

# Zlaté pravidlá pre dobrú komunikáciu :)

**Komunikácia je niečo, v čom sa môžeme nestále zdokonaľovať. Je to len a len na nás, čo z nej dokážeme „vytrieskať“. Hlavne informácie, ktoré sú dôležité pre riadenie.**

## 1. Čas a priestor

Ak chcete, aby vám komunikácia priniesla čo najväčší úžitok, doprajte si toľko času, koľko budete potrebovať. Avšak platí jedno univerzálne pravidlo.

## 2. Dobrý rozhovor by nemal trvať kratšie ako 30 minút.

A nielen čas je dôležitý. Ak sa nachádzate niekde, kde si nerozumiete ani slovo<sup>[1]</sup>, možno by bolo vhodnejšie vybrať si iný priestor. Z jednoduchého dôvodu: vzniká tu možnosť **nedorozumievania na fyziologickej úrovni**<sup>[2]</sup>.

## 3. Počúvajte pozorne

Sústredená myseľ vám dokáže poskytnúť množstvo informácií o človeku, s ktorým komunikujete. Ak druhý vníma, že ste úplne sústredený na to, čo on hovorí, je vyšší predpoklad, že sa takýto človek otvorí, bude úprimný a povie vám dôležité veci. To, že počúvate pozorne, dajte najavo predovšetkým **neverbálnou komunikáciou**. Pozerajte sa pri rozhovore do očí, prikyvujte, nakloňte sa k hovoriacemu a celým svojím telom vyjadrujte záujem o to, čo druhý hovorí. Byť prichytený pri tom, ako nedokážete zopakovať poslednú spomenutú myšlienku, je nielen povrchné, ale aj neúčtivé a druhá strana má plné právo cítiť sa dotknuto a urazene. Nevytvárajte takéto situácie, kazia vám dobré meno vo vzťahoch.

## 4. Pýtajte sa

Kto kladie otázky, ten vedie celý rozhovor. Nepustite opraty rozhovoru z rúk len preto, že radi počúvate. Ľudia s obľubou hovoria o sebe, o svojich zážitkoch, o tom, nad čím uvažujú a čo ich trápi. Dajte pocítiť tomu druhému že ste tam pre nich. Vráti vám to tým, že voči vám budú otvorení a úprimní.

## 5. Overujte si, či ste skutočne porozumeli

Aj tomu najlepšiemu poslucháčovi sa môže stať, že povolí v pozornosti, že nezachytí dobrú zmenu vo výraze tváre, že si nevšimne iné zafarbenie hlasu, ako mal hovoriaci pred chvíľou, a tak stratiť niť rozhovoru. **Preto je dôležité priebežne si overovať, čo ste zachytili v rozhovore a vypýtať si potvrdenie či to, čo ste pochopili, bolo aj tak myslené.** Nepredpokladajte, že viete, o čom je reč. Uistite sa o tom. Aj v komunikácii platia Murphyho zákony. Tie vravia, že ak môže byť niečo zle pochopené alebo vysvetlené, určite sa tak stane. Buďte teda na to pripravení a týmto typom nedorozumenia predchádzajte.

## Niekedy sa stačí spoľahnúť na prirodzenú úctu

Spomenuté štyri zlaté pravidlá popisujú tie najzákladnejšie komunikačné zásady, ktoré by sa mohli objaviť v každom type rozhovoru, ktorý vediete. Samozrejme, pozeráť sa na rozhovor ako na boj, je pomerne spoľahlivá cesta, ako sa dostať do konfliktu.

<sup>[1]</sup> Kvôli hluku.

<sup>[2]</sup> Čiže nepočujete sa navzájom.