**Общение** - это необходимый обмен опытом, знаниями, мыслями, чувствами. Без общения человек не может познать ни окружающий мир, ни себя самого. Не может также оценить свои поступки, мысли.

         Только благодаря сотрудничеству с другими людьми человек обретает новые идеи. Без общения человек заболевает странной болезнью, которую можно обозначить как **«сенсорный голод»** — дефицит впечатлений, информации, эмоций. Происходит так потому, что человек испытывает потребность в общении так же, как в еде или движении.

          В науке принято разделять людей на экстравертов и интровертов. С каждым типом необходим свой стиль общения.

         **Экстраверты** - люди, которые испытывают большую потребность в общении. Они коммуникабельны. Умеют радоваться своим успехам и успехам окружающих. Сами говорят много, откровенно, без двойного смысла. У таких людей множество контактов в различных социальных сферах. Часто они становятся лидерами в коллективе, в компании.

         **Интраверты** - люди, которым общаться иногда тяжело. Часто даже близкие не могут предположить, что они чувствуют. На контакт такие люди идут неохотно и обсуждают свое состояние только изредка, в большинстве случаев они переживают все в себе. Такое положение вещей не располагает к искренности, поэтому интроверты остаются без друзей, в одиночестве.

          Если вы экстраверт, то не заставляйте окружающих вас людей выслушивать длинные монологи. Больше старайтесь слушать своих близких, давайте им возможность раскрыться и рассказать о своих переживаниях. Ваши беседы не должны быть поверхностными, избегайте болтовни.

          Если вы интроверт, то старайтесь контактировать со многими людьми, даже если для вас крайне тяжело общаться. Желательно, чтобы это были люди разных возрастов. Специально готовьте себя к тому, что вам будет необходимо вести беседу.

    ***Обиды***

Многие болезни возникают из-за нашей нервозности. С жалобами на сердце, желудок приходят на прием к врачу часто люди, обиженные на то, что с ними поступили несправедливо. Такие люди погружаются в мрачное чувство обиды, распаляют его и доводят себя до сильнейшего нервного расстройства. Ученые отмечают, что состояние обиды равносильно медленному и длительному истязанию. Обиженный человек тяжело переживает все события, которые способны «уколоть» его. Он подавлен и неуверен в себе. С этим состоянием необходимо бороться, но главное - стараться его не допускать.

**Совет № 1**

Простите своего обидчика, вспомните высказывание философа Сенеки: «Лучшее лекарство от обиды — прощение». Простите и забудьте. Попробуйте использовать самовнушение: «Забыть и никогда не вспоминать».

**Совет № 2**

Попробуйте найти вашему обидчику оправдание. Посмотрите на сложившуюся ситуацию объективно,  может быть, вы допустили ошибку, оказались не правы. Будьте выше обиды, пожалейте человека, который не умеет правильно вести себя в обществе и поэтому совершает ошибки.

**Совет № 3**

Попробуйте найти в себе силы отнестись к этой ситуации таким образом, чтобы извлечь из нее урок. В следующий раз вы будете осторожнее, осмотрительнее. Ведь в нашей жизни ничто не проходит бесследно и практически все приносит пользу.

**Совет № 4**

Определите, что приносит больше огорчений, вреда - факт, который обидел вас, или размышления об этом факте. Именно от таких размышлений больше вреда для здоровья. Избавьтесь от них, и обида уйдет сама собой. Отвлекитесь, и вы почувствуете себя свободно и легко.

**«Настройте» настроение**

         У каждого из нас бывают скверные минуты. Мы бываем подавлены, расстроены, раздражены. Но ни в коем случае нельзя срывать свое дурное настроение на других, тем более что человеку, у которого плохое настроение, все кажется мрачным и искаженным. И человек становится придирчивым, несправедливым. Психологи отмечают, что заразиться плохим настроением легко. Уныние передается окружающим, которые находятся в непосредственном контакте с унылым человеком.

           Люди, которые склонны к пессимистическим оценкам происходящего, встречаются реже, чем те, у которых жизнерадостность стоит на первом месте. Это - особенности характера. И каждому необходимо об этом помнить.

           Пессимист постоянно тревожится по каждому пустяковому поводу, вспоминает прошедшие обиды, ворчит. Побороть это можно, только разобравшись в причинах своего настроения.

**Совет № 1**

Постарайтесь отграничивать существенное от несущественного, не застревайте на досадных мелочах, ищите хорошее.

**Совет № 2**

Постарайтесь научиться радоваться малым успехам, переключаться с плохого на хорошее.

Освобождение, даже краткое, от отрицательной эмоции заряжает наш организм новой энергией и дает возможность успешно противостоять плохому.

**Совет № 3**

Найдите маленький якорь спасения. У кого-то это спорт, у кого-то - стихи, у кого-то - прическа и т. д. Настроение влияет на внешность, а внешность - на настроение.

**Совет № 4**

Когда у вас плохое настроение, попробуйте улыбнуться. Расправьте плечи, пусть даже через силу, и вы почувствуете, как плохое настроение отступает.

**Совет № 5**

Постарайтесь выспаться — это дает возможность освободиться от отрицательных эмоций.

**Совет № 6**

Воспитывайте в себе положительный настрой. Относитесь к проблемам философски - это поможет вам избежать заболеваний, связанных с нервами.

**Как расширить свой круг общения**

Особых, необыкновенных рекомендаций здесь не требуется.

          **Во-первых**, не пытайтесь заинтересовать людей собой. Психологи установили, что такие действия отталкивают окружающих, создают проблемы в общении. Если человек при знакомстве говорит только о себе, скорее всего, он останется в одиночестве. Мало вероятно, что у собеседника появится интерес к человеку, который видит в рядом стоящем только объект для передачи информации. Поэтому искренне интересуйтесь человеком, который находится рядом с вами. Найти тему, которая будет близка ему, не очень сложно. Скорее всего, она связана или с семьей, или с работой, или с хобби. Начиная с общих вопросов, вы сможете найти ту тему, которая близка вашему собеседнику. Известно, что человек, который не проявляет интереса к окружающим, испытывает серьезные трудности в жизни и причиняет много неудобств своим близким. Из таких людей получаются неудачники. Восхищайтесь достижениями своих близких. Дайте им почувствовать, что они лучше. Не вредно также иногда говорить об этом своим подчиненным и начальнику. Запишите дни рождения знакомых в календарь и не забывайте отослать поздравительную открытку. Отвечайте на телефонные звонки голосом, который бы уверял собеседника, что тот позвонил не зря. В общем, интересуйтесь окружающими вас людьми.

            **Во-вторых**, психологи считают, что человек может быть счастлив во многих ситуациях. Его состояние зависит от того, что он думает, а не от того, что происходит вокруг. Исследования показали, что с человеком, который испытывает состояние счастья, удачи, легче общаться. У него лучше складываются отношения с сослуживцами на работе и с близкими дома. Поэтому старайтесь улыбаться собеседнику. Но улыбка должна быть настоящей, а не натянутой. Если вы будете улыбаться, то почувствуете новый прилив сил и увидите, как окружающие вас люди улыбаются вам в ответ. Этот простой способ дает поразительные результаты. Улыбка налаживает контакты между людьми лучше, чем стол переговоров. Если вы редко улыбаетесь, то попробуйте тренироваться перед зеркалом в одиночестве, так как неискренняя улыбка вызывает раздражение, недовольство окружающих. Помните, что именно улыбку запоминают люди, которые общаются с вами.

            **В-третьих**, человек обязательно гордится своим именем, он лелеет глубоко внутри своей души надежду, что это имя будет постоянно произноситься при встрече с ним. При встрече всегда старайтесь произнести в разговоре несколько раз имя собеседника. Если вас познакомили, то запомните имя собеседника. Человек, имя которого вы произносите, скорее всего, будет относиться к вам доброжелательно, так как вы проявили внимание к его персоне.

            **В-четвертых**, во время ссоры, когда человек особенно раздражен, он хочет высказать свою точку зрения. Некоторые люди, и их считают хорошими собеседниками, только задают вопросы и слушают. Поэтому постарайтесь всегда выслушивать своего собеседника, особенно если он расстроен и раздражен. Поощряйте его вопросами, относящимися к делу, интересуйтесь мнением вашего собеседника. Вы почувствуете, как близки стали вам люди, которых раньше едва знали. Не думайте, что слушание - это пустая трата времени. Скорее всего, вы увидите, сколько вокруг вас интересных людей, потому что они работают в другом месте, живут в другом районе, отдыхали не там, где вы. Вы это узнаете, и, возможно, вам что-то пригодится в дальнейшем.

             **В-пятых**, каждый человек, с которым мы встречаемся на жизненном пути, считает, что он в чем-нибудь выше вас. И это правильно, так как у него может быть красивее голос или он умеет лучше играть на саксофоне. Но хотя этот человек уверен в своем превосходстве, ему просто необходимо, чтобы вы это заметили. Поэтому для лучшего налаживания общения с окружающими говорите о том, что интересует вашего собеседника и в чем он преуспевает. Замечание, даже сказанное одним предложением, о том, что у собеседника красивые волосы, четкая дикция, прекрасный почерк, обладает волшебным действием. Человек начинает чувствовать, что он значим, что он превосходит окружающих, пусть даже по длине волос. Поверьте, это дает хороший результат. Используйте это правило везде и всегда. И вы почувствуете, что окружающие обратят на вас внимание, а многие из них даже постараются установить с вами приятельские отношения.

**Как изменить взаимоотношения с человеком, не конфликтуя**

            Часто люди пользуются критикой для того, чтобы что-то изменить во взаимоотношениях. И поступают неверно. Психологи утверждают, что человек, выслушивающий критические замечания, обязательно начнет обороняться и искать себе оправдания. Даже если критика справедлива, она ранит чувство собственного достоинства, поэтому не приносит результатов. Критика задевает гордость и ведет к конфликту. Она ведет к тому, что человек будет искать «бумеранг», т. е. возможность сделать замечание критикующему. Поэтому когда вы хотите изменить что-либо во взаимоотношениях с людьми или в самом человеке, то начинайте разговор с признания его достоинств, с похвалы, а потом сделайте замечание. Но старайтесь сделать это не прямо, а замаскированно. Прямое замечание воспринимается как вызов, укор и вызывает раздражение.

            Замаскировать замечание лучше всего таким образом: расскажите сначала о своих               ошибках в прошлом, о том, как вы попали в неприятную подобную ситуацию и как вышли из нее. Позже можно сказать, что сейчас ситуация такая же и вы попробуете выйти из нее вместе. Благодаря такой политике, вы сможете разобраться в случившемся. Поэтому задайте своему собеседнику ряд вопросов, но не приказывая. Скажите, что это поможет сохранить престиж. Уверьте, что вы хотите разрешить ситуацию таким образом, чтобы рейтинг ни у кого не понизился. Выскажите свои предложения и попросите комментарии собеседников. Если вы утвердились в плане действия, то начинайте.

               При достижении успеха, даже малейшего, высказывайте свое одобрение. Отмечайте каждую удачу. Делайте это искренне и щедро. Отрицательные эмоции сдерживайте. Все эти действия помогут достичь желаемого результата. Если же вы будете замечать промахи, то желание работать, выполнять намеченные действия пропадет. Чтобы этого не случилось, создайте обстановку, в которой исправить ошибку будет возможно, но при этом не связано с большими трудностями. Трудности пугают любого человека, тем более того, который совершил уже ошибку. Пусть у него появится впечатление, что сделать намеченное будет легко, по крайней мере, возможно. Необходимо, чтобы человек уверился в успехе. Для этого создайте ему репутацию, которую хотелось бы оправдать. Добейтесь, чтобы он рад был сделать то, что вы предлагаете.

Психологи установили, что человек, которого попрекают и критикуют, теряет уверенность в себе и выполняет работу «спустя рукава», боясь сделать еще одну ошибку.  Но если такому человеку оказывают доверие и делают это при других, то он старается выполнить работу аккуратно и достойно. Делайте выводы!

         Если конфликт все же произошел и вы находитесь с кем-то в ссоре, то вспомните русскую пословицу о «худом мире». Психологи соглашаются с этим высказыванием, так как «худой мир» способен преобразоваться в нормальный. А ссора - это статичное состояние, при котором негативные эмоции копятся, а диалога не происходит. Поэтому необходимо прервать ссору, сделав первый шаг. Еще древние считали, что первый шаг делают сильные люди. Первый шаг всегда самый сложный, но если вы решились на него, значит, достигли определенной зрелости в общении. Готовьте себя к любой реакции. Могут быть сказаны общие слова или извинения, человек может защищаться или растеряться и т. д. В любой ситуации необходимо помнить, что мы живем среди людей, которые подвержены эмоциям и действуют нелогично. Но, скорее всего, если вы будете держаться открыто и искренне, разговаривать дружелюбно и честно, «буря» быстро пройдет и наступит примирение. При такой ситуации партнеру будет легче признать свою вину, тем более, если вы признаете свою. Известно, что в любом конфликте виноваты двое. Пусть ваша вина меньше, но, признав ее, вы почувствуете спокойствие и умиротворение, тем более, когда вам ответят тем же. К сожалению, это не решит всей проблемы. Любую проблему сразу решить практически невозможно.

         Конфликт уладить - тоже. Поэтому постепенно увеличивайте время общения. Начиная даже с 5 минут по телефону или при встрече. Такое общение потребует терпения. Но напряжение можно снять чем-либо отвлекающим, а также мыслью, что обязательно все наладится со временем. Не торопитесь — это может нарушить диалог и отпугнуть партнера. Будьте осторожны в своих действиях. Поменяйте некоторые свои привычки, чтобы не возродить воспоминания о прошлом. Нельзя вести себя так, как раньше. И нельзя вспоминать о прошлой обиде, обвиняя себя или другого. Вспоминая прошлое, вы будете затрагивать те моменты, которые еще болезненны и для вас, и для партнера. Тем более, что уже все высказано. Не зря говорится: «Простить - значит забыть».

            Не угрожайте. Вы загоните человека в угол, так как после слов: «Еще раз сделаешь так, и я тебя...» - он будет чувствовать себя подавленным и униженным. Никогда не унижайте, не требуйте полного подчинения. Если вы его добьетесь, то знайте: человек вам солгал, он начал хитрить, чтобы избавиться от вас, как от напасти. Лучше посочувствуйте неудаче, но таким тоном, который соответствует ситуации, т. е. без иронии и сарказма.

Конечно, помириться после ссоры иногда очень сложно, но это происходит потому, что человек не осознает, что он теряет. Его захлестывают эмоции. Психологи советуют разделить пополам лист бумаги и написать в одной колонке «Что я теряю», в другой колонке «Что я приобретаю».

           Так будет проще оценить конфликт. Чаще всего в первой колонке оказывается в 2-3 раза больше пунктов, чем во второй. И человек принимает верное решение. Подумайте над этим.

**О спорах**

           Известный психолог Дейл Карнеги советует избегать споров, как гремучих змей. Он считает, что 90% из участников спора убеждается в своей правоте еще тверже, чем прежде. Спор практически нельзя выиграть. Так как если вы из спора выходите победителем, то теряете друга, партнера по сделке. Это естественно, поскольку человек чувствует себя неуютно, проиграв в споре. Поэтому необходимо давать возможность выигрывать в споре своим друзьям. **Спор** - это удар по чувству собственного достоинства, часто очень болезненный. Он вызывает желание нанести ответный удар, но не изменить свое мнение. Спор вызывает чувство протеста, желание защититься и даже напасть на собеседника. Но что же делать, если необходимо переубедить человека? Постарайтесь высказать свое мнение тонко, чтобы не разгорелся спор. Убедить можно, как бы напомнив о том, что может произойти, или вспомнить подобную ситуацию. Пусть ваш партнер подумает, что эта мысль принадлежит ему, но он не высказал ее до конца.

Никогда не повышайте голос, говорите дружелюбным тоном. Потому что вы хотите добиться победы в деле, а не над партнером. Уклоняйтесь от спора, даже если вас вызывают на бой. Будьте выше бессмысленных пререканий. Не говорите собеседнику, что он не прав. Выслушайте его мнение, постарайтесь понять, почему он думает именно так. Ищите скрытые мотивы - это поможет вести равный диалог.

       Допускайте возможность ошибки — вы тоже ошибаетесь. Если при этом вы будете использовать слова: «Я могу ошибаться, но...», то никогда не попадете в затруднительное положение. Слушайте собеседника терпеливо и заинтересованно. Тогда вы сможете лучше его понять, и ваш партнер захочет узнать, что вы думаете о данной проблеме. Если же вы прервете разговор замечаниями, то ничего не добьетесь. Ваш собеседник в лучшем случае пропустит информацию мимо ушей, в худшем - рассердится.

Не требуйте от собеседника подчинения и согласия. Это приведет к неискренности отношений, к отдалению от конструктивности решений. Просите собеседника об одолжениях. Старайтесь говорить интересно и делайте акцент в нужных местах. Это поможет восприятию и пониманию.

**Если вас критикуют**

            **Критика** - занятие неблагодарное и неблагородное. Тем более, что она может сломить человека, заставить его переживать по пустяковому поводу. **Но вы не поддадитесь критике, не будете пасовать перед ней, если узнаете, что критикуют открыто по двум причинам:**

1. Чтобы испытать чувство удовлетворения от превосходства над вами. Такие люди специально радуются, что у них лучше, больше и т. д. Они ждут от вас чувства униженности, разбитости.

2. Такие люди не умеют общаться, они настолько поверхностны, что не понимают обид, которые наносят.

**Поэтому воспринимайте несправедливую критику как комплимент**. А если это сделать сложно, то постарайтесь не обращать на нее внимания. Забудьте и идите дальше. Критика может быть вызвана завистью или ревностью. Тогда она будет выражена в форме претензии или даже приказа. Голос может быть раздраженный, нервный. Не пытайтесь оправдаться или потакать такой критике. Игнорируйте, защититесь непониманием, невосприятием.

            Психологи считают, что люди, которые постоянно критикуют, не уверены в себе. С помощью критики они хотят закрепить свои позиции, а не указать на ваши ошибки. Скорее всего, таких критиков вы раздражаете, если ведете себя открыто и непринужденно.

             Используйте с таким человеком свое обаяние и старайтесь отшутиться от критики, не воспринимая ее всерьез. Также можно попробовать критиковать в ответ по совершенно другому поводу. Критикующий увидит себя как бы в зеркале и, может быть, остановится, задумается. Если же критик упорствует, настаивает на своем, если он раздражен и нервничает, то стоит отступить. Психологи советуют отступать открыто, например, встать и уйти, чтобы показать свое недовольство и оставить человека одного обдумать положение. Не стоит ждать, что критик сразу изменится, но если он стал высказываться реже, то необходимо поддержать его в этом начинании.