

ГБОУ СПО «ЯКОВЛЕВСКИЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

Проектное задание по психологии общения на тему: "Рефлексия, эмпатия - условия успешного общения."

Выполнила:
Студентка 21 «ДО» группы
Мочалова Д. А.
Руководитель проекта:
Преподаватель психологии
Бондарь Ю.А.

Строитель 2012

Содержание

- | | |
|--|------------|
| 1. Рефлексия, эмпатия – условия успешного общения. | Стр. 3-12 |
| 2. Правила культуры общения. | Стр.13 -16 |

1. Рефлексия, эмпатия – условия успешного общения.

Рефлэксия (от позднелат. reflexio—обращение назад) — междисциплинарное понятие с многовековой историей, обращение внимания субъекта на самого себя и на своё сознание, в частности, на продукты собственной активности, а также какое-либо их переосмысление. В частности, — в традиционном смысле — на содержания и функции собственного сознания, в состав которых входят личностные структуры (ценности, интересы, мотивы), мышление, механизмы восприятия, принятия решений, эмоционального реагирования, поведенческие шаблоны и т. д.

Рефлэксия (от позднелат. reflexio — обращение назад)—обращение субъекта на свое знание или на свое собственное состояние.

В психологических исследованиях рефлексия выступает двояко: как способ осознания исследователем оснований и результатов исследования; как базовое свойство субъекта, благодаря которому становится возможным осознание и регуляция своей жизнедеятельности.

Рефлексия, в одной из весьма общих и абстрактных её трактовок, может рассматриваться как связанная с процессом развития чего-либо (в частности, практики, мышления, сознания, технологии и др.), и участвующая в этом процессе, например, посредством снятия затруднений в его функционировании.

В обиходном, а также в некоторых контекстах — в психологическом смысле рефлексией называют всякое размышление человека, направленное на рассмотрение и анализ самого себя и собственной активности (своеобразный самоанализ), например, собственных состояний, поступков и прошедших событий. При этом глубина такой рефлексии связана, в частности, с заинтересованностью человека в этом процессе, способностью его внимания замечать что-то в большей, а что-то - в меньшей степени, на что может влиять степень его образованности, развитость моральных чувств и представлений о нравственности, уровень его самоконтроля и многое другое. Считается, что представители различных социальных и профессиональных групп различаются в использовании рефлексии. Рефлексия, в одном из пониманий, может быть рассмотрена как разговор, своеобразный диалог с самим собой. Рефлексия также обычно рассматривается в связи со способностью человека к саморазвитию, и с самим этим процессом.

Определения рефлексии

Рефлексия является предметом изучения и орудием, применяемым в разных сферах человеческого знания и его использования: философии,

науковедении, психологии, акмеологии, управлении, педагогике, эргономике, конфликтологии и др.

В качестве одного из определений рефлексии может быть рассмотрено следующее: рефлексия есть мысль, направленная на мысль (или направленная на саму себя). Возможно, сущность рефлексии — не в том, что она есть мысль, а в обращённости на себя и в том, что рефлексия, в некоторых подходах может рассматриваться как генетически вторичное явление, возникающее из практики. Одна из возможностей для появления рефлексии обнаруживается при возникновении непреодолимых затруднений в функционировании практики, в результате которых не выполняется практическая норма (потребность). Рефлексия, в таком случае — это выход практики за пределы себя самой, и в этом смысле она может рассматриваться как инобытие практики, а именно как процедура, осуществляющая снятие практического затруднения. Соответственно, рефлексия может вести к развитию и обновлению практики, и значит, она может рассматриваться не только как мысль, направленная на себя, но и как обращённость практики на себя. В этом смысле рефлексия производна от прекращения практики.

В психологии творчества и творческого мышления рефлексия трактуется как процесс осмысления и переосмысления субъектом стереотипов опыта, что является необходимой предпосылкой для возникновения инноваций. В этом контексте принято говорить о рефлексивно-инновационном процессе, рефлексивно-творческих способностях (И. Н. Семёнов, С. Ю. Степанов), а также выделять разные формы рефлексии (индивидуальная и коллективная) и типы (интеллектуальная, личностная, коммуникативная, кооперативная).

Введение рефлексии в контекст психологического исследования и рассмотрение её с точки зрения личностно-смысловой динамики позволило таким исследователям, как С. Ю. Степанов и И. Н. Семёнов, разработать концептуальную модель рефлексивно-инновационного процесса, а также методику его изучения путём содержательно-смыслового анализа дискурсивного (речевого) мышления индивидуума и группы в процессе решения ими творческих задач. Использование этой методики для эмпирического изучения развертывания рефлексии в процессе индивидуального решения малых творческих задач (т. н. «задач на соображение») привело к выделению разных видов рефлексии: в интеллектуальном плане — экстенсивной, интенсивной и конструктивной; в личностном плане — ситуативной, ретроспективной и проспективной.

Рассмотрение взаимосвязи между рефлексией, творчеством и индивидуальностью человека позволяет, по мнению Е. П. Варламовой и С.

Ю. Степанова, подойти к изучению проблемы творческой уникальности личности и роли рефлексии в её развитии.

У такого классика философской мысли, как Э. Гуссерль, как отмечает А. В. Россохин, рефлексия оказывается «способом видения», включённым при этом в сам метод описания, и, кроме того, она трансформируется в зависимости от объекта, на который направлена (например, рефлексия фантазии сама должна быть фантазией, рефлексия воспоминания — воспоминанием).

Подходы к пониманию рефлексии и её аспекты

Традиционно (по крайней мере для отечественной психологии, в частности, начиная с работ И. Н. Семёнова и С. Ю. Степанова) выделяются 4 подхода к изучению рефлексии (или другими словами — 4 аспекта изучения рефлексии):

кооперативный (Емельянов Е.Н., Карпов А. В., Лепский В. Е., Лефевр В. А., Щедровицкий Г. П., и др.). Рассматривается при анализе субъект-субъектных видов деятельности, а также при проектировании коллективной деятельности с учётом необходимости координации профессиональных позиций и групповых ролей субъектов, а также кооперации их совместных действий.

коммуникативный (социально-психологический) (Андреева Г. М., Бодалёв А. А., и др.). Рефлексия рассматривается как существенная составляющая развитого общения и межличностного восприятия, как специфическое качество познания человека человеком.

когнитивный или интеллектуальный (Брушлинский А. В., Корнилова Т. В., Кулюткин Ю. Н., Матюшкин А. М., Семёнов И. Н., и др.). Понимание рефлексии, как умения субъекта выделять, анализировать и соотносить с предметной ситуацией собственные действия, а также рассмотрение рефлексии в связи с изучением механизмов мышления, прежде всего — теоретического.

личностный (общепсихологический) (Аллахвердов В. М., Василюк Ф. Е., Гуткина Н. И., Знаков В. В., Леонтьев Д. А., Петренко В. Ф., Петровский В. А., Семёнов И. Н., Степанов С. Ю., Шаров А. С., и др.). Построение новых образов себя, своего «я», в результате общения с другими людьми и активной деятельности, а также выработка новых знаний о мире.

Личностная рефлексия в традиционном понимании — это психологический механизм изменения индивидуального сознания. Согласно А. В. Россохину, личностная рефлексия — это «активный субъектный

процесс порождения смыслов, основанный на уникальной способности личности к осознанию бессознательного (рефлексия нерефлексивного) — внутренней работе, приводящей к качественным изменениям ценностно-смысловых образований, формированию новых стратегий и способов внутреннего диалога, интеграции личности в новое, более целостное состояние.»

Виды рефлексии

В зависимости от функций, которые выполняются рефлексией в различных ситуациях, А. В. Карпов и некоторые другие её исследователи, например А. С. Шаров, выделяют следующие её виды:

Ситуативная рефлексия — выступает в виде «мотивировок» и «самооценок», обеспечивающих непосредственную включённость субъекта в ситуацию, осмысление её элементов, анализ происходящего. Включает в себя способность субъекта соотносить с предметной ситуацией собственные действия, а также координировать и контролировать элементы деятельности в соответствии с меняющимися условиями.

Ретроспективная рефлексия — служит для анализа уже выполненной деятельности и событий, имевших место в прошлом.

Проспективная рефлексия — включает в себя размышления о предстоящей деятельности, представление о ходе деятельности, планирование, выбор наиболее эффективных способов её осуществления, а также прогнозирование возможных её результатов.

В сложном процессе рефлексии даны, как минимум, шесть позиций, характеризующих взаимное отображение субъектов:

- 1) сам субъект, каков он есть в действительности;
- 2) субъект, каким он видит самого себя;
- 3) субъект, каким он видится другому;
- 4) те же три позиции, но со стороны другого субъекта.

Итак, рефлексия - это процесс удвоенного, зеркального взаимоотображения субъектов, содержанием коего выступает воспроизведение, воссоздание особенностей друг друга.

Эмпатия - процесс сопереживания, включение в эмоциональное состояние другого человека, способность понять переживание другого.

Термин «эмпатия» был введен в психологию Э.Титченером для обозначения внутренней активности, результатом которой становится интуитивное понимание ситуации другого человека. Среди современных определений эмпатии встречаются следующие:

– знание о внутреннем состоянии, мыслях и чувствах другого человека;

- переживание эмоционального состояния, в котором находится другой;
- активность по реконструкции чувств другого человека с помощью воображения; размышления о том, как человек повел бы себя на месте другого (принятие роли);
- огорчение в ответ на страдания другого человека; ориентированная на другого человека эмоциональная реакция, соответствующая представлению субъекта о благополучии другого и др.

Выяснено, что важной стороной эмпатии является способность принимать роль другого человека, что позволяет понимать (чувствовать) не только реальных людей, но и вымышленных (например, персонажей художественных произведений). Показано также, что эмпатическая способность возрастает с увеличением жизненного опыта.

Наиболее очевидный пример эмпатии – поведение драматического актера, который вживается в образ своего героя. В свою очередь, зритель тоже может вжиться в образ героя, поведение которого он наблюдает из зрительного зала.

Эмпатия как эффективный инструмент общения была в распоряжении у человека с момента выделения его из мира животных. Умение сотрудничать, ладить с окружающими и адаптироваться в обществе было необходимо для выживания первобытных сообществ.

Эмпатия как эмоциональный отклик на переживания другого осуществляется на разных уровнях организации психического, от элементарных рефлекторных до высших личностных форм. Вместе с тем эмпатию следует отличать от симпатии, сопереживания, сочувствия. Эмпатия – это не симпатия, хотя она так же включает соотнесение эмоциональных статусов, но при этом сопровождается чувством переживания или обеспокоенности за другого. Эмпатия – не сочувствие, которое начинается со слов «я» или «мне», это не согласие с точкой зрения собеседника, а умение ее понять и выразить со слова «вы» («вы должны думать и чувствовать то-то»).

Категория эмпатии используется во многих разделах современной психологии, но активно исследуется в гуманистической психологии и позитивной психологии.

В рамках гуманистической психологии эмпатия рассматривается как основа всех позитивных межличностных отношений. Карл Роджерс, один из основных вдохновителей гуманистической психологии и основатель клиент-центрированной терапии, определяет эмпатию как «точное восприятие внутреннего мира другого человека и связанных с ним эмоций и смыслов, как если бы вы были тем человеком, но без утраты этого „как если бы“». Эмпатическое понимание, когда терапевт передает воспринятые содержания

клиенту, Роджерс считает третьим по важности условием клиент-центрированной терапии, тесно взаимосвязанным с двумя другими – подлинностью, конгруэнтностью терапевта, когда последний «является самим собой в отношении с клиентом», открыт по отношению к своему внутреннему опыту и выражает клиенту то, что действительно испытывает, а также с безусловным позитивным отношением психотерапевта к клиенту.

В позитивной психологии эмпатия – одно из высших человеческих качеств, наряду с такими как оптимизм, вера, мужество и т.д. Здесь же выделяется эмпатийность как свойство личности, которая может носить познавательный (способность понимать и предвидеть), аффективный (способность эмоционально реагировать) и активно-деятельностный (способность к соучастию) характер.

Проявление эмпатии наблюдается уже на ранних этапах онтогенеза: поведение младенца, который, например, расплакался в ответ на сильный плач лежащего рядом «товарища» (при этом у него также учащается сердцебиение), демонстрирует один из первых видов эмпатийного реагирования – недифференцированное, когда ребенок по существу еще не способен отделить свое эмоциональное состояние от эмоционального состояния другого. Причем ученые не пришли к единому мнению, являются ли эмпатические реакции врожденными или они приобретаются в ходе развития, но их раннее появление в онтогенезе не подлежит сомнению. Имеются данные, что условия воспитания благоприятствуют развитию способности к эмпатии. Например, если у родителей теплые взаимоотношения с детьми и они обращают их внимание на то, как их поведение сказывается на благополучии других – в этом случае дети с большей вероятностью будут проявлять эмпатию по отношению к другим людям, чем те, которые в детстве не имели таких условий воспитания.

Эмпатия является частью «эмоциональной культуры», которая отвечает за социальные навыки, помогающие успешному взаимодействию людей. В этой связи Р.Бар-Он и С.Стайн и Г.Бук задались вопросом, почему одни люди, обладающие высоким интеллектуальным уровнем, часто добиваются меньших успехов в жизни, чем обладатели более скромных умственных способностей. В 1996 они представили научному сообществу тест-опросник для оценки «эмоционального интеллекта» (EQ Inventory) и результаты произведенных по всему миру с помощью него измерений. Было установлено, что, действительно, существует положительная связь между эмоциональными способностями и уровнем достижений, что расовых различий в эмоциональных способностях нет и что их, как и другие способности, можно развивать. Женщины и мужчины по уровню

эмоционального интеллекта не различаются, но у мужчин сильнее развито чувство самоуважения, а у женщин – эмпатии и социальной ответственности.

Существует несколько уровней общения, на каждом из которых различна степень взаимопонимания партнеров:

1. Социально-ролевой уровень. Здесь важно знание социальных норм и требований и умение им соответствовать. Вы выстраиваете свое поведение по «писаным и неписаным» правилам культуры и этикета, «как положено». Общение при этом формально — индивидуальные свойства человека проявляются минимально, он ведет себя «как все». Например, в общественном транспорте требуется уступать место пожилым людям и пассажирам с детьми, терпеливо относиться к пространственной стесненности и постоянным просьбам передать деньги на билет. И хотя не исключается духовное общение (когда вдруг разговорились на интересующую обоих тему), никто не станет предъявлять претензии случайному попутчику по поводу его формальных ответов или невнимания. А вот отказ в просьбе передать билет вызовет вполне естественное возмущение — ведь вы нарушили «неписаное» правило взаимодействия. На этом уровне все мы являемся как бы частицами некоего механизма, для функционирования которого требуется согласованное взаимодействие всех его «гаечек» и «винтиков». При этом каждая «гаечка» должна минимально проявлять свои личные особенности и максимально соответствовать общепринятому способу поведения. Достаточно внешнего (поведенческого) уровня понимания — согласия и его демонстрации. В данном случае искренность чувств и поведения — желательное, но не обязательное условие.

2. Деловой уровень. На этом уровне людей объединяют интересы дела и совместная деятельность, направленная на достижение общих целей. В деловые отношения мы вступаем с коллегами по учебе и работе, а также с людьми, которые разделяют наши увлечения в различных неформальных объединениях (кружки, клубы, общение по Интернету и т.д.). Основным принцип здесь — рациональность (поиск средств повышения эффективности сотрудничества). При этом недостаточно внешней демонстрации формального согласия, оно должно быть искренним — требуется осмысление как форма более глубокого проникновения в ситуацию. Только при понимании того, что происходит, и личной заинтересованности в исходе дела, возможно достижение цели.

3. Интимно-личностный уровень. характеризуется особой психологической близостью, сопереживанием, проникновением в внутренний мир других людей, прежде всего близких (членов семьи, друзей, любимых). Основным принцип такого общения — высокий уровень

понимания и принятия — эмпатия. Это способность эмоционально воспринять другого человека, настроиться на его «волну», прочувствовать его внутренний мир и принять его со всеми его мыслями и чувствами. Неуместны критика и оценки, вы принимаете партнера таким, какой он есть. Это самое приятное и ценное общение, оно требует душевных затрат, но приносит большую отдачу.

Основными критериями общения являются: откровенность и искренность собеседника, владение приемами общения с другими участниками беседы (переговоров), заинтересованность в теме и успехе беседы (деловых переговоров).

1. Вздорный человек, "нигилист". Такой собеседник часто выходит за профессиональные рамки беседы. В ходе беседы он нетерпелив, несдержан и возбужден. Своей позицией и подходом он смущает собеседников и неосознанно наводит их на то, чтобы они не согласились с его тезисами и утверждениями.

2. Позитивный человек. Это, конечно, самый приятный тип собеседника, добродушный и трудолюбивый, он позволяет спокойно и обоснованно провести дискуссию и вместе с ним подвести итоги беседы.

3. Всезнайка. Этот думает, что он все знает наилучшим образом. Обо всем у него есть свое мнение, он всегда требует слова.

4. Болтун. Часто бестактно и без всякой видимой причины прерывает ход беседы. Не обращает внимания на время, которое тратит на свои выпады

5. Трусишка. Этот тип собеседника отличается недостатком уверенности в публичных выступлениях. Он охотнее промолчит, боясь сказать что-нибудь такое, что, по его мнению, может выглядеть глупо или даже смешно.

6. Хладнокровный неприступный собеседник. Такой человек замкнут, часто чувствует себя вне времени и пространства, а также вне темы и ситуации конкретной деловой беседы, так как все это ему кажется недостойным его внимания и усилий.

7. Незаинтересованный собеседник. Тема беседы (переговоров) его вообще не интересует. Он бы охотнее "проспал" все переговоры.

8. "Важная птица". Такой собеседник не выносит критики – ни прямой, ни косвенной. Он чувствует и ведет себя как личность, стоящая выше остальных собеседников.

9. Почемучка. Кажется, что этот собеседник только для того и создан, чтобы сочинять и задавать вопросы, независимо от того, имеют ли они реальную основу или надуманы. Он просто сгорает от желания спрашивать все и вся.

Способность к пониманию у разных людей различна. Выделяют три уровня ее развития:

1) общаясь с собеседником, человек проявляет своеобразную «слепоту» к состоянию, переживаниям, намерениям другого человека, не замечая их;

2) по ходу общения у человека возникают отрывочные представления о переживаниях другого — ему кажется, что иногда он «чувствует» партнера;

3) человек умеет сразу войти в состояние партнера, чувствуя его эмоциональное состояние не только в отдельных ситуациях, но на протяжении всего взаимодействия.

Способность к эмпатийному пониманию у разных людей различна. Одни люди лучше «чувствуют» окружающих, с полуслова понимая твое состояние, иногда даже не нужно ничего говорить. Другие не могут понять тебя, даже если ты прямым текстом говоришь о своих переживаниях — они как будто слышат только себя, а тебя — нет. Умение понимать эмоциональное состояние другого можно тренировать.

Упражнения помогут нам рефлексировать (осознавать) особенности других людей.

«Футболка».

Выполняется в группах по 4 чел. У хиппи есть традиция делать на одежде надписи: свой жизненный лозунг, обращение или призыв к окружающим, свое мнение по какому-либо вопросу или отношение к чему-либо. Ваша задача — придумать для вашего партнера такой девиз, который бы понравился ему настолько, что он согласился бы носить футболку с такой надписью. Подходите к человеку и спрашивайте: «Понравилась бы тебе такая надпись?». Если ему нравится, то он записывает ваш текст к себе в тетрадь. Придумайте надписи для трех членов вашей группы. В свою очередь, соберите от одноклассников три надписи для себя.

«Да.»

Цель упражнения: - совершенствование навыков эмпатии и рефлексии.

Группа разбивается на пары. Один из участников говорит фразу, выражающую его состояние, настроения или ощущения. После чего второй должен задавать ему вопросы, чтобы уточнить и выяснить детали. Например, "Странно, но я заметила за собой, что, когда нахожусь в таком состоянии, то цвет моей одежды примерно одинаков". Упражнение считается выполненным, если в ответ на расспросы участник получает три утвердительных ответа - "да".

«Три имени.»

Цель упражнения: - развитие саморефлексии; - формирование установки на самопознание.

Каждому участнику выдается по три карточки. На карточках нужно написать три варианта своего имени (например, как вас называют родственники, сослуживцы и близкие друзья). Затем каждый член группы представляется, используя эти имена и описывая ту сторону своего характера, которая соответствует этому имени, а может быть послужила причиной возникновения этого имени.

Вывод:

Эмпатия и рефлексия являются наилучшими способами познания и понимания человеком других людей и себя самого.

2. Правила культуры общения.

Вокруг нас практически всегда кто-то есть – супруги, родители, дети, друзья, коллеги и даже абсолютно незнакомые люди. Это подразумевает постоянное общение, как желаемое, так и непредвиденное. Для большего взаимопонимания и с целью не нарушать свободы и взгляды других были придуманы некоторые правила общения с людьми. Замечено, что при использовании хотя бы основных правил общения, люди зачастую добиваются расположения других и имеют репутацию приятного собеседника. Такая способность правильного общения положительно влияет и на карьерный рост.

Нам приходится общаться с разными людьми, следовательно, в каждой среде мы стараемся использовать подходящие правила, ибо к каждому нужен индивидуальный подход. Общение на работе разительно отличается от общения с семьёй или с друзьями на рыбалке.

Правила общения с друзьями

Казалось бы, что при общении с друзьями не нужны никакие правила, ведь это близкие нам люди, которые воспринимают нас такими, какие мы есть. Это заблуждение, которое может привести к потере контакта. Например, в общении с другом при посторонних, мы, как правило, не переходим на «Вы», и частенько обращаемся к собеседнику не по имени, а по «кличке». Нам в голову не приходит, что человеку это может быть неприятным.

Сначала мы позволяем себе «колкие шуточки» и насмешки в адрес друзей, слегка пренебрежительный тон, а затем искренне удивляемся, почему в нашей жизни так мало хороших друзей или почему они больше не хотят проводить вместе с нами время.

Хочется отметить, что как бы ни менялся мир и наши взгляды, всегда будет актуальным основное правило общения между людьми – это уважение. Родственник, начальник, попутчик в поезде – не имеет значения, каждый человек достоин уважительного отношения. Постигнув эту истину, каждый получит шанс стать самой интересной личностью для других.

На тему правил общения и коммуникации написана масса книг, в которых можно найти рекомендации и советы на все случаи жизни. Очень популярны такие авторы как Дейл Карнеги и Аллан Пиз. Из всей литературы можно выделить несколько самых важных правил, которые остаются

важными и уместными уже многие годы, так сказать золотые правила общения. К ним смело можно отнести следующее:

Всегда улыбайтесь. Улыбка вызывает позитивные эмоции и положительный настрой, располагая к себе собеседника (или даже группу людей).

Чётко изъясняйтесь. Особенно, если дело касается деловой встречи или просто серьёзного разговора. Кстати, если ваш собеседник мужчина, делайте упор на это правило вдвойне.

Будьте вежливы. И не имеет значения, разговариваете ли вы с начальником или подчинённым, обслуживающим персоналом или ребёнком – хамство и фамильярность ещё никому не сослужили хорошую службу.

Правила общения с детьми

Ребёнок – это всего лишь маленький взрослый и общение с ним также требует определённых навыков. Помните, дети делают не то, что вы говорите, а повторяют то, что вы делаете. К чужим детям в школе, магазине, на улице следует обращаться на «Вы», это поднимает их самооценку и возвышает вас в их глазах.

Не стоит давать понять ребёнку, что вы сильнее даже чисто физически, иначе со временем сами «напоритесь» на такой же аргумент. Выслушивайте детей до конца, не перебивайте его со словами: «я так сказала, мне виднее», иначе в вашей семье вырастет очень замкнутый ребёнок. Дети имеют право на защиту своей точки зрения.

И самое главное правило в общении с детьми – это всегда старайтесь находить с ними общий язык. Из любой ситуации есть выход, который устроит обе стороны, просто нужно потрудиться и найти его.

10 правил общения с людьми

Близкие люди часто прощают нам наши ошибки (будь то обидные слова или глупые поступки), а вот все остальные выбирают «просто больше не иметь с ним дела». Поэтому, при первой встрече или редких встречах с малознакомыми людьми в общении следует придерживаться 10-ти простых правил:

Слушать больше, чем говорить.

Не лгать самому и не заставлять лгать собеседника.

Думать, прежде чем сказать.

Не высмеивать собеседника.

Не перебивать, давая возможность высказаться.

Избегать высокомерного, пренебрежительного поведения по отношению к собеседнику.

Придерживаться уверенного, но дружелюбного тона.

Уважать точку зрения собеседника.

Называть собеседника по имени.

При встрече с любым человеком иметь хорошее, позитивное настроение.

Начните применять эти эффективные правила в своей жизни и увидите, как быстро начнёт меняться и расти ваше окружение. И, возможно, вы приобретёте не только уважение сослуживцев а и много новых и интересных друзей.

Контролируйте себя

Вашему собеседнику вряд ли понравится, что при разговоре вы будете постоянно потирать свои уши, или сморкаться в рукав. Хотя, конечно, это зависит ещё и от собеседника :) Но в любом случае, при разговоре следите не только за тем, что и как вы говорите, но и как вы себя ведете. Излишнее жестикулирование, невнимательность, заламывания суставов пальцев, почесывание спины – всё это вовсе не характеризует вас, как высокоинтеллектуального собеседника :)

Подумайте, уместна ли ваша реплика

Согласитесь, что влезать с пошлым анекдотом в разговор о рынке ценных бумаг несколько неуместно. Как и официальное обращение по имени отчеству к вашему лучшему другу на гигантской пьянке. Выбирайте такой стиль общения, который максимально соответствует ситуации.

Излагайте мысль четко

Искусство культурного общения включает в себя умение говорить четко, ясно и по делу. Лишняя “вода”, слова-паразиты, постоянные э-кания и междометия вам ни к чему. Умейте ценить как своё время, так и собеседника.

Не переусердствуйте

Не нужно утомлять собеседника получасовыми монологами о том, как вы напились на прошлых выходных. Хотя, опять же – зависит от конкретной ситуации. В кафе, за кружечкой пива и в компании давних друзей можно расслабиться и обстоятельно обсудить те самые выходные.

Остановитесь на секунду

Прежде, чем высказать свою мысль – прокрутите ее в голове, не стоит говорить сразу все, что вы думаете. Да, это бывает не так-то просто, но поверьте – в будущем сказанные вами “случайно” слова могут обернуться против вас. Поэтому возьмите себе за правило, прежде чем ответить на каверзный вопрос, или высказать всё что вы думаете о том козле за соседним столиком, взять десятисекундную паузу и подумать, к чему эти слова могут привести.

Вот, по большому счету, и все. Советы, согласитесь, простые и понятные. Они не требуют от вас каких-то серьезных эмоциональных затрат или коренного изменения жизни, но при этом они отлично помогут вам повысить свою культуру общения.