Джерело: <https://happymonday.ua/jak-rozvynuty-komunikatyvni-navychky>

## ****7 «ні» і 4 «так» ефективної комунікації****

Фахівець із комунікацій Джуліан Трежер у своєму виступі на TED назвав 7 «смертних гріхів» спілкування, яких варто уникати:

* плітки;
* осуд;
* негатив;
* пиха;
* виправдання;
* перебільшення;
* догматизм.

Натомість якісна й результативна комунікація завжди має:

* сенс (постійно запитуйте себе, навіщо ви хочете розпочати цю розмову і чи потрібна вона взагалі);
* автентичність (будьте собою і приймайте співрозмовника таким, який він є);
* щирість (якщо ви будете нещирі, співрозмовник це відчує);
* любов (втілена у повазі до співрозмовника, його бажань та інтересів).

## ****Як налагоджувати зв’язки?****

Комунікації — це не лише про те, щоб досягти свого тут і зараз, але й про побудову довгострокових зв’язків. Які є поради для цього:

1) будуйте хороші стосунки заздалегідь, адже ніколи не знаєш, коли і від кого знадобиться порада чи допомога;

2) опануйте мистецтво small talk;

3) підготуйте elevator pitch для знайомств з новими людьми;

4) безкорисливо допомагайте іншим і не ведіть рахунок добрим справам — настане час, і хтось так само допоможе й вам;

5) не їжте на самоті і періодично нагадуйте про себе старим знайомим;

6) станьте організатором конференції чи іншої нетворкінг-події;

7) знайомтесь з майстрами у налагодженні зв’язків і беріть із них приклад;

8) розбудовуйте власний персональний бренд;

9) пам’ятайте: щоб самому бути цікавим, потрібно цікавитись іншими.

## ****8 вправ для розвитку ваших комунікативних навичок****

Як ми вже писали у попередніх конспектах з інтенсиву, неможливо просто почитати про навичку чи прослухати онлайн-лекцію, щоб сформувати її. Тож ділимося практичними вправами, які допоможуть прокачатись у комунікаціях.

#### Читайте також

[Як підготуватися до самопрезентації на співбесіді?](https://happymonday.ua/kak-podgotovitsja-k-samoprezentacii-na-sobesedovanii%22%20%5Ct%20%22_blank)

**Вправа «Самопрезентація».**Уявіть, що вам потрібно розповісти про себе за 30-60 секунд. Спробуйте виділити ключову інформацію про себе, яку ви хочете донести до інших і потренуйтесь це робити за такий короткий час.

**Вправа «Генератор маячні».** Прокидайтесь вранці і впродовж 2 хвилин красиво і авторитетно розповідайте вголос про буденні речі: наприклад, навіщо людству потрібні олівці.

**Вправа «Фрейм».**Уявіть три рамки: 1) людина, яка просить, 2) людина, яка має владу, 3) людина, яка пропонує можливості. Спробуйте переконати в чомусь співрозмовника, приміряючи на себе по черзі кожну з цих ролей-рамок.

**Вправа на тренування спостережливості «Одеська година».**Упродовж дня або принаймні години будь-яке спілкування починайте з питання. Це корисна вправа, яка допоможе навчитися чути і розуміти співрозмовника, а не намагатися одразу його в чомусь переконати.

**Вправа «Шерлок Холмс».**Пригадайте людину, з якою ви нещодавно спілкувалися. Як вона була одягнена? Коли у неї день народження? Що її турбує? Інший варіант цієї вправи — спробуйте вгадати думки співрозмовника, правильно зрозуміти його поведінку (наприклад, чому він весь час перевіряє свій смартфон). Тільки одразу перевірте своє припущення, прямо запитавши про це.

**Вправа на формування довіри «Пошук спільного».**Тут працює так званий принцип Мауглі: «Ми з тобою однієї крові». Люди починають симпатизувати тим, з ким знаходять щось спільне, — і це дозволяє уникати гострих дискусій.

**Вправа на роботу з емоціями «Прес-конференція»**. Протягом хвилини розповідайте про себе або «продавайте» щось. Потім попросіть співрозмовника ставити вам гострі, провокативні запитання, а ви відповідайте максимально спокійно. Це дозволяє тренувати асертивність — вміння відстоювати свою точку зору ввічливо і з повагою до співрозмовника, не піддаючись емоціям та провокаціям.

#### Читайте також

[СР., 28/08КАР’ЄРА](https://happymonday.ua/chomu-vsi-govorjat-pro-emocijnyj-intelekt%22%20%5Ct%20%22_blank)

###### [Чому всі говорять про емоційний інтелект та як його у собі розвинути](https://happymonday.ua/chomu-vsi-govorjat-pro-emocijnyj-intelekt%22%20%5Ct%20%22_blank)

**Вправа на пошук «перемикача» і вдалої аргументації «Купив — продай».**Згадайте товар вартістю понад 1000 гривень і спробуйте його продати. Зверніть увагу — ви фокусуєтесь лише на власних мотивах чи все-таки цікавитесь, чим цей товар буде корисний співрозмовнику? Бо краще, звісно, другий варіант

Не забувайте: у тренуванні нових навичок важливий комплексний підхід: тому використовуйте всі або більшість цих вправ і поєднуйте їх між собою.

## ****Наостанок: 5 книг про комунікацію****

Книги, які порадив Ілля Бачурін і які допоможуть опанувати мистецтво ефективного спілкування:

* Дейл Карнегі [«Як завойовувати друзів і впливати на людей»](https://www.yakaboo.ua/kak-zavoevyvat-druzej-i-okazyvat-vlijanie-na-ljudej-1867387.html).
* Роберт Чалдіні [«Психологія впливу»](https://www.yakaboo.ua/psihologija-vplivu-1571224.html).
* Віктор Шейнов [«Велика книга переконання і маніпулювання»](https://www.yakaboo.ua/bol-shaja-kniga-ubezhdenija-i-manipulirovanija-priemy-vozdejstvija-skrytogo-i-javnogo.html).
* Кейт Феррацці [«Ніколи не їжте наодинці та  інші секрети успіху завдяки широкому колу знайомств»](https://nashformat.ua/products/nikoly-ne-izhte-naodyntsi-703701).
* Ніл Ферґюсон [«Площі та вежі. Соціальні зв’язки від масонів до фейсбуку»](https://nashformat.ua/products/ploschi-ta-vezhi.-sotsialni-zv-yazky-vid-masoniv-do-fejsbuku-709124).