Статья

Тема: Активное слушанье

Автор: Казанцев. И. Т.

Начну свою статью с определения понятия «активное слушанье». Активное слушанье это- способ, применяемый в практике социально-психологического тренинга, психологического консультирования и психотерапии, позволяющий точнее понимать психологические состояния, чувства, мысли собеседника с помощью особых приемов участия в беседе, подразумевающих активное выражение собственных переживаний и соображений. Говоря простыми словами это метод позволяющий испытать эмпатию по отношению к говорящему.

Использовать активное слушанье очень важно особенно в наше время, когда многие вопросы решаются посредством диалога разных сторон. Активное слушанье может помочь вам избежать некоторых конфликтных ситуаций и просто быть хорошим слушателем который будет понимать о чем говорит собеседник. Теперь я расскажу вам о некоторых приемах, которые включает в себя «активное слушанье».

И так, первый пример: во время беседы стоит лишний раз сделать паузу в разговоре, лучше всего говорить не более 40 секунд затем делать паузу. Это позволит не утомить вашего собеседника, а также дать возможность поменяться с вами ролями (слушателя и говорящего). И, что более важно эта пауза даст собеседнику возможность задуматься и взвесить некоторые слова . после паузы человек может внести в ваш диалог еще пару фраз чего бы он не сделал, если бы эта пауза отсутствовала. Не пытайтесь заполнить тишину пустой болтовней одна из наиболее частых ошибок. Во время диалогов. Из за этой ошибки теряется последовательность общения и нарастает утомление от беседы. Вследствие чего теряется внимание.

Пример второй: нелишним будет уточнить, действительно ли вы понимаете, друг друга, (например, в английском языке 500 наиболее употребительных слов имеют в среднем по 28 значений; русский язык не является здесь исключением). Есть простые фразы чтобы проверить степень взаимопонимания. «Правильно ли я вас понял...» (и повторить, как поняли), или «Другими словами, вы считаете...», «Сказанное вами может означать» и т.п. Не стоит пренебрегать пере спросом: «Что вы имеете в виду?», «Не уточните ли вы...», «Нельзя ли поподробнее о...». Уточнение позволяет сохранять понимание мыслей собеседника во время разговора и избежать некоторых конфликтных ситуаций.

Пример третий: развитие мысли это- попытка слушателя подхватить и развить далее основную мысль собеседника. Этот прием важен, но довольно сложен, так как здесь можно легко допустить ошибку, если слишком сильно увлечься, не стоит перебивать собеседника и перетягивать инициативу на себя. Так как это может вызвать у собеседника негативные эмоции. Заключается же этот прием в том, что испытывая эмпатию к собеседнику, вы можете понять его склад ума и более точно понимать его основную мысль. А помогая развит её вы убедите собеседника в том, что вы хороший слушатель что позволит вызвать у собеседника положительные эмоции по отношению к вам.

Используя эти примеры можно добиться максимального понимания вашего собеседника, но не стоит забывать, что есть и другие немало значимые факторы, такие как невербальные знаки, на них тоже важно обратить внимание. Не утомили ли вы собеседника. Не расстроили ли вы его какими либо словами. И даже банально понять комфортно человеку или нет, возможно, расшифровывая невербальные сигналы тела вашего собеседника.

Таким образом «активное слушанье» включающее в себя: эмпатию к собеседнику чувство ситуации и внимание к невербальным знакам. Может стать в ваших руках очень хорошим инструментом для избегания и разрешение конфликтов, в повседневной жизни и при обсуждении важных вопросов. И позволит вам просто лучше понимать вашего собеседника. Попробуйте сами.