**Качества, важные для межличностного общения.**

Почему одни люди легко общаются со всеми, а у других так не получается? По-видимому, для успешного общения человек должен обладать некоторыми особыми качествами и умениями. У некоторых людей они есть с самого начала, другие при желании могут им научиться. Эти качества следующие:

1) способность чувствовать и проявлять свое доброжелательное отношение, уважение, симпатию к другим людям, даже когда не одобряешь их поступки, готовность их поддержать (**доброжелательность**);

2) умение встать на место другого человека, посмотреть на мир его глазами, воспринимать поступки с его позиций, увидеть себя его глазами (**эмпатия**);

3) умение быть естественным в отношениях, открытым, не скрываться за масками или ролями, не «строить из себя», не стараться казаться другим, а быть самим собой (**аутентичность**);

4) умение говорить о своих конкретных переживаниях, мнениях, поступках, отказ от общих рассуждений, многозначительных и непонятных для собеседника, от пространных, наводящих скуку, «умствований вообще» (**конкретность**);

5) способность самому устанавливать контакты, не дожидаясь инициативы со стороны других, склонность к активности в отношениях, к тому, чтобы «идти вперед и вести за собой»; готовность браться за какие-то дела, требующие активного вмешательства, а не просто ждать, когда другие начнут что-то делать (**инициативность**);

6) умение говорить и действовать напрямую, открытая демонстрация своего отношения к проблемам, людям, своей точки зрения, не скрывая и не замалчивая (**непосредственность**);

7) искренность, готовность открыть другому свой внутренний мир и твердая убежденность, что открытость способствует установлению здоровых и прочных отношений с окружающими; следует отличать открытость от нездорового стремления раскрыть все свои самые интимные секреты, выложить всю свою подноготную посторонним людям, поскольку сам человек, а не его тайны интересны людям (**открытость**);

8) умение выражать эмоции и готовность принимать их выражение со стороны других, отсутствие страха при непосредственном соприкосновении со своим чувствами или чувствами других людей, не стоит смущаться или бояться проявления своих или чужих переживаний, даже очень сильных или тяжелых, — ведь для человека естественно чувствовать различное эмоциональное отношение к происходящему, только камень ничего не чувствует (**принятие чувства**);

9) в случае возникновения трений или конфликтов — умение «с глазу на глаз» поговорить с другим человеком и, не допустив обострения ситуации, выяснить источники разногласий, найти компромисс; готовность в некоторых случаях пойти на конфронтацию, но не с целью испугать или покарать другого, а стремясь установить пусть не дружеские, но открытые и ровные отношения, прийти к какому-то соглашению (**толерантность, терпимость**);

10) исследовательское отношение к собственной жизни и поведению, видение себя «со стороны» и стремление воспользоваться для этого помощью окружающих, готовность прислушиваться к их мнению, но при этом самому быть автором своей самооценки (ведь только ты сам знаешь, какой ты на самом деле); к конфликтам следует относиться как к новому опыту взаимоотношений, а к высказываемой людьми критике — как к новой информации, важной для более глубокого самопознания (**самопознание**).

Иногда, несмотря на прекрасные коммуникативные навыки, общение все равно может быть затруднено.

**Причины затруднений в общении.**

Это может быть из-за:
— стереотипов — упрощенных мнений об отдельных людях или ситуациях, когда, не углубляясь в анализ фактов, не разобравшись как следует, мы с ходу даем оценку человеку или событию, и эта поверхностная точка зрения кажется нам истинной;
— «предвзятых представлений» — склонности отвергать все, что противоречит собственным взглядам, что для нас ново, необычно, не нравится, не подходит. Мы думаем, что если мы во что-то не верим или чего-то не знаем, то его и не существует; если что-то кажется нам правильным, то так и есть на самом деле; мы склонны отвергать что-то новое и считать его плохим именно в силу его новизны, пугающей нас. При этом мы редко вспоминаем, что взгляды другого человека, столь отличные от наших, представляются ему такими же истинными, как для нас наши собственные;
— плохих отношений между людьми, поскольку, если вы плохо относитесь к человеку, то для вас он всегда будет неправ, что бы он ни говорил;
— отсутствия внимания и интереса собеседника. Интерес можно вызвать, показав значимость, полезность сообщаемой вами информации для собеседника: как она поможет ему добиться цели или предотвратить нежелательное событие;
— пренебрежения фактами, когда, не дослушав собеседника до конца или не вникнув в суть дела, вы делаете поспешные выводы-заключения;
— неумения правильно говорить: неверный выбор слов, сложность сообщения, слабая убедительность, нелогичность и т. п.;
— ошибки в выборе типа общения, когда с незнакомым человеком вы разговариваете «на ты», как с другом; когда от близкого человека закрываетесь, как от врага; когда доверчиво слушаете завирательные речи назойливых цыганок и т. д. . Общение должно соответствовать ситуации, в которой вы находитесь, и людям, с которыми вы общаетесь.