вы расстанетесь, довольные друг другом. Говорите спокойно, но не тихо, если хотите, чтобы вас услышали в прямом смысле этого слова, и не стали переспрашивать вас не с целью понять вашу [точку](http://www.justlady.ru/articles-148110-kak-postavit-tochku-v-otnosheniyah) зрения, а с целью понять хоть что-нибудь.
* Забудьте о правилах Дейла Карнеги применительно к нашей действительности. Большинство россиян не доверяют собеседнику, который много улыбается, а произнесение своего имени некоторым и вовсе неприятно. Не засыпайте собеседника цитатами из великих в подтверждение своего мнения. Великие тоже могут ошибаться, а у собеседника возникнет впечатление, что вы хотите показать, насколько вы эрудированны, а не насколько вы заинтересованы в обсуждении темы.
* Признавайте свои [ошибки](http://www.justlady.ru/articles-135653-oshibki-tvoego-stilya-o-kotoryh-ty-mogla-ne-znat), не пытайтесь доказывать свою точку зрения, несмотря ни на что. Со стороны будет казаться, что вы упрямы или, простите, не в себе. Если ошибается собеседник, не спешите его тут же поправлять, иначе он может подумать, что вы или насмехаетесь над ним, или желаете показать, что вы умнее его. Лучше выскажитесь так: «Ваша [точка](http://www.justlady.ru/articles-140265-sekrety-goryachego-seksa) зрения весьма любопытна» или «А что если взглянуть на это с другой стороны?» Если вы хотите убедить собеседника в своей правоте, начинайте свое высказывание с формулировки «Да, но…», чтобы физиологически ваше отрицание изначально воспринималось как утверждение.

Это, пожалуй, самые основные правила, которые помогут сделать общение с совершенно разными людьми и в различных сферах жизни более эффективным, а значит и более гармоничным и продуктивным.

Что же мы понимаем под словом «эффективное общение»? Эффективное общение - это не просто передача информации. Для того чтобы общение было эффективным, важно не только уметь говорить, но еще уметь слушать, слышать и понимать, о чем говорит собеседник.

 Общение - это неотъемлемая часть нашей жизни. Мы общаемся постоянно, даже когда молчим (через наши жесты, движения, мимику). Так пусть общение станет еще эффективнее!