**Рекомендации идеальному слушателю**

Подготовила:

Педагог-психолог: Джамалодинова С.И

1.  **Поставьте себя на место другого человека.**

 Активное слушание блокируется вашими

внутренними размышлениями. Поэтому постарайтесь посмотреть на проблему с точки зрения другого человека и подумайте о том, что в этом случае вы найдете выход из положения гораздо быстрее. Будучи хорошим слушателем, вы также можете стать лучшими друзьями с вашим собеседником.

* Помните, что у вас есть два уха и один рот. Поэтому слушайте больше, а говорите меньше. Более выгодно слушать, чем говорить. Слушая собеседника, смотрите ему в глаза, чтобы показать вашу заинтересованность (даже если вам не интересно, делайте это из вежливости). Люди, которые умеют слушать, более наблюдательны и, следовательно, имеют склонность к размышлению и лучшему пониманию вещей. Убедитесь, что вы действительно слушаете, а не делаете что-то еще. Сосредоточьтесь на вашем собеседнике и не отвлекайтесь.
* Вместо того чтобы сразу судить вашего собеседника или моментально предлагать решение проблемы, внимательно выслушайте собеседника и посмотрите на ситуацию с его точки зрения. Это поможет вам по-настоящему услышать человека, а не формулировать собственное мнение преждевременно.

2. **Не сравнивайте переживания вашего собеседника со своими.**

 Не думайте, что сравнение переживаний – это прекрасная методика слушать другого человека. Если собеседник рассказывает вам, как он справлялся со смертью близкого человека, не говорите ему: «Это именно то, что было со мной». Так вы можете показаться грубым или бесчувственным, особенно если вы сравниваете что-то действительно серьезное со своими менее сильными впечатлениями, например, развод вашего собеседника и ваши трехмесячные отношения с девушкой.

* Не думайте, что это лучший способ быть полезным вашему собеседнику и правильно оценивать ситуацию. На самом деле это весьма упрощенный способ мышления, демонстрирующий вашему собеседнику, что вы вообще его не слушаете.
* Не говорите много «я» или «мне». Так вы даете понять собеседнику, что фокусируетесь не на его ситуации, а на самом себе.
* Конечно, если человек знает, что вы испытывали аналогичные переживания, то он может спросить о вашем мнении. В этом случае выскажите его, но аккуратно, помня о том, что ваши переживания не совсем похожи на переживания вашего собеседника (в противном случае он решит, что вы просто пытаетесь казаться полезным).

3. **Не пытайтесь оказать моментальную помощь.**

Некоторые люди полагают, что во время слушания собеседника они должны моментально придумать способы решения его проблем. Вместо этого внимательно выслушайте собеседника, а затем подумайте над решением проблемы и озвучьте его, но только если ваш собеседник действительно нуждается в вашем совете. Если вы начинаете лихорадочно думать о возможных решениях проблем вашего собеседника, то на самом деле вы не слушаете его.

* Сконцентрируйтесь на словах вашего собеседника. Только после этого вы можете попытаться помочь ему.

4. С**опереживайте собеседнику и кивайте головой, чтобы показать, что внимательно слушаете его.**

 Если человек ждет вашего одобрения (это можно понять по его голосу), скажите: «Да», а если вам рассказывают о трагических событиях, вы можете сказать: «Боже мой!». Произнося эти слова, вы демонстрируете собеседнику, что внимательно слушаете его. Говорите эти слова в нужное время и тихо, чтобы не перебивать собеседника. Попробуйте утешить человека, если у него случилась беда. С другой стороны, большинство людей не хотят, чтобы их жалели, поэтому попытайтесь просто успокоить вашего собеседника (но без всякого рода назиданий).

5. **Запоминайте то, что говорит собеседник.**

Например, если собеседник рассказывает вам о проблемах во взаимоотношениях с его лучшим другом Владимиром, а вы не знаете этого человека, постарайтесь запомнить его имя. Упомянув это имя позже, вы продемонстрируете собеседнику, что внимательно слушали его и пытаетесь вникнуть в ситуацию. Если вы не помните имен, деталей или важных событий, то вы не слушали вашего собеседника.

* Конечно, у вас нет феноменальной памяти. Но если вы постоянно перебиваете собеседника, требуя разъяснений, потому что забыли важные детали или имена, то вы плохой слушатель. Не нужно запоминать каждую мелочь, но и не заставляйте вашего собеседника повторять уже сказанное по многу раз.

6. **Проявляйте последующий интерес.**

Хороший слушатель – это не тот, кто выслушал историю собеседника и моментально ее забыл. Если вы действительно хотите продемонстрировать вашу заботу, спросите у собеседника о его ситуации, когда очередной раз вы останетесь вдвоем, или просто позвоните ему или отправьте сообщение. Если человек попал в трудное положение (например, он разводится, ищет работу или даже заболел), то ему будет приятно узнать, что вы думаете о нем. Однако, не стоит этого делать, если собеседнику это не нужно; в этом случае просто скажите ему, что вы всегда рядом и готовы помочь.

* Ваш собеседник будет тронут тем, что вы помните и думаете о нем даже после вашего разговора. Это разовьет ваши навыки слушания.
* Помните, что существует тонкая грань между последующим интересом и давлением. Например, если собеседник рассказывал вам о его желании уволиться, не нужно постоянно отправлять ему сообщения с вопросом уволился он или нет. Так вы оказываете давление на человека и создаете стрессовую ситуацию (а не помогаете).