

**ПОЗИТИВНЫМ МОЖНО СЧИТАТЬ МЫШЛЕНИЕ, РЕЗУЛЬТАТАМИ  
КОТОРОГО ЯВЛЯЮТСЯ ПОРОЖДЕНИЕ НОВОГО ЗНАНИЯ,  
СОЗДАНИЕ ЭФФЕКТИВНЫХ СРЕДСТВ РЕШЕНИЯ  
ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАДАЧ, ФОРМИРОВАНИЕ ГАРМОНИЧНЫХ  
ОТНОШЕНИЙ ПАРТНЕРСТВА И СОТРУДНИЧЕСТВА**

**Позитивное мышление формирует положительные  
эмоциональные состояния и создает основу для дружественного  
поведения. С человеком, мыслящим позитивно, общаться  
исключительно комфортно, а возникающие трудности начинают  
преодолеваться рядом с ним словно сами собой.**

**Педагог-психолог Коротких Н.М.**

# ИСТОРИЯ МЕНТАЛЬНОГО ПОЗИТИВИЗМА

- Психология позитивного мышления зародилась давно, а ее расцвет пришелся на 20 век (в США и Европе) и 21 век (в России). Основы теории позитивного мышления заложил американский писатель Норман Пил. Свои взгляды он изложил в работе «Сила позитивного мышления».
- Американский философ и писатель Ральф Эмерсон в своих работах говорил о необходимости доверять своей внутренней силе и слушать себя. «О природе» и «Доверие к себе».
- Психолог и фармацевт Эмиль Куэ разработал метод, основанный на ежедневном повторении определенных фраз, которые должны принести желаемое.

# НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫЕ КНИГИ О ТОМ, КАК НАЧАТЬ МЫСЛИТЬ ПОЗИТИВНО, ДОСТИЧЬ УСПЕХА И СЧАСТЬЯ.

- «Поцелуй лягушку! Научись превращать проблемы в возможности» Брайан Трейси.
- «Путь к успеху: 101 урок счастливой жизни» Робин Шарма. Девиз этой книги — надо мыслить позитивно. Автор рассказывает о том, как доброе слово, внимание, улыбка, забота могут кардинально изменить мир.
- «Исцели свою жизнь», Луиза Хей. Луиза Хей стояла у истоков концепции самопомощи и издала свыше 30 книг. Читая их, мы учимся мыслить позитивно и верить в силу аффирмаций.
- «Думай и богатей», Наполеон Хилл. Развитие позитивного мышления — основная тема книги Наполеона Хилла. Автор рассказывает, как с помощью правильного мышления добиться успеха, богатства, карьерного роста.
- «Подсознание может все», Джон Кехо. Все, кто читал эту книгу, едины во мнении: она читается очень легко
- «Тайна», Ронда Берн. Всего в мире продано свыше 3 млн экземпляров этой книги. Она учит настроиться на позитивный лад, поднять голову и увидеть удивительный мир вокруг.

## ЧЕЛОВЕК С ПОЗИТИВНЫМ МЫШЛЕНИЕМ



## ЧЕЛОВЕК С НЕГАТИВНЫМ МЫШЛЕНИЕМ





# ПРИНЦИПЫ ПОЗИТИВНОГО МЫШЛЕНИЯ

- Наши мысли материализуются.
- Главное в жизни — любовь. Она всегда сопровождает нас.
- Окружающий мир не ограничен, ресурсы в нем безграничны.
- Каждый из нас — сам автор своей судьбы.
- Любите себя.
- Окружающий мир справедлив: если с вами что-то произошло, то вы это заслужили.
- Наш мир уникален и достоин восхищения.



# ЗАМЕНА НЕГАТИВНЫХ УСТАНОВОК НА ПОЗИТИВНЫЕ

- наши мысли всегда имеют отражение в реальном мире, а значит, если вы считаете, что не справитесь, или вы некрасивы, не умны и т.п. – то так и будет. Замечайте все ваши мысли, имеющие негативную окраску и стремитесь заменить их на позитивные. Думать о себе необходимо в таком ключе: я смогу, я красив (а), я способный и т.п. Продолжайте до тех пор, пока позитивные установки не войдут в привычку.



# ВИЗУАЛИЗАЦИЯ

- Визуализация заключается в представлении желаемого.
- Техника основана на самовнушении. Некоторые ученые считают, что наш мозг не отличает реальные образы и выдуманные. Поэтому считывает то, что мы представляем как реальный объект. Таким образом желаемое претворяется в жизнь. В доказательство этой теории приводят наши ощущения во сне. Они такие же, как в реальности. Если нам страшно во сне, мы ощущаем страх будто на яву. Конечно, визуализацию можно рассматривать только как дополнение к достижению целей. Например, если вы хотите похудеть, представляйте в подробностях, каким будет ваше тело, какую одежду вы сможете носить. Но визуализация не сработает, если вы не будете заниматься спортом и правильно питаться.
- Кроме представления своих желаний, используйте специальные доски. На них клейте все, что связано с вашими мечтами. Доску можно заменить альбомом, блокнотом и др. Важно представлять все в деталях: например, как вы становитесь на весы и видите долгожданный вес, к которому долго стремились. Немаловажно сохранять душевную гармонию, спокойствие и умиротворение.





# АФФИРМАЦИИ

- Аффирмации — это основа того, как научиться мыслить позитивно. Они представляют собой фразы, которые человек повторяет для себя ежедневно на протяжении длительного времени. Эффект от применения этой техники основан на самовнушении и вере в то, что мысли могут материализоваться. Несмотря на кажущуюся простоту и даже примитивность, освоить этот метод довольно непросто. Необходимо настроить свое сознание так, чтобы искренне поверить в материализацию своих мыслей.
- Аффирмации помогают как сформировать позитивное мышление, так и осуществить мечты. На первом этапе используйте выражения, направленные на гармонизацию внутреннего мира, приобретение душевного равновесия. После успешного освоения таких аффирмаций, попробуйте другие виды: на любовь, успех и др.
- Примеры позитивных фраз - «мне везет в делах, я успешно решаю рабочие задачи». Аффирмации можно применять не только к чему-то глобальному, но и к конкретным событиям жизни, к примеру «я успешно выступаю на этом собрании» или «эта деловая встреча проходит продуктивно».
- Если поначалу аффирмации кажутся странными и неуместными, через десятки повторений мозг адаптируется, начинает верить в сказанное и старается находить ему подтверждения в жизни.



# УПРАЖНЕНИЕ «МОЙ ИДЕАЛЬНЫЙ ДЕНЬ»

- Выделите время и опишите в подробностях свой идеальный день. Уделите особое внимание вашим личным предпочтениям и жизненным ценностям, определите, что важно лично для вас, например:
  - провести время с близкими;
  - найти время для любимого хобби;
  - отдохнуть на природе;
  - поработать над интересным проектом;
  - побездельничать, ничего не делать, полистать журнал;
  - таким образом, это может быть любой вид деятельности, который приносит вам радость и удовольствие.
- Следующий этап – воплощение в жизнь, т.е. нужно просто прожить ваш «идеальный день» и отметить для себя что получилось, а что нет.
- Какие эмоции вы при этом испытали? Радость, удовлетворение, умиротворение...? Если что-то не вышло, просто нужно написать новый «идеальный день» и опять прожить его в реальной жизни.
- Упражнение выполняется до тех пор, пока вы не почувствуете удовлетворение от происходящих изменений в вашей жизни.

## УПРАЖНЕНИЕ «+5»

- Суть этого упражнения очень проста: необходимо сделать ревизию всех негативных событий, который занимают ваш разум. Для каждого негативного события нужно найти 5 выгод, 5 положительных сторон конкретной проблемы, например, вас уволили с работы (тьфу-тьфу). Выгоды от сложившейся ситуации:
  - появилась прекрасная возможность отдохнуть немного;
  - работа все равно не приносила удовлетворения, поэтому появилась возможность найти что-то более интересное;
  - можно отоспаться;
  - отличный шанс устроится более высокооплачиваемую должность и ;
  - отсутствие зарплаты – замечательный повод научиться более рационально вести личный бюджет.

# «МИРНЫЙ ДОГОВОР С ПРОШЛЫМ»

- У большинства из нас найдутся неприятные ситуации прошлых лет, которые мы прокручиваем в голове и эмоционально переживаем вновь и вновь. Это лишнее. Прошлого не изменить, и тащить такой груз за собой незачем.
- Помните, что эмоции всегда генерируются мыслями, и только вы можете изменить ваши модели мышления. Для этого нужно:
  - концентрировать внимание на текущем моменте, находить радость в том, что вы делаете сейчас в данную минуту времени;
  - мысленно, вслух или на письме простите обидчика или самого себя.
- Представьте, что проблема из прошлого сгорает в огне, тонет в океане или рассыпается от удара. Опишите случившееся на бумаге и сожгите либо утопите ее на самом деле.

# ЗАПИСЫВАЙТЕ СЛУЧИВШИЕСЯ ЗА ДЕНЬ ПОЗИТИВНЫЕ СОБЫТИЯ

- Неважно, насколько они значительны и в какой сфере жизни произошли. Чем больше их, тем лучше, но начать стоит хотя бы с 3-5. Затем укажите, какие действия привели к этим событиям. К примеру, знакомство с полезным человеком состоялось благодаря принятому приглашению от друзей выехать с ними на природу.
- Упражнение моментально повышает настроение и вырабатывает привычку обращать больше внимания на положительные события.
- Мартин Селигман «Путь к процветанию. Новое понимание счастья и благополучия».





## Чаще улыбайтесь

Даже натянутая улыбка через какое-то время становится реальной и улучшает настроение. К такому выводу пришла американский социальный психолог Эми Кадди, автор книг о влиянии языка тела на формирование позитивного мышления и личностных качеств.

- **Не запрещайте себе испытывать негатив**

Мыслить исключительно оптимистично невозможно, и попытки это сделать приведут к еще большему расстройству. Проговорите вслух имеющиеся эмоции и позвольте себе испытывать их в течение какого-то отрезка времени. К примеру:

«Я зол, я буду злиться еще 10 минут, дам выход злости, порвав эту ненужную бумажку». Выплеснув негатив, переходите к трезвой оценке ситуации.

- **Слушайте оптимистичную музыку**

Согласно материалу, опубликованному в 2012 году в издании The Journal of Positive Psychology, это весьма эффективный способ развивать позитивное мышление.

- **Делайте что-то для других людей**

Это могут быть благотворительность, приятные слова или помощь коллегам и близким. Удовлетворение от сделанного, признательность людей и осознание, что у других проблемы и сложности могут быть куда серьезнее, принесут огромный заряд позитива.

- **Устраивайте себе каждый день мини-отпуск**

Выделяйте ежедневно полчаса-час на то, что доставляет радость. Прогулка, встреча с друзьями, чтение, игра в футбол, ванна с пушистой пеной, ароматный чай с пирожным... В течение «отпуска» постарайтесь не думать о насущных делах и проблемах, наслаждайтесь каждой минутой.

## В ЧЕМ КЛЮЧЕВОЙ СМЫСЛ ПОЗИТИВНОГО МЫШЛЕНИЯ?

- В основе позитивного мышления лежит осознание человеком собственных жизненных целей и стремление реализовать эти устремления, не ожидая от других людей соответствия своим желаниям.
- Поэтому человек, мыслящий позитивно, говорит и думает о том, что есть, а не о том, чего нет; о том, чего желает добиться, а не о том, от чего хотелось бы избавиться.
- Человек, мыслящий и высказывающийся позитивно, умеет публично признавать свои ошибки и с легкостью выбирать более конструктивный путь сотрудничества, концентрируясь на главном. Человек, мыслящий позитивно, может стать мастером высказывания.

## В ЧЕМ КЛЮЧЕВОЙ СМЫСЛ ИСКУССТВА ВЫСКАЗЫВАНИЯ?

- В основе искусства высказывания лежит понимание человеком факта, что высказывание в общении — это, прежде всего, *воздействие*.
- Если человек понимает истинную роль высказывания, то будет строить общение, осознавая, что и зачем он делает, какую реакцию старается вызвать, к каким действиям подталкивает. Следовательно, говорить он будет не так, как мыслит про себя, а так, чтобы быть адекватно понятым .
- Чтобы овладеть искусством высказывания, необходимо научиться отдавать себе отчет в том, что никто не обязан понимать нас с полуслова, с полувзгляда, да еще так, как мы сами себе это представляем

# ГЛАВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ПОЗИТИВНОГО ВЫСКАЗЫВАНИЯ

- 1. Предполагать позитивные намерения людей (заблаговременное волевое доверие, обеспечивающее способность слушать и слышать).
- 2. Думать или говорить о том, что существует, а не о том, чего не существует.
- 3. Думать и говорить о возможностях, а не о препятствиях и трудностях (что можно сделать лучше? Любая трудность — это возможность).
- 4. Думать и говорить о том, чего я хочу, а не о том, чего я не хочу (желать, а не ожидать).
- 5. Верить в достижимость своих целей.
- 6. Высказывание — это воздействие.
- 7. Уметь легко признавать свои ошибки, извлекая уроки.
- 8. Ответственность vs вина (чувство вины исключает ответственное отношение, они противоположны).



# ГОВОРЮ ОТ СЕБЯ

- Любые высказывания должны строиться от первого лица, с использованием личных местоимений (так называемые Я-высказывания).
- Когда человек выражается в Я-высказываниях, это заставляет его осознавать субъективность своего восприятия. В отношении окружающих это чрезвычайно экологичный способ общения: в Я-высказываниях невозможно обвинять или упрекать и, таким образом, крайне затруднительно вызвать кого-либо на конфликт, даже если специально постараться, ведь вы говорите о себе, а не оцениваете поступки другого:
- «я чувствую...»;
- «я считаю...»;
- «я желаю...»;
- «мне показалось...»;
- «я ощущаю...»;
- «я думаю...» и т. д.

## ГОВОРЮ ЗА СЕБЯ

- «мы не думаем, что...»
- «думаю, никто из присутствующих...»
- «я уверен, что всегда...»
- «мы не станем...»
- «они ничего не хотят понимать, им до нас вообще нет никакого дела...»
- «ты все время поступаешь так...»
- в «я не думаю, что...»;
- в «мне кажется, что большинство из присутствующих...»;
- в «я уверен, что этот человек в таких ситуациях всегда...»;
- в «я не стану этого делать и желаю, чтобы все присутствующие...»;
- в «они не желают понять, что..., им нет дела до наших проблем с ...»;
- в «мы встречаемся с тобой только третий раз, и все три раза ты опаздываешь...» и т. п.

# Я ВЫБИРАЮ, ЧТО ДЕЛАЮ

- «я должен...»
- «я обязан...»
- «мне надо...»
- «мне необходимо...»
- «мне нужно...»
- «это мой долг»
- в «я хочу...»;
- в «я желаю...»;
- в «мне интересно...»;
- в «я стремлюсь к ...»;
- в «я намерен...»;
- в «я планирую...» и т. п.

# Я ДЕЛАЮ, ЧТО ВЫБИРАЮ

- «я вынужден...» в «я испытываю потребность...»;
- «меня заставили» в «я решил, что дешевле будет сделать...»;
- «мне пришлось солгать» в «я солгал потому, что сказать правду — означало бы...»;
- «она раздражала меня...» в «я раздражаюсь, когда она...»;
- «я еще ничего не успел предложить, а он уже набросился на меня с упреками» в «я сделал что-то, что позволило ему упрекать меня, даже не выслушав»;
- «он всякий раз заставляет меня оправдываться» в «я всякий раз начинаю оправдываться, когда он...»;
- «они думают, что я...» в «мне показалось, что они могут подумать...»;
- «после того, как она обиделась...» в «после того, как она резко встала и ушла, я решил, что она обиделась...» и т. п.



## ПЕРЕВОЖУ НЕГАТИВ В ПОЗИТИВ

- «я желаю не бояться повторного отказа» в «я хочу уметь легко воспринимать повторный отказ»;
- «я не хочу раздражаться» в «я хочу быть отрешенным в ситуациях...»;
- «я хочу не волноваться при ...» в «я хочу чувствовать себя уверенно при ...»;
- «я не люблю, когда ко мне обращаются таким тоном» в «я люблю, когда со мной говорят уважительно»;
- «он не сделал...» в «он сделал...»;
- «я тебя люблю, но хочу...» в «я тебя люблю и хочу...»;
- «я хотел бы видеть, что...» в «я хочу видеть, что...»;
- «я не желаю с тобой конфликтовать» в «я хочу добрых и доверительных отношений с тобой»;

## ПЕРЕВОЖУ В КОНКРЕТИКУ

- Не неопределенные, индифферентные индексы и ссылки («это», «этого», «эти», «те», «того», «такие» и т. д.) переводить в конкретику, даже «он», «она», «они», «тех» заменять на конкретные имена. Например:
- «работать с такими клиентами» в «работать с трудными клиентами»;
- «это состояние мне мешает» в «состояние обиды мешает мне...»;
- «те твои действия повлекли за собой...» в «твой уход повлек за собой...»;
- «эти твои выходки у меня уже в печенках» в «ты сейчас начала кричать еще до того, как дослушала меня»;
- «на этом основании можно сделать вывод...» в «на основании того, что ..., можно сделать вывод...» и т. д.

## РАЗДЕЛЯЮ ФАКТ И ОТНОШЕНИЕ К НЕМУ

- « Личность — это ответственный, решительный, волевой, целеустремленный, уважаемый и т. д. человек» (это оценочное определение — мы как бы говорим: «хороший человек»), «Личность — это все социальное в человеке, т. е. воспитанные в человеке роли, моральные нормы, убеждения, социальные чувства, общие знания, способы общения и поведения» (пример описательного определения);
- «Мне сложно сейчас высказаться адекватно» (пример оценочного высказывания). «Мне сложно сейчас высказаться адекватно, потому что ...»(делается попытка выхода на описание);
- «Я требую уважения!» (оценочное требование). «Я требую приходить на работу вовремя!» (описательное требование);
- «Мне нравится, когда родители заранее хорошо ко мне относятся» (оценочное высказывание). «Мне нравится, когда родители внимательно слушает меня с самого начала беседы» (выход на описательное высказывание) и т. п.

# ВЫСКАЗЫВАЮСЬ НЕВЕРБАЛЬНО

- Любое высказывание — это не только и не столько слова. Слова — это только вербальная часть того воздействия, которое мы оказываем, высказываясь.
- «Я люблю тебя» (сказал он со скрещенными на груди руками, процедив слова через стиснутые зубы и отвернувшись в сторону);
- «Я доверяю тебе!» (пытается убедить, сцепив руки за спиной);
- «Да, поверьте, мне это нужно» (закрывая рот рукой и отодвигая от себя лежащий рядом предмет);
- «Что вам подсказать?» (увеличивая дистанцию в общении) и т. д.



## ГОВОРЮ ЧУВСТВАМИ

- «Да, я счастлив сегодня. Замечательный день» (тоном жалости к себе и растерянности);
- «Я не желаю с вами ссориться» (с интонацией упрека);
- «Кошмар! Это невозможно вынести» (тоном восхищения и обожания);
- «Я ждал тебя целый час» (с интонацией удивления и внимательного интереса);
- «На самом деле я попытался выявить недостатки...» (оправдываясь и пугаясь);
- «Нет. У меня на самом деле не получилось...» (тоном принижения своих достижений, мол, хвалите меня еще);
- «И как ты мог забыть про такое? Ты сильно подвел меня» (тоном изумления и констатации факта);
- «Мне трудно понять тебя» (с интонацией «я очень хочу понять тебя, помоги мне»);
- Она: «Уходите, я не желаю вас видеть!» (с интонацией: «Ну обнимите же меня скорее и поцелуйте!»). И если он уйдет, она будет разочарована — она на самом деле не того желала, он услышал только часть высказывания) и т. д.

## ГОВОРЮ О ЧУВСТВАХ

- «Сейчас я чувствую себя очень подавленным и раздраженным, и, чем больше я слушаю тебя, тем меньше во мне желания понимать и разбираться. Я-то знаю, что на самом деле люблю тебя, но сейчас я выхожу из себя и ничего не могу с этим поделать. Пожалуйста, давай завтра поговорим об этом...» (как вы думаете, можно после этих слов продолжать столь же ожесточенную склоку?);
- «Я очень хочу эффективно работать на вас. Для меня важно сделать работу предельно хорошо, так, чтобы вы приглашали меня снова и снова. Вместе с тем есть моменты, в которых я не смогу ничего сделать без вашей заинтересованности и участия. Вы поможете мне?» (как вы думаете, какой будет ответ?);
- «Я хочу видеть тебя счастливой. Мне так нравится, когда ты улыбаешься. Я схожу с ума от счастья, когда ты смеешься так открыто и беззаботно»;
- «Я ждал этого очень долго. И теперь уверен, что можно было не ждать пассивно, а предоставить себе возможность овладеть этим знанием. Глупо жалеть об этом, но едкая злость на самого себя мешает мне радоваться сейчас ...» и т. д.

# РАССТАВЛЯЮ АКЦЕНТЫ

- «Вы желаете воспользоваться этой нашей услугой?» (претензия на личный контакт, оказывает давление);
- «Вы желаете воспользоваться этой нашей услугой?» (заставляет сомневаться в возможностях, торопит, выказывает нетерпение);
- «Вы желаете воспользоваться этой нашей услугой?» (удивляется, вызывает подозрение о качестве услуги, вызывает на конфиденциальность);
- «Вы желаете воспользоваться этой нашей услугой?» (уточняет, напоминает — мол, есть и другие);
- «Вы желаете воспользоваться этой нашей услугой?» (привлекает внимание к себе, к своей фирме, ждет чего-то);
- «Вы желаете воспользоваться этой нашей услугой?» (задает риторический вопрос, стараясь создать комфортную атмосферу).

# СПРАШИВАЮ

- ***Переводим закрытые вопросы в открытые (открываем собеседника):***
- «Вам что-то подсказать?» в «Что вам подсказать?»;
- «Вас что-то интересует?» в «Что вас интересует?»;
- «Ты хочешь поделиться этим со мной?» в «Что ты хочешь этим сказать?»;
- «Для тебя это важно?» в «Чем это важно для тебя?» и т. д.
- ***Примеры альтернативных вопросов***
- «Вы будете расплачиваться по карточке или наличными?»;
- «Тебе чаю или кофе?»;
- ***Примеры использования сократовских вопросов***
- «Ты сказал, что..., ты имел в виду, что...?»;
- «Вначале ты сказала, что..., а теперь утверждаешь, что..., противоречие?»;
- «Давай попробуем определиться в главном, хорошо? Что в этом для тебя самое важное? Почему не другое?» и т. д.



## ПРИМЕРЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИЗОЛИРУЮЩИХ ВОПРОСОВ

- «Я вижу, что-то заставляет вас сомневаться, давайте попробуем прояснить причину. Возможно, мне следует показать вам что-то другое» (это пока только подход к изолирующему вопросу). «Если вы подарите это, какая будет реакция?» (сам изолирующий вопрос);
- «Допустим, ты скажешь ему то, что может заставить его не принять твоих условий» и т. д.

## СМЕЮСЬ И РАДУЮСЬ

- Улыбайтесь, смейтесь, шутите, подкалывайте! В основе чувства юмора лежит глубоко философское умение играть значениями вещей, а значит, умение осмысливать мир, бытие в мире, вырываясь за рамки контекста и установок, за пределы ролевых стереотипов и социальных шаблонов.



# СПРАШИВАЮ ОБРАТНУЮ СВЯЗЬ

- «Правильно ли я понял, что самым важным для вас в этом является...?»;
- «Буду ли я прав, если скажу, что...?»;
- «Мне показалось, или вы на самом деле считаете, что...?»;
- «Вы чувствуете, что...?»;
- «Давайте я попробую пофантазировать на эту тему, а потом вы мне скажете, насколько я оказался прав?..»;
- «Я о том говорю?»;
- «У нас как минимум три способа сделать это, вам какой удобнее?»;
- «Мне нужно минут двадцать на то, чтобы проговорить все важные моменты. У нас есть на это время сейчас или лучше встретиться позже?» и т. д.

# СЛУШАЮ ЭФФЕКТИВНО И ДАЮ ОБРАТНУЮ СВЯЗЬ

- Слушать эффективно — значит присоединиться, использовать поддерживающее, активное и эмпатийное слушание.
- Присоединиться — значит на время общения с партнером стать похожим на него по особенностям восприятия, реагирования, поведения.
- Активное слушание — это когда мы еще позволяем себе усиливать какие-то важные моменты в речи собеседника.
- Эмпатийное слушание — это когда мы фактически разделяем состояние собеседника, понимаем его как бы изнутри.
- Виды обратной связи:
  - позитивная;
  - сбалансированная;
  - развивающая.

## Цели обратной связи:

сообщить партнеру (коллеге) результаты его работы с выделением сильных и слабых сторон;

обеспечить принятие своих результатов и их оценку;

обеспечить мотивацию к развитию;

дать рекомендации, которые бы помогли самостоятельно развивать приоритетные компетенции;

развить управленческий и лидерский потенциал ;

мотивировать на профессиональное развитие и карьерный рост;

повысить понимание личной ответственности за свое развитие.

## Принципы обратной связи

Партнер — зрелая личность

Излишнее смягчение обратной связи может побудить менее серьезно относиться к изменению своего поведения.

Не следует брать на себя ответственность за чувства других.

Нужно быть искренне заинтересованным.

Делать то, что говоришь, и говорить то, во что искренне веришь.

## Критерии эффективной обратной связи:

конкретность;

конструктивность;

двусторонний (диалоговый) характер;

позитивность последствий;

мотивация на развитие.



**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!**

