***«Умение чувствовать другого»***

*К «умению чувствовать другого»* можно отнести умение активно слушать – значит «возвращать» собеседнику, что он вам поведал, при этом обозначив его чувство. Беседа по способу активного слушания очень непривычна для нашей культуры, и овладеть ею непросто.

**Результаты активного слушания :**

1) исчезают или, по крайней мере, сильно ослабевают отрицательные переживания участников конфликта (разделенная радость удваивается, разделенное горе вдвое уменьшается)

2) убедившись, что другой человек ( посредник ) готов его слушать, участник конфликта начинает рассказывать все больше о себе, своих чувствах в конфликтной ситуации.

3) участники конфликта самостоятельно продвигаются в решении проблемы.

«Я – сообщения» - говорить о себе, о своем переживании в ситуации, а не о другом человеке, не о его поведении. « Я – сообщение» имеет ряд преимуществ по сравнению с «Ты – сообщением»:

а) позволяет выразить свои негативные чувства в необидной для другого форме.

б) «Я – сообщение» дает возможность ближе узнать друг друга.

в) когда мы открыты и искренни в выражении своих чувств, другие становятся искреннее в выражении своих.

г) высказывая свои чувства без приказа или выговора, у другого человека остается возможность самому принять решение.

***Первое впечатление при контакте с человеком*** формируется в течение первых 3-5 секунд. В это время активно работает бессознательный компонент личности. Следующие 5-10 минут это впечатление закрепляется - воспринятый образ достраивается до логического и приемлемого завершения.

Есть некоторые цифры:

Первое впечатление о человеке на 38 % зависит от звучания (тона и тембра) голоса, на 55% - от визуальных ощущений (от языка жестов) и только на 7% от вербального компонента (слова и их смысл).