**Umiejętności społeczne - 11 praktycznych porad na ich poprawienie**

 24 listopada, 2017



* [Rozczarowani: Matt Groening i średniowieczna satyra](https://pieknoumyslu.com/rozczarowani-matt-groening-i-sredniowieczna-satyra/)
* [Orfeusz i Eurydyka, mit o miłości](https://pieknoumyslu.com/orfeusz-i-eurydyka-mit-o-milosci/)
* [Oszukiwanie samego siebie: ciekawy eksperyment](https://pieknoumyslu.com/oszukiwanie-samego-siebie-ciekawy-eksperyment/)

Jak oceniasz swoje **umiejętności społeczne**? Jak reagujesz na krytykę? Czy masz szeroki wachlarz zdolności komunikacyjnych? Czy wiesz, że możesz poprawić swoje *umiejętności społeczne* na wiele różnych sposobów?

Pod pojęciem „umiejętności społeczne” kryje się szereg istotnych, lecz w dużej mierze wyuczonych zachowań. Ich doskonalenie to tak samo ważne zadanie, jak nauka chodzenia, [**czytania**](https://pieknoumyslu.com/czytanie-korzysci-jakie-plyna/) lub pisania. Jednak w wielu przypadkach możemy dostrzec lekceważące do nich podejście lub w ogóle zapominanie o tych ważnych zdolnościach.

Wiedzieliśmy już wcześniej, że **umiejętności społeczne to te wszystkie niezbędne zachowania, które pozwalają nam wchodzić w interakcje z innymi osobami i komunikować się z nimi w skuteczny i satysfakcjonujący sposób.**

Poniżej postaramy się zademonstrować Ci kilka skutecznych technik komunikacji, które pozwolą Ci poprawić Twoje umiejętności społeczne. Dzięki temu będziesz w stanie mieć lepsze relacje z ludźmi z Twojego otoczenia. A jednocześnie nauczysz się szybko i sprawnie rozwiązywać konflikty osobiste. Zapraszamy zatem do lektury!

**11 przydatnych i praktycznych wskazówek, które pomogą Ci rozwinąć swoje umiejętności społeczne**

Niektóre z nich mogą Ci się na pierwszy rzut oka wydać nieistotne lub nieprzydatne. Ale gwarantujemy, że gdy wypróbujesz je w praktyce, to szybko zmienisz zdanie.

**1. Metoda zdartej płyty**

Metoda ta polega na konsekwentnym powtarzaniu naszej głównej myśli lub tego, co chcemy wyrazić, czy też rzeczy, o które chcemy poprosić. Innymi słowy, jest to powtarzanie tego samego zwrotu w kółko, niezależnie od tego, co mówi druga osoba. Oto przykład rozmowy wykorzystującej takie umiejętności społeczne:

„Proponujemy nową promocję dla …” – „Rozumiem, ale nie jestem zainteresowany, dziękuję.” – „Co myśli Pan o …? – „Rozumiem, ale nie zamierzam tego kupić, dziękuję.” – „Możemy dać Panu specjalną cenę …” – „Nie, dziękuję, nie jestem zainteresowany”. I tak dalej.

**2. Asertywność negatywna**

Jest to pewien przydatny trik, o który warto wzbogacić swoje umiejętności społeczne. [**Asertywność**](https://pieknoumyslu.com/asertywnosc-podstawy-dziecinstwie/) negatywna to po prostu sposób reakcji na dobrze osadzoną w realiach krytykę bez podawania zbytniego uzasadnienia. Na przykład: – „Wykonałeś to zadanie zbyt wolno.” – „Tak, to prawda. Rzeczywiście mogłem zrobić to szybciej. Przepraszam.”.



W ten sposób akceptujesz pozornie krytykę nie dając jednocześnie drugiej argumentów do dalszego wgłębiania się w temat. Taki sposób bywa niezwykle przydatny w wielu przypadkach, warto o nim zawsze pamiętać.

**3. Negatywne przesłuchanie**

Są to kolejne umiejętności społeczne, które można potraktować jako odwrotność opisanej powyżej asertywności negatywnej. Pozwalają one dowiedzieć się tego, co myślą o Tobie inni, w chwili gdy nas krytykują. Inaczej mówiąc, można to porównać do „ciągnięcia za język”.

Metoda ta pozwala ocenić szczerość i intencje osoby krytykującej. Na przykład – „Co przeszkadza Ci w sposobie, w jaki mówię?”. – „Co jest złego w wyjściu do teatru?”. – „Co jest nie tak ze sposobem, w jaki się ubieram?”

**4. Zadawanie pytań**

**Umiejętności społeczne obejmujące zadawanie trafnych pytań pomagają drugiej osobie zauważyć nadmiernie impulsywną reakcję u samej siebie**. Przykład takiego [**pytania**](https://pieknoumyslu.com/pytania-pomocne-pokonanie-trudnosci/) to – „Jesteś zła na coś?”.

**5. Wygaszanie gniewu**

Wygaszanie gniewu obejmuje umiejętności społeczne polegające na pośrednim ignorowaniu treści przekazywanej nam negatywnie nacechowanej wiadomości (mogą to być np. obelgi lub krytyka). Zamiast tego należy skupić swoją uwagę tylko na tym, że druga osoba jest z jakiegoś powodu zła lub rozdrażniona.



Na przykład możemy przenieść ciężar rozmowy z konkretnych treści na jakiś proces zaobserwowany w drugiej osobie, podobnie jak emocje lub zachowania, które ta osoba okazuje.

**6. Metoda „kanapki”**

Jedna z najskuteczniejszych technik doskonalenia pozwalających poprawić swoje umiejętności społeczne zaczyna się od odnalezienia w danej sytuacji jakiegoś pozytywnego aspektu. Następnie należy skupić się na innym aspekcie, tym razem takim, który wymaga poprawy. Ostatnim krokiem na drodze do sukcesu są motywujące słowa, pozwalające poprawić samoocenę i wiarę we własne siły drugiej osoby.

Na przykład – „Wiem, że starasz się zmienić swoje nastawienie. I to naprawdę widać, zauważyłem już sporą poprawę. Myślę, że jeśli uda Ci się poprawić jeszcze to i tamto, to na pewno wkrótce dostaniesz to, do czego dążysz”.

**7. Powtarzanie tego, co czuje druga osoba**

**Powtarzanie tego, co mówi druga osoba pozwala wysłać jej**[**podprogową wiadomość**](https://pl.wikipedia.org/wiki/Percepcja_podprogowa)**, że ją rozumiemy.** Jednak zarazem nie wykazujemy jakiegokolwiek rodzaju zgody z tym, co usiłuje nam ona przekazać.

Efekt jest znacznie lepszy, niż bezpośrednie odrzucenie jej prośby, czy też oczekiwań. Jak w następującym przykładzie: – „Wiem, że pożyczenie ode mnie samochodu jest dla Ciebie bardzo ważne, ale niestety nie mogę się na to zgodzić.”

**8. Okazywanie zainteresowania**

Okazanie zainteresowania oraz uczuć jest podstawą do zapewnienia zdrowia i dobrej kondycji każdego związku. Czasami musimy zrobić coś więcej niż tylko wyrazić to słowami. Można użyć także gestów takich jak uścisk, pocałunek, położenie dłoni na ramieniu, a nawet zwykły [**uśmiech**](https://pieknoumyslu.com/usmiech-nie-pozwol-zmazac/). Okazywanie uczuć także może poprawić nasze umiejętności społeczne.

**9. Wygłaszanie komplementów**

Każdemu z nas się podoba ten moment, gdy zostajemy obsypywanie komplementami, nieprawdaż? Ale oprócz ich otrzymywania, warto także dowiedzieć się, jak dawać je komuś innemu.

**10. Odpowiednie użycie „ja”**

Stwierdzenia zawierające w sobie słowo „ja” są zazwyczaj używane do wyrażania naszej własnej opinii lub naszej wiary w coś wobec innych osób. W sytuacji, gdy chcemy koniecznie przekazać nasze własne zdanie, które uważamy za bardzo istotne w danej sytuacji, nie wahajmy się zaakcentować naszej wypowiedzi słówkiem „ja” lub jego odpowiednikiem.

Czasami jest to konieczne. Między innymi z tego względu, że często to, co jest dla nasz oczywiste, niekoniecznie musi być takie samo dla drugiej osoby. Przykładowo: – „Ja myślę, że…” „Ja wierzę, że…” „Moim zdaniem…”.

**11. Podtrzymywanie rozmowy**

**Podtrzymywanie rozmowy i odpowiednie prowadzenie jej, to kolejne cenne umiejętności społeczne**. Zapewnia ono równowagę między słuchaniem i mówieniem. Sprawia tym samym, że nasz udział w rozmowie staje się zarówno przyjemny, jak i pozytywnie odbierany przez innych jej uczestników.



Niektóre użyteczne zachowania obejmują spoglądanie na drugą osobę (rozmówcę), okazując zarazem oznaki szacunku, jaki wobec niej czujemy. Może to być na przykład potakiwanie, kiwanie głową, czy też kontynuowanie podjętych przez nią [**wątków**](https://krokdozdrowia.com/codzienna-rozmowa-partnerem-6-tematow/).

Ogólnie rzecz biorąc, zawsze możemy poprawić nasze umiejętności społeczne i sposób, w jaki odnosimy się do innych ludzi. Przede wszystkim musimy być jednak na to gotowi i umieć zastosować te zdolności w praktyce.