Искусство коммуникации (по О. Грегору)

1. *Выслушать и понять другого.* Беседуя, споря, постарайтесь внимательно выслушать другого, понять его, даже в том случае, когда его взгляд и представление отличаются от ваших. Дайте ему договорить.

2. *Эмпатия.* Постарайтесь понять, прочувствовать позицию своего оппонента, даже если она противоположна вашей. Поступайте в отношении другого человека так, как вы хотели бы, чтобы поступили по отношению к вам.

3. *Согласие с несогласием.* Уважение к другому человеку лучше всего можно показать, признавая и уважая его взгляды, независимо от расхождения точек зрения. Соблюдайте важнейшее правило игры — «согласие с несогласием».

4. *Стремитесь вникнуть в суть проблемы.* Если вы хотите вместе решить какую-то проблему, то ее следует обсудить, а не умалчивать о ней.

5. *Не будьте заносчивым, амбициозным.* Амбициозный человек стремится занять «ведущие позиции», любой разговор всегда переводит в такое русло, чтобы оказаться правым, не стремится к компромиссу. Это обостряет взаимоотношения, нарушает его комбинационные связи с окружающими.

6. *Если вы предлагаете кому-то конструктивные отношения,* то постарайтесь, чтобы они удовлетворяли обе стороны.

7. *Ничего не решайте в ссоре.*

8. *Не старайтесь непременно «победить» своего оппонента.* Обоюдное решение должно быть обязательно равноправным.

9. Если назревает конфликт, постарайтесь вовремя почувствовать его приближение и по собственной инициативе *перейти от монолога к диалогу.*

10. *Конфликты следует своевременно устранять,* а не проходить мимо.