***Как правильно общаться***

* Помни золотое правило: *«Относись к людям так, как хочешь, чтоб они относились к тебе»*
* Чаще улыбайся.

Ничто не ценится так дорого и не стоит так дёшево, как улыбка.

* Во время разговора не перебивай собеседника.
* Научись уступать другим.
* Если чувствуешь, что не прав, не настаивай на своём.
* Всегда оказывай помощь, если тебя об этом просят, это обязательно к тебе вернётся.
* Никогда не обзывай, не оскорбляй, и не унижай людей.

*Постарайся следовать этим советам,*

*и у тебя всегда будет много друзей.*

**Приложение №1**

**МКОУ Першинская СОШ**

****

Материал подготовила:

педагог-психолог Паимцева Т.Г.

**Десять правил общения**

1. **В первую очередь интересуйтесь другими людьми и делайте это искренне, ваше дело – вторично.** Хорошего контакта не будет, если Вас волнуют только собственные дела.
2. **Будьте хорошим слушателем.** Умейте слушать. Часто это бывает более ценным, чем умение говорить. Позвольте сначала высказаться другому человеку, а потом говорите сами, с учетом услышанного.
3. **Скажи, что ты можешь дать.** Люди хотят общаться с теми, кто может принести «пользу». Не расхваливайте себя или качество своих услуг и способностей. Лучше скажите конкретно, что будет иметь человек, если примет Ваши предложения.
4. **Критикуйте  осторожно.** Часто критика бывает бумерангом. Критикуйте не личность, а только действия и поступки. Не обвиняйте людей в непонимании, упрямстве, неспособности слушать, в неумении сдерживаться. Перестаньте обвинять вообще!
5. **Без металла в голосе.** Большинство людей не любят, когда им приказывают, напоминают об их обязанностях или говорят с ними в приказном, высокомерном, назидательном или поучительном тоне. Убирайте металлические нотки в своем голосе! Представьте, что перед Вами хороший приятель или человек, желающий им стать. Не возвышайте себя, говорите мягко, спокойно, доверительно.
6. **И Вы можете быть виноваты.**  
   Если случилось нечто приятное, то, каждый желает сделать себя «героем» успеха. Во всякого рода неприятных происшествиях, люди склонны искать причину не в себе, а винить других людей. Научитесь разделять с другими  ответственность за случившееся, а лучше ищите причину в себе.
7. **Хвалите людей**. Говорите о достоинствах других людей.
8. **Сделайте «агрессора»  своим другом.**  
   Когда мы имеем дело с агрессивным и нетерпимым человеком, как правило, у нас возникают раздражение или обида. Попробуйте войти в его положение.
9. **Не ссорьтесь. Уважайте мнение другого человека.**  
   Этот принцип вовсе не означает уступки и полное молчание. Будьте выше ссоры.
10. **Улыбайтесь!**  
    Глядя на добродушно улыбающегося человека, даже самые агрессивные люди становятся более миролюбивыми. Искренняя, доброжелательная улыбка не может испортить ни одно лицо, а подавляющее большинство лиц делает более привлекательными.

***Успехов в общении!***

**Для того чтобы своим откровенным мнением не обидеть человека, придерживайтесь следующих *правил*:**  
1. Давай обратную связь только тогда, когда тебя об этом попросят.  
2. Говоря о своих мыслях и чувствах, скажи о том, какие конкретно слова, поступки их вызвали. Не говори о человеке в целом (не стоит говорить: «Ты не умеешь общаться!», скажите: «Ты перебиваешь собеседника, не слушаешь его, не стараешься понять его точку зрения»).  
3. Говори так, чтобы не обидеть и не оскорбить другого человека (не употребляй оскорбительных слов, не ругай, не обзывай и т.д.).  
4. Не давай оценок (ведь ты не выше и не лучше другого человека — вы разные).  
5. Не давай советов. Слова: «Я бы на твоем месте…», «Ты должен…» — под запретом. Не стоит поучать — пусть человек сам выбирает, как поступить, ему виднее.

**ОСНОВА ОТНОШЕНИЯ СОБЕСЕДНИКА К НАМ ЗАКЛАДЫВАЕТСЯ   
В  ПЕРВЫЕ 15 СЕКУНД ОБЩЕНИЯ С НИМ.**  
Специалистами  замечено:   чтобы  с  самого  начала  знакомства  или беседы расположить к себе собеседника,  нужно дать ему, как минимум три психологических  «плюса»,  существует,  конечно,  множество возможных «плюсов», но наиболее универсальные   из   них:   **комплимент,   улыбка,   имя   собеседника   и   поднятие его значительности.**

****