***«PROэффективное общение»***

«Единственная настоящая роскошь — это роскошь человеческого общения» Антуан де Сент — Экзюпери

**Золотое правило эффективного общения** — умение показать собеседнику, что вы действительно слушаете и понимаете его. Этого можно добиться уточняющими вопросами, активными эмоциями. Как может партнер узнать, что он понят, если не сказать ему об этом?

**Второй приём эффективного общения**

* Будьте внимательны. Умейте поддерживать с говорящим визуальный контакт, но без назойливости или пристального взгляда (что подчас воспринимается как враждебность)

**Еще один приём эффективного общения**

* Следите, чтобы ваши позы и жесты свидетельствовали о том, что вы его слушаете, помните, что каждый хочет общаться с внимательным и живым человеком.

**Четвертый приём эффективной коммуникации**

* Умейте сосредотачиваться на том, что говорит ваш собеседник. Это требует сознательных усилий, даже когда вам неинтересно то, о чем говорит ваш партнер. И учтите, что сосредоточенное внимание удерживается примерно 1 минуту.

**Пятый приём эффективного общения**

* Стремитесь понять не только смысл слов, но и чувства собеседника. Помните, что люди передают свои мысли и чувства в соответствии с принятыми социальными нормами.

**Следующий приём эффективного общения заключается в том, чтобы**

* быть наблюдательными. Следите за не речевыми сигналами говорящего (поскольку на эмоции приходится большая часть общения) и выражение лица: как он смотрит на вас, как поддерживает контакт, как сидит или стоит, как ведет себя во время разговора. Соответствуют ли не речевые сигналы собеседника его речи или противоречат ей?

**Приём эффективного общения**

* Придерживайтесь одобрительной реакции по отношению к излагающему свою мысль. Ваше одобрение помогает ее точнее выразить. Любая отрицательная реакция с вашей стороны вызовет у того, с кем вы общаетесь, защитную реакцию, чувство неуверенности, настороженности.

**Восьмой приём эффективного общения**

* Прислушайтесь к самому себе. Ваша озабоченность и эмоциональное возбуждение мешают слушать партнера. Если его речь и поведение затрагивают ваши чувства, постарайтесь выразить их: это прояснит ситуацию, устранит помехи в диалоге.

**И наконец, последний приём эффективного общения.**

* Иногда, целью того, кто к вам обращается служит получение от вас чего — либо, или изменение вашего мнения, или собеседник хочет, чтобы вы сделали что — либо. И тогда ваше действие — это лучший ответ вашему партнеру.

Чтобы стать интересным в общении используйте все вышеперечисленные приёмы эффективного общения и формируйте в себе толерантную личность. Толерантность — это не только терпимое отношение к инакомыслию, и уважение к позиции собеседника. Толерантный человек умеет критически взглянуть на собственную аргументацию, и в конце концов согласиться с мнением своего оппонента.