

Применение на практике следующих правил хорошего собеседника:

Перестаньте говорить, невозможно слушать разговаривая.

Помогите клиенту раскрепоститься. Создайте у человека ощущение свободы.

Покажите говорящему, что Вы готовы слушать. Необходимо выглядеть и действовать заинтересовано. Слушая, старайтесь понять, а не ищите повод для раздражения.

Устраните раздражающие моменты. Не рисуйте, не постукивайте по столу, не перекладывайте бумаги.

Сопереживайте говорящему. Постарайтесь встать в положение говорящего.

Будьте терпеливы. Не экономьте время. Не прерывайте говорящего. Не порывайтесь выйти, не делайте шагов в направлении двери.

Сдерживайте свой характер. Рассерженный человек придает неверный смысл.

Не допускайте спора или критики. Это заставляет говорящего занять оборонительную позицию, он может замолчать или рассердиться.

Задавайте вопросы. Это подбадривает говорящего и показывает ему, что Вы его слушаете. Перестаньте говорить! Это наставление идет первым и последним, т. к. все остальные зависят от него”.

ПАМЯТКА

Активное слушание,
как необходимый элемент
общения
социального работника



2017 год

ПРАВИЛА ХОРОШЕГО СОБЕСЕДНИКА

Человек – существо социальное.

Одна из наших базовых потребностей заключается в удовлетворении необходимости общения с другими людьми. Однако, часто наше общение проходит в некомфортном для нас русле.

Наверняка, вы сталкивались с этим: вы говорите о чем-то собеседнику, он перебивает вас и начинает рассказывать о том, что интересно именно ему.

Проблема плохих собеседников в том, что они совершенно не умеют слушать других людей.

А если и слушают, то не слышат.

Умение не только говорить, но и слушать своего собеседника является основой для всех человеческих отношений и свидетельствует об уважении к нему.

Все человеческие отношения: рабочие, семейные и дружеские отношения имеют общую основу — способность слушать других.

***Эта статья призвана помочь вам стать
хорошим собеседником.***

Правило №7

Не пытайтесь быть «хорошим» для всех. Невозможно одинаково хорошо слушать всех людей на земле. В конце концов, что делать, если человек вам совсем не интересен? Безусловно, к общению с ним вас никто не принуждает. Просто сведите контакты с ним к минимуму.....Старайтесь во всех разговорах создавать позитивную атмосферу.

Каждый человек запоминает не столько то, о чем вы говорили, но то, что он чувствовал в этот момент. Сделайте все, чтобы рядом с вами человек не нервничал, заставьте его улыбнуться, а еще лучше – рассмеяться.



Р.с И еще одно важное правило, которое объединяет все вышеперечисленные – давайте людям то отношение, которое хотели бы получить сами. Такое отношение сблизит вас с людьми, позволит избежать конфликтов и сделает вас приятным собеседником.

Как хороший собеседник вы должны найти время для других и выслушать, чтобы понять, как они чувствуют и что ими движет. Во время разговора вам нужно не только анализировать и принимать разные точки зрения, но и наблюдать недосказанное и интерпретировать молчание.

Умение слушать и слышать является важнейшей, если не самой важной, характеристикой коммуникативной компетентности социального работника. Часто сам факт того, что человека просто внимательно выслушивают, является для него решением многих личностных проблем.

Умение слушать и слышать является необходимым условием для эффективной работы еще и потому, что решение психологических, семейных, материальных и других проблем человека, обратившегося в службу социальной помощи, возможно только при полном понимании его проблемы, а значит только при внимательном, активном слушании.

Как стать хорошим собеседником — 7 простых правил

Правило №1

Для того чтобы быть хорошим собеседником – вовсе не обязательно уметь красиво и ладно излагать информацию. Достаточно научиться хорошо слушать то, что вам говорят. Не бойтесь стать для окружающих «жилеткой», просто внимательно относитесь ко всем людям, с кем вам доводится общаться. Слушайте о том, что им интересно, спрашивайте и уточняйте детали во время разговора. Именно так вы продемонстрируете свою искреннюю заинтересованность и повысите уровень доверия к вам со стороны собеседника.

Правило №2

Будьте внимательны к своему собеседнику. Мало просто хорошо слушать – необходимо всем своим видом показать человеку интерес. Если вы будете оглядываться по сторонам, поглядывать на часы или сонно кивать головой – вашему собеседнику сразу станет ясно, что вы его не слушаете.

Правило №3

Комментируйте. Вставляйте свои фразы в монолог вашего собеседника, кивайте или сочувственно покачивайте головой из стороны в сторону

Правило №4

Задавайте вопросы. Уточняйте информацию, используйте такие фразы как «Правильно ли я понял, что ...», «То есть ты хочешь сказать что, ...» и т.д. Здесь важно удержаться от моментального опровержения той информации, с которой вы не согласны.

Правило №5

Избегайте соблазна рассказать собеседнику о вашем положении дел. Человек хочет поделиться с вами своими переживаниями. Не нужно говорить ему: «Это еще че... Я вот, например, вообще ...». Вашему собеседнику меньше всего хочется, чтобы вы задавили его своим собственным опытом. Он просто хочет, чтобы его выслушали.

Правило №6

После того как вы выслушали то, что вам сказали, не спешите давать советы. Дайте просто краткую нейтральную характеристику услышанной информации. Многие люди (особенно, женщины) совершенно не нуждаются в конкретных рекомендациях. Им просто нужно поделиться наболевшим.