**СОДЕРЖАНИЕ**

ВВЕДЕНИЕ………………………………………………………………………..2

ГЛАВА 1

1.1. Что такое дружба? Типы друзей…………………………………………….4

1.2 Дружба и возраст……………………………………………………………...7

1.3. Самоценность…………………………………………………………………9

ГЛАВА 2 Исследование значимости дружбы в настоящее время. …………..12

ЗАКЛЮЧЕНИЕ………………………………………………………………….15

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ……………………………………………………….16

ПРИЛОЖЕНИЕ 1 Анкета «Определение значимости дружбы в разном возрасте (для учеников средней, старшей школы и взрослых)»……………..17

ПРИЛОЖЕНИЕ 2 Анкета для учеников 4-11 классов………………………..18

ПРИЛОЖЕНИЕ 3 Рекомендации для подростков о способах улучшения межличностных взаимоотношений…………………………………………….19

**ВВЕДЕНИЕ**

 В настоящее время не нужно доказывать, что межличностное общение – совершенно необходимое условие жизнедеятельности людей, что без него невозможно полноценное формирование личности. В отрыве от общества человек не сможет полноценно развиваться, невозможно полноценное развитие ни одной психической функции и процесса.

В процессе взаимодействия у современного школьника возникает ряд проблем связанных с созданием новых способов отношений. Особенно важно сформировать навыки положительных отношений у учащихся старших классов, т.к. неспособность налаживания связей может явиться барьером для благоприятного освоения в социуме. Важно учитывать особенности данного возраста и влиять на развитие межличностных отношений с учетом специфики поведения, интересов и ценностей переживаемого периода.

Общение со сверстниками в подростковом возрасте принимает характер первоочередной необходимости. Общаясь, подростки получают ту необходимую информацию, которую они не могут получить от взрослых. Они приобретают необходимые навыки социального взаимодействия. Потребность в эмоциональных контактах наилучшим образом удовлетворяется в группе сверстников. Однако в настоящее время тяжело найти себе друга или влиться в какой-то коллектив. Сейчас люди меньше общаются вживую, чаще «сидят» в социальных сетях. Даже если заводят новые знакомства, то через интернет. Это очень трудная задача, особенно, когда коллектив уже сложился.

Своей работой мы хотим помочь подростку стать «своим» среди сверстников, при этом не потерять свою индивидуальность и самоценность.

**Гипотеза:** проявление индивидуальности и самоценности подростка не является препятствием для общения.

**Цель:** разработать рекомендации для подростков о способах улучшения межличностных взаимоотношений, сохраняя свою индивидуальность.

**Задачи:**

- изучить понятия «друг», «дружба», самоценность»;

- провести исследование среди подростков и взрослых для определения значимости дружбы в разном возрасте;

 - провести анализ исследования и сделать выводы.

 - разработать рекомендации для подростков о способах улучшения межличностных взаимоотношений.

 **Методы:** анализ источников, анкетирование, сравнение, обобщение.

**ГЛАВА 1.**

**1.1. Что такое дружба? Типы друзей.**

В настоящее время общение играет важную роль в нашем развитии: оно обогащает наш жизненный опыт, возбуждает новые интересы, помогает формировать убеждения, характер. Круг общения у большинства людей большой. Одной из разновидностей общения является дружба. Дружбой называют личные бескорыстные взаимоотношения между людьми, основанные на общности интересов и увлечений, взаимном уважении взаимопонимании и взаимопомощи.

Дружбу можно определить, как очень близкие, эмоционально положительные взаимоотношения, основанные на взаимной открытости, полном доверии, общности интересов, преданности.

В отличии от деловых отношений, где один человек использует другого как средство для достижения какой-то своей цели, дружба- бескорыстна, это постоянная готовность людей в любой момент прийти друг другу на помощь.

К дружбе никогда нельзя принудить. Она- свободный союз. Почему же для людей так важна дружба? Для человека общение с другом занимает в его жизни особое место. Оно отличается от общения с приятелем, знакомым особой глубиной доверия. Другу доверяют и делятся с ним самыми сокровенными мыслями, переживаниями, тревогами, такое доверие помогает преодолевать трудности, глубже осмыслять жизнь. Как писал Монтень «В дружбе нет никаких иных расчетов и соображений, кроме нее самой.»

Важное качество в дружбе - преданность, то есть постоянная забота о благополучии человека. Она характеризуется верностью, которая основана на любви и имеет свойство проявлять себя даже в сложных жизненных ситуациях.

Можно выделить следующие виды друзей.

1. Строитель.

Это тот, кто мотивирует вас и побуждает перейти на следующий уровень. Тот самый поддерживающий друг, который верит в ваш потенциал и не позволит вам почивать на лаврах. Когда вы задумываетесь, как стать лучше в том, что вы уже хорошо умеете, поговорите со Строителем. Подобно лучшим тренерам и менеджерам, это те друзья, которые вдохновляют вас достигать большего каждый день. Строители мотивируют вас и поддерживают ваше движение вперед. А кто поет вам дифирамбы перед окружающими?

1. Чемпион.

Чемпионы — те, кто стоит за вас и за то, во что вы верите. Это друзья, которые поют вам дифирамбы. Чемпионы — верные друзья, с которыми вы можете смело делиться переживаниями. Они нетерпимы к обману. Когда вы добиваетесь успеха, они гордятся вами, и делятся этим с окружающими.

1. Соратник.

Соратник — это друг с аналогичными интересами. Это может быть спорт, хобби, религия, работа, еда, фильмы или музыка. Беседуя с Соратником, вы ощущаете себя на одной волне, и это может послужить основой для длительных отношений.

1. Компаньон.

Проще говоря: лучший друг. Тот, кто не просто поддерживает ваше движение, а буквально помогает вам идти. Человек, который останется рядом, когда все остальные мудро сбегут в укрытие.

Компаньон всегда рядом, независимо от обстоятельств. Когда что-то происходит в вашей жизни — хорошее или плохое — это один из первых людей, которых вы позовете. Время от времени настоящий Компаньон может предвосхищать ваши устремления — мысли, чувства и действия, — прежде чем вы сами их осознаете. Компаньоны гордятся вашими отношениями, и они будут идти на жертвы ради вас. Они — друзья, ради которых вы могли бы рискнуть своей жизнью.

1. Связной

Независимо от того, в чем проблема, они знают кого-то, кто может помочь. Они заводят друзей чаще, чем большинство людей извиняется. Даже если они были бы заперты в одиночной камере, где не с кем поговорить, они стали бы лучшими друзьями с охранником.

6) Энерджайзер.

Этот друг — весельчак. Человек, с которым ты всегда смеешься. Тот, кто всегда знает отличное место, куда можно пойти, или удивительную вещь, которую можно сделать. Энерджайзеры могут быстро привести вас в чувство, когда вы расклеились. Они всегда говорят и делают то, что заставляет вас чувствовать себя лучше. У Энерджайзера есть замечательная способность понимать, что именно вам нужно.

1. Просветитель.

Просветители — это друзья, которые расширяют ваши горизонты и поощряют вас принимать новые идеи, возможности, культуры и новых людей. Они заставляют вас думать инновационно и помогают добиваться позитивных изменений.

1. Навигатор.

Навигаторы — это друзья, которые дают вам советы и поддерживают движение в правильном направлении. Они помогают вам видеть позитивное будущее, сохраняя при этом реальный взгляд на вещи. Они идеальные друзья, с которыми можно делиться своими целями и мечтами; когда вы это сделаете, вы будете продолжать учиться и расти.

Кто-то из ваших друзей может играть несколько ролей. И вы можете играть разные роли для своих друзей. Это отлично.

**1.2 Дружба и возраст.**

В каждом возрасте дружба понимается по-разному. Очевиднее всего эта разница проявляется: в дружбе детей младшего школьного возраста, в дружбе ранней юности и в дружбе взрослых. Проблема отношений детей со сверстниками достаточно широко освещена в психологических исследованиях различного направления, однако наиболее близкие дружеские- отношения практически не исследованы. В особенности это относится к младшему школьному возрасту, где в центре внимания находится ведущая в данном возрасте учебная деятельность, а в области отношений со сверстниками-отношения сотрудничества и партнерства в учении.

Юность вносит свои коррективы в межличностные отношения. Это период наиболее интенсивного и эмоционального общения со сверстниками, групповой жизни и т. д. В отличии от деловых отношений, где один человек использует другого как средство для достижения какой-то своей цели, дружба- бескорыстна, это постоянная готовность людей в любой момент прийти друг другу на помощь. Детские представления о дружбе, носящей характер приятельства и творчества, в юношестве постепенно изменяются в более сложные, истинные и доверительные отношения. Отношения подростка к другу становится все более и более взрослыми: его уже не удовлетворяет просто «быть вместе», играть вместe, учиться вместе, даже иметь общие интересы. Он хочет большего: он уже предъявляет высокие человеческие требования к другу. В представлении подростка друг должен понимать, сопереживать, сочувствовать, быть частицей его «Я». Друг должен быть идеальным человеком, воплощать в себе все самое хорошее. О друге подросток обычно говорит с восторгом. Юношеская дружба не только склонна чрезвычайной эмоциональности, и выражена она не столько в словах и предложениях, сколько в характерных интонациях, акцентах, недоговоренности, недомолвках, которые подросток при всем желании не смог бы перевести в понятия, но которые доносят до его друга. Что касается третьей возрастной категории, то она в свою очередь имеет множество особенностей, которые резко отличают ее от двух предыдущих. Если юность - это сплошной порыв, стремление, натиск, то взрослость- это спокойствие, уверенность в себе и одновременно эмоциональная бедность. Даже в одной и той же социальной среде люди дружат по-разному. возрастом интенсивность дружбы снижается, это объясняется эмоциональной бедностью личности. В жизни каждого человека время от времени могут наступать такие моменты. Большую сдержанность и сухость дружбы взрослых людей нередко объясняют изменением соотношения разума и чувства, которые рисуются как противоречия. Взрослый точнее, чем юноша или ребенок воспринимает и понимает чужие переживания. Однако, несмотря на это, он контролирует свои чувства разумом, в этом ему помогает и накопившийся за годы жизни опыт. Существует три момента, которые особенно важны для понимания психологических отличий дружбы взрослых от дружбы в ранней юности: во- первых, то, что у взрослого практически сформулировано самосознание, во-вторых, шире сфера общения и деятельности и, в-третьих, появление новых привязанностей. У взрослых, так как у них есть некий жизненный опыт, другие взгляды на дружбу и друга, взрослые терпимее и осознаннее относятся к этим понятиям. Так, например, детская дружба может распасться из-за пустяка. Юноши же мирятся с некоторыми недостатками своих друзей, друг является идеалом, что характерно для раннего юношеского возраста. Жизненный мир взрослого человека гораздо сложнее. Взрослым людям гораздо сложнее, чем юношам или детям найти себе друга, так как у каждого из них сформировался характер, у каждого свои жизненные принципы. Отсюда и происходит выделяемое психологами разделение дружеских отношений, когда с одним из друзей человека связывают общие интеллектуальные интересы, с другим- воспоминания молодости, а с третьим - личные переживания. Каждое из таких отношений имеет свои границы, которые люди предпочитают не переходить, однако, это не мешает дружбе быть глубокой, искренней и устойчивой.

* 1. **Самоценность.**

Самоценность — полное принятие себя, ощущение внутренней гармонии, цельности, уверенности в себе. Это понятие часто путают с самооценкой, но разница велика. В отличие от самооценки, самоценность не может измениться от брошенного вскользь слова или замечания, не зависит от сферы деятельности, внешнего вида, веса или здоровья.

К сожалению, родители, школа, социум воспитывают в нас людей с низкой самоценностью: мы часто не принимаем себя такими, как есть, пытаемся стать кем-то еще. Это приводит к неврозам, попыткам выйти за рамки, за которые выйти нельзя, или неприятию себя. Неспособность принять и полюбить себя может вылиться в серьезные заболевания. И это касается не только нашего психического здоровья.

У вас проблемы с самоценностью, если:

1. Вы зависите от мнения окружающих.

2. Вы часто не уверены в себе.

3. Для того, чтобы чувствовать себя хорошо, вам необходимо, чтобы хорошо себя чувствовали другие.

4. Работая вместе с другими, вы в первую очередь ориентируетесь на их результаты: «быть лучше», «быть не хуже», «я не смогу как они».

5. Всегда есть факторы, которые не позволяют вам быть довольными собой.

У вас все хорошо с самоценностью, если:

1. Мнение окружающих о вас не слишком важно: его можно принять во внимание, почерпнуть полезную информацию, но не более.

2. В любой момент времени вы уверены в себе. Неудачи и удачи не сильно волнуют вас: вы чувствуете, что все идет так, как должно. Раздражающие факторы вы стараетесь принимать в расчет или воспринимать как задачу.

3. Окружающие (родные, друзья, коллеги) важная часть вашей жизни. Вы помогаете им решать проблемы, но не зависите от них всецело.

4. Работая с другими, вы адекватно воспринимаете и принимаете себя. Вы не будете пытаться обогнать чемпиона мира, но пробежите в полную силу и будете соревноваться с собственными результатами, постепенно улучшая их.

5. Нет таких факторов, которые бы могли вывести вас из себя или заставить относиться к себе хуже.

Зачем нужна самоценность?

Кому-то покажется, что человек с развитой самоценностью — эгоист, живущий только для себя. Но это не так: эгоисту всегда чего-то не хватает, и эту нехватку он компенсирует за счет окружающих.

Гармоничный человек, живущий в мире с собой, ничего не ждет от окружающих, но и никогда не отказывается от подарков судьбы и делится из чувства наполненности, а не жертвует собой. Люди тянутся к таким гармоничным людям. Это связано с ощущением внутренней уверенности, которая появляется только у тех, кто действительно умеет себя любить, принимать себя таким, как есть.

Приняв себя вместе со всеми ошибками, мы вырываемся из замкнутого круга страданий и повышаем собственную ценность.

Принять себя — дело не минутное. Чаще всего это плод многолетней работы над собой. Наиболее часто люди, осознавшие свою самоценность, встречаются среди стариков. Им некуда больше спешить, не с кем соревноваться, они принимают себя и готовы жить с этим. Рядом с ними спокойно и уютно. Близкие чувствуют, что они не встретят отпора, подколок или неприятия. И все же начинать работать над самоценностью желательно как можно раньше. Проще всего это делать тогда, когда вы ощущаете себя неполными, испытываете раздражение по отношению к себе или окружающим.

Развить самоценность можно с помощью упражнений, например, следующего.

Это упражнение направлено на принятие себя, отработку негативных ситуаций, которые могут мучить вас долгое время, а потом, так и не решенные, отправляются в «подвалы» сознания, надолго отравляя жизнь. Приняв себя вместе со всеми ошибками, мы вырываемся из замкнутого круга страданий и повышаем собственную ценность. Признав необходимость чужой помощи, мы со временем учимся обходиться собственными, внутренними резервами, которые у гармоничного человека по-настоящему безграничны.

Сформулируйте свои чувства по отношению к какой-то неприятной ситуации. Опишите и эмоции, и то, как они проявляются физически: боль, стеснение, дискомфорт. Кто виноват в произошедшем? Вспомните ощущения, которые появились в некомфортной ситуации. Что вы испытывали? Почему вы это испытывали? Были бы ваши ощущения другими, если бы до этого у вас был другой жизненный опыт? Могли ли вы отреагировать иначе? Считаете ли вы свою реакцию правильной? Как вы отреагировали на произошедшее? Что сделали? Считаете ли вы, что поступили правильно? Сложно ли вам было поступить именно так? Обдумайте, насколько обоснован был ваш выбор линии поведения. Постарайтесь понять себя в этой ситуации и принять тот выбор, который вы в тот момент сделали. Постарайтесь принять то, что произошедшее уже не изменить. Почувствуйте это. Примите себя в произошедшем, независимо от того, насколько серьезными были ошибки. Нужна ли вам поддержка при анализе и принятии произошедшего? Как по-вашему, чья поддержка была бы полезна? Сформулируйте, что и от кого вы хотели бы получить, и попробуйте попросить помощи у этого человека.

Вывод по главе: Принимая себя вместе со всеми ошибками, мы повышаем собственную ценность. Самоценность можно развивать.

**ГЛАВА 2. Исследование значимости дружбы в настоящее время.**

Нами было проведено два исследования.

С целью определения значимости дружбы в разном возрасте были разработаны анкеты для двух возрастных групп «до 18 лет» и «старше 18 лет» (Приложение 1).

Старшеклассников было опрошено – 32 человека, взрослых – 18 человек.

Анализ результатов анкет, показал, что 90% опрашиваемых на вопрос: «Для вас дружба - это...» ответили, что это - доверительные отношения между людьми, сходные с отношениями в семье, для которых характерны взаимопомощь, честность, взаимопонимание, доброта и уважение. А для остальных 10% дружба - это лишь определенная совместная деятельность: игра, учёба, общение, времяпрепровождение и т.п. Таким образом, мнение учеников и взрослых совпало.

Для определения рейтинга дружбы как межличностного отношения респондентам необходимо было расположить по значимости следующие ценности межличностных отношений: семья, дружба, любовь, общение, деловые отношения. Данное исследование было предложено двум возрастным категориям: старшеклассникам и взрослым.

ДИАГРАММА взрослые

ДИАГРАММА дети

Из диаграмм видно, что больше половины старшеклассников поставили дружбу на второе место и большинство взрослых, также поставили дружбу на 2 место.

 Первое место старшеклассники отдали семье, также семья заняла первую позицию и у взрослых.

 Такие результаты позволяют сделать вывод, что дружба признается одной из приоритетных ценностей межличностных отношений.

 Исследовав результаты анкет взрослых, и сравнив их с результатами анкет старшеклассников, можно заметить следующее: по вопросам о сущности дружбы, о качествах друга и т.п. мнения взрослых и старшеклассников практически совпадают.

Второе исследование было направлено на выявление особенностей и значения дружбы в подростковом возрасте. Данное исследование проводилось среди учеников 4-11 классов нашей школы (Приложение 2).

Было опрошено 66 человек.

 Результаты анкетирования были следующие.

 На вопрос «Любишь ли ты общаться со сверстниками (прогулки, общие интересы и др.)?» 62 человека выбрали ответ «да» и только 4 человека ответили «нет».

Интересными были ответы на вопрос «Кто для тебя настоящий друг?». 40 человек ответили, что настоящей друг – это тот «кто поддержал тебя в трудную минуту», 42 человека ответили. Что это тот «кто не предаст» и лишь 6 человек ответили, что другом считается тот, с кем ты дружишь больше одного года.

Большинство опрошенных (50 человек) ответили, что имеют более 5

друзей и только у 16 человек всего по 1-2 друга. Это говорит о том, что большинство подростков нашей школы достаточно общительны.

На следующий вопрос, заданный нами в анкете «Часто ли тебе приходилось завоевывать друзей и получалось ли это?» 16 человека из 66 опрошенных ответили «да», а остальные 50 ответили «нет».

На вопрос «Есть ли у тебя в окружении сверстники, к которым ты испытываешь антипатию?» 15 человек ответили «да» и 51 – «нет».

Большинство опрошенных находятся в комфортном для них коллективе, что является общей заслугой окружающих.

 При обработке результатов анкетирования интересным оказалось, что ответы учеников разного возраста (9-17 лет) не имеют значительных отличий.

 После проведенного исследования можно сделать вывод, что дружба признается одной из приоритетных ценностей межличностных отношений, как среди детей, так и среди взрослых.

Выяснилось, что большинство опрошенных учеников считают, что дружба – это отношения, основанные на взаимной открытости и бескорыстии, не нуждающиеся в завоевании.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

 Психологи называют дружбу наряду с любовью, семьёй, деловыми отношениями, общением, одной из форм межличностных отношений. Её выделяют отношения глубокой привязанности, взаимной симпатии. Для неё характерны: взаимовыручка, откровенность, доверие и т.д. Отношения с другом занимают в жизни каждого исключительное место. Дружба позволяет взаимодополнять друг друга, делает насыщенней и богаче мир каждого человека.

 В каждом возрасте дружба имеет свои особенности, которые связаны с развитием деятельностной сущности личности, при этом во всех возрастах дружеские отношения имеют высокую нравственно-психологическую ценность, наличие друзей психологами считается одной из важнейших предпосылок личностного комфорта.

 На основании проведённого исследования можно сделать вывод, что дружба в настоящее время занимает одно из приоритетных мест в отношениях между людьми, в любом возрасте.

В жизни взрослых дружба по значимости уступает место семье и любви, но при этом продолжает играть важную роль.

Подростки нашей школы считают, что настоящий друг всегда помогает, никогда не отказывает в просьбе, никогда не бросит в беде, сопереживает из-за неприятностей, не подведет, не предаст, способен дать совет, умеет хранить тайну и не обижается из-за пустяков. Дружбу не нужно завоевывать, нужно оставаться самим собой и у тебя не будет недостатка в друзьях.

Таким образом, наша гипотеза: проявление индивидуальности и самоценности подростка не является препятствием для общения, подтвердилась. Цель:разработать рекомендации для подростков о способах улучшения межличностных взаимоотношений, сохраняя свою индивидуальность достигнута, поставленные задачи решены.

Составленные рекомендации (Приложение 3) помогут подросткам стать «своим» среди сверстников, при этом не потерять свою индивидуальность.

**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Дейл Карнеги: Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей (юбилейное издание), Москва, 2012

Подробнее: https://www.labirint.ru/books/314862/

 2.Добротворский И.А. «Как относиться к себе и к людям или Практическая психология на каждый день». Москва, 2007.

3.http//www.psi.an.ru

4. http//www.ilitarium.distan.ru

6. Кон И. – «Дружба - Этико-психологический очерк», 2002

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

**Определение значимости дружбы в разном возрасте**

**(средняя, старшая школа, взрослые)**

1. Ваш возраст до 18 после 18
2. Для вас дружба - это….»

 это доверительные отношения между людьми, сходные с отношениями в семье, для которых характерны взаимопомощь, честность, взаимопонимание, доброта и уважение

* это лишь определенная совместная деятельность: игра, учеба, общение, время препровождение и т.п.
1. Расположите по значимости для вас следующие ценности (отметьте цифрами от 1 до 5, где **1 – самое главное**)

семья дружба любовь общение деловые отношения

ПРИЛОЖЕНИЕ 2. Анкета для учеников 4-11 класса

1. **Твой возраст **
2. **Любишь ли ты общаться со сверстниками (прогулки, общие интересы и др.)?**

да нет

1. **«Кто для тебя настоящий друг?**

**** кто поддержал тебя в трудную минуту

 кто дружит с тобою больше одного года

 кто не предаст

1. **«Сколько у тебя друзей?»**

****1-2 больше 5

1. **«Часто ли ты ссоришься с друзьями?»**

да нет

1. **Тебе часто приходилось завоевывать друзей и получалось ли это?**

****да нет

1. **«Имеешь ли ты свою стратегию завоевывать друзей?»**

да нет

1. **«Есть ли у тебя в окружении сверстники, к которым ты испытываешь антипатию?»**

да нет

1. **«Есть ли у тебя в окружении сверстники, у которых ты сам (сама) вызываешь антипатию?»**

да нет не знаю

ПРИЛОЖЕНИЕ 3 **Рекомендации для подростков о способах улучшения межличностных взаимоотношений.**

На самом деле нет никакого пошагового плана, который гарантирует результат. Но психологи предполагают, что есть несколько навыков, которые помогают большинству людей познакомиться с новыми людьми, установить и развивать отношения.

Ищите среди тех, кто рядом. Это люди, с которыми вы что-то делаете вместе или ходите в одни и те же места.

Если вы никуда не ходите и не с кем не встречаетесь, то это первый пункт, на который стоит обратить внимание. Как же вы понравитесь другим людям, если они вас не видят?

Ищите среди тех, кто похож на вас.

Проще всего подружиться с теми, с кем вы разделяете интересы и отношение к жизни. И наоборот, сложно поддерживать отношения, если вы категорически не согласны с человеком в важных жизненных вопросах, а он — не согласен с вами.

Проверяйте совпадение интересов: образ жизни, например, питание, спорт, путешествия, хобби и интересы, например, музыка, искусство, театр, моральные и духовные интересы — вероисповедание, волонтерство.

Не заискивайте. При общении с новым человеком есть большой соблазн в самом начале отношений сразу же во всем с ним соглашаться, всегда подстраиваться, и всячески стараться понравиться. Если всё время соглашаться с человеком абсолютно во всём, лишь бы ему понравиться, это не гарантирует, что вы подружитесь. Напротив, он быстро поймёт, что вы всего лишь поддакиваете, и ничего интересного для него в этом не окажется.

В первую очередь рассматривайте людей, которые относятся к вам и в целом к жизни положительно. Группа профессиональных циников и пессимистов вряд ли даст близкого друга, они собрались не для того, чтобы найти себе хорошего друга.

Поработайте над навыками разговора. Спрашивайте и отвечайте на вопросы других людей. Когда отвечаете, давайте чуточку больше информации, чем вас спросили.

Когда говорите о себе, не раскрывайтесь значительно больше, чем ваш собеседник. Придерживайтесь примерно того же уровня, как делает собеседник или люди такой же ситуации рядом с вами.

Не стоит впадать в крайности и либо перетягивать всё «одеяло» разговора на себя, либо молчать большую часть времени. Придерживайтесь золотой середины: дайте и другим людям возможность поговорить, и сами не молчите. Чтобы знать, о чем поговорить, расширяйте свой кругозор.

Понаблюдайте, о чём говорят другие люди в подобных ситуациях, читайте модные книжки, увеличьте свою активность и опыт.

Ещё не стоит недооценивать значение светской болтовни «ни о чем». Этот навык вполне помогает продержаться на вечеринке некоторое время и переводит к более серьезному разговору.

О чем конкретно говорить, чтобы не показаться скучным? Говорите, что вам нравится в человеке. Когда мы чувствуем, что нравимся кому-то, мы тоже начинаем в ответ относиться к этому человеку хорошо. Если человек действительно нравится — что он делает, что он говорит, — то это будет совершенно нормально и даже здорово, если вы ему об этом так и скажете.

Если вы заметите у другого человека что-нибудь такое, что можно похвалить, то стоит отметить это вслух. Не переборщите: не хвалите человека 100 раз в день.

Никогда не делайте комплиментов, чтобы «примазаться» или задобрить собеседника.

Если Вы хотите произвести хорошее первое впечатление – улыбайтесь.

Наши действия, а не наши слова показывают другим, что мы думаем о них. Таким образом, когда мы встречаем кого-то, самый простой способ сказать: «Ты мне нравишься или я рад тебя видеть», — улыбаться.

Обычно мы расположены к людям, которые нам улыбаются. Если мы встречаем кого-то нового и видим его улыбку, он автоматически начинает нам нравиться. Улыбка ребенка, например, немедленно наполняет нас теплом изнутри, как и вид собаки, виляющей своим хвостом, как сумасшедшая, потому что она так рада нас видеть.

Если Вы хотите научиться располагать к себе людей, первое, что Вы должны сделать, — это показать окружающим Вас людям, как сильно Вы наслаждаетесь их обществом. Если Вы счастливы увидеть кого-то, то и другой человек тоже будет счастлив увидеть Вас.

Психологи также обнаружили положительный побочный эффект у людей, которые часто улыбаются. Связь между положительной эмоцией и улыбкой — это не улица с односторонним движением, сознательная улыбка приводит к положительным эмоциям так же, как и положительные эмоции приводят к непроизвольной улыбке.

Это значит, что улыбкой мы делаем счастливее не только других, но и себя. Улыбка ничего не стоит, а при этом приносит много радости всем участникам.

Если вы хотите нравиться другим, не критикуйте их.

Критикуя людей и указывая на их ошибки, мы не побуждаем их изменить свое поведение, и это, естественно, не помогает им что-либо понять. Это происходит по причине того, что поведение людей в первую очередь обусловлено эмоциями, а не разумом.

Даже когда критика кажется оправданной, она не будет иметь желаемого эффекта. Человек, которого Вы критикуете, не будет слушать то, что Вы говорите, потому что он будет чувствовать себя атакованным, и естественная реакция его будет немедленно дать отпор и отстоять свою позицию.

Поэтому, критикуя кого-то, Вы только можете помочь себе выпустить пар, а в долгосрочной перспективе это заставит других меньше Вас любить.

Много успешных людей, на самом деле, сделали привычкой никого открыто не критиковать. Бенджамин Франклин, например, утверждал, что секрет его успеха был в том, чтобы «ни о ком не говорить плохо».

Авраам Линкольн очень хорошо выучил свой урок. Он публично критиковал своих противников, пока в один прекрасный день его критика чуть не привела к дуэли на саблях. С этого момента он прекратил открыто критиковать других. Во время гражданской войны он обратился к тем, кто резко высказывался в адрес южан: «Не критикуйте их; они — это мы, если бы мы находились в подобных обстоятельствах».

Критиковать другого легко. Но понять и простить другого за его ошибки и недостатки — это требует характера. Если Вы хотите нравиться другим, пытайтесь понять, что движет ими, примите их недостатки и сделайте себе за правило никогда открыто не критиковать, ибо эта критика только вернется к Вам, чтобы навредить. «Любой дурак может критиковать, жаловаться и осуждать, и большинство дураков это делают. Но быть понимающим и прощающим требует характера и самоконтроля». Дейл Карнеги

Если вы хотите, чтобы другие с радостью Вас поддерживали, – часто проявляйте свою признательность.

Как можно кого-то заставить сделать Вам услугу? Вы должны быть уверены в том, что они захотят её сделать. Как это возможно? Вы должны мотивировать другого человека с помощью простой награды: Вашей искренней признательности.

Одна из наиболее сильных движущих сил человеческого поведения — признание других. Мы все любим слышать комплименты или положительную оценку нашей работы. Некоторые люди даже утверждают, что все цивилизации в конечном счете опираются на стремление людей к благодарности. Наше стремление к одобрению другими или к похвале заставляет нас подниматься на самые высокие горы, писать романы и основывать многомиллионные компании.

Так что мы можем извлечь из этого? Возможность получения похвалы в качестве награды является значительно более сильным стимулом, чем угроза наказания за плохую работу. Если вы хотите кого-то попросить об услуге, он должен знать, что Вы именно тот, кто проявляет признательность и дает высокую оценку, а не тот, кто спешит критиковать.

Для того, чтобы показать свою признательность и сделать так, чтобы люди испытывали удовольствие работать с Вами, используйте простые фразы, такие, как: «Спасибо» или «мне очень жаль», и научитесь выражать искреннюю похвалу. Не осыпайте людей фальшивой лестью, они это быстро обнаружат, и это не будет работать. Ваша признательность должна быть искренней.

Для достижения этой искренности правильность мышления имеет очень важное значение. Попробуйте думать, как Ральф Уолдо Эмерсон, который сказал: «Каждый человек, которого я встречаю, в каком-то отношении превосходит меня, и в этом смысле я могу у него поучиться».

Если Вы воспринимаете других серьезно и относитесь к ним с уважением, Вы сможете с легкостью положительно оценивать их работу и проявлять честное и искреннее признание, и, в свою очередь, Вы им понравитесь, и они буду рады работать с Вами.

Если Вы хотите быть интересным, интересуйтесь другими.

Мы все любим хороших слушателей, особенно когда они побуждают нас говорить о себе. Все люди, естественно, заинтересованы собой и, следовательно, мы всегда рады встретить кого-то, кто разделяет наши интересы.

Так что, если Вы хотите добиться расположения людей и быть для них интересным, не говорите, а просто слушайте. Интересуйтесь Вашим собеседником и поощряйте его говорить столько, сколько он хочет. Чтобы быть интересным, нужно просто быть заинтересованным.

Действительно, слушать другого — означает уделить ему все свое внимание. Сделайте сознательное усилие, чтобы показать, что Вы искренне заинтересованы в понимании всего того, что он должен Вам сказать. При этом не перебивайте и не позволяйте себе отвлекаться.

Зигмунд Фрейд был известен своими навыками слушания. Он великолепно показывал другим, как он заинтересован во всем том, что ему рассказали, и они чувствовали себя вполне комфортно, разговаривая с ним, даже открывая ему свои самые сокровенные эмоции и переживания.

С другой стороны, если Вы будете слишком много говорить о себе, не в состоянии слушать других и постоянно перебивать, когда кто-то говорит, это мгновенно заставит других не любить Вас. А если Вы только и говорите о себе, то это показывает, что Вы эгоистичны и заботитесь только о себе, и это делает Вас крайне непривлекательным для других. Поэтому, чтобы располагать к себе людей, старайтесь быть хорошим слушателем и поощряйте других говорить, особенно о них самих.

«Проявляя искренний интерес к людям, Вы за два месяца можете найти себе друзей больше, чем за два года настойчивых попыток вызвать у других людей интерес к собственной персоне». Дейл Карнеги

Проявляйте свою признательность другим, разговаривая о том, что важно именно им. Люди любят говорить с хорошими слушателями, но разговаривать с кем-то, кто хорошо осведомлен об их работе или увлечениях, им нравится еще больше. Каждый любит говорить о том, что ему важно и интересно, и, естественно, каждый любит того, кто разделяет его интересы. Возьмем, например, Теодора Рузвельта. Всякий раз, когда он собирался встретиться с кем-то впервые, он тщательно готовился к встрече, читая все, что мог найти об интересах другого человека. Он понимал, что путем к благосклонности другого человека является возможность говорить о том, что его собеседник ценит больше всего.

Есть одна тема, которая интересна всем, — они сами. Каждый человек чувствует, что он является ценным и интересным, и нам нравится, когда кто-то подтверждает эту веру. Бенджамин Дизраэли был, конечно же, прав, когда сказал: «Поговорите с человеком о нем, и он будет слушать вас часами».

Всякий раз, когда встречаете кого-то, найдите что-то, чем можно восхититься, и скажите ему об этом. Вне зависимости от того, кого Вы встретите, Вы всегда можете найти что-то для восхищения. Дейл Карнеги, например, хотел скрасить день одному сотруднику, и поэтому он сказал ему: «Хотел бы я иметь такую же пышную шевелюру, как у тебя».

Нам нравятся люди, которые проявляют свою признательность, например, помнят наши имена.

Как собакам удаётся добиваться привязанности в течение нескольких секунд после знакомства с людьми? Ответ прост: с помощью безоговорочной любви. Собака всегда заинтересована Вами и проявляет этот интерес с энтузиазмом. Мы реагируем на такое поведение, потому что ценим любовь и привязанность. Это повышает наше чувство собственного достоинства и делает нас счастливыми.

Как же себя вести при ежедневном взаимодействии с другими людьми? Если Вы хотите располагать к себе, будьте полны признательности и энтузиазма. Показывайте, что Вы интересуетесь другими людьми и тем, что они говорят, при этом старайтесь вспоминать то, что они Вам говорили.

На практике это означает, что Вы всегда должны приветствовать других весело, быть хорошим слушателем, а также быть уверенным в том, что Вы помните личные детали о человеке, например, его имя и день рождения. Это требует немного усилий. Возможно, Вы будете делать заметки после каждой встречи. Помните, это многократно окупится в долгосрочной перспективе.

Самый простой трюк, вызывающий расположение, — это помнить и часто использовать имя другого человека, поскольку каждый любит слушать свое собственное имя. Всякий раз, когда Вы встречаете кого-то нового, старайтесь сразу запомнить его имя и использовать во время разговора. Вы тотчас понравитесь другому человеку.

Теодор Рузвельт был популярен среди всех своих сотрудников, потому что он создал себе привычку — приветствовать всех по именам. Он также выделял время, чтобы выслушать других и старался запоминать, что они говорили. Делая это, он показывал свою признательность другим, а в ответ получал еще больше признательности от других.

Избегайте любых споров: в них нельзя победить.

Подумайте: какой смысл спорить с другими? Девять из десяти сражений оканчиваются еще более сильной убежденностью каждого собеседника в своей правоте. В этих спорах нет ничего ценного. Вне зависимости от результата, Ваш оппонент не согласится с Вами. Скорее всего, он будет просто обижать Вас и осуждать Ваши доводы. Поэтому единственное решение — с самого начала избегать подобных споров.

Когда Вы сталкиваетесь с противоположным мнением, часто в этом случае нет необходимости искать согласия. Это уже ценно, что Ваши идеи начинают оспаривать. Будьте благодарны своим оппонентам за их вклад и думайте об их рассуждениях, вместо того чтобы, не думая, начинать спорить и отстаивать свои убеждения.

Если у двоих людей никогда не было разного мнения по одному и тому же вопросу, это означает, что один из них полностью пренебрегает своим мнением. Тем не менее, если два человека постоянно спорят и кричат друг на друга, здесь не может быть никакого реального обсуждения.

Следовательно, избегайте споров, но, когда они абсолютно необходимы и неизбежны, держите свои эмоции подальше. Обе стороны должны вести обсуждение только после того, как пройдет первоначальная эмоциональная реакция. «Побежденный в споре человек в правоте своей убежден навек». Дейл Карнеги

Никогда не говорите другим, что они не правы. Иначе единственное, чего добьетесь, – возмущение в Ваш адрес. Всякий раз, когда Вы говорите кому-то, что он не прав, это все равно, что Вы ему говорите: «Я умнее тебя». Это прямая атака на его чувство собственного достоинства. Эти чувства будут болезненными, и он захочет нанести ответный удар.

В целом, когда хотите выразить несогласие с чьим-то мнением, никогда не говорите абсолютные выражения, например: «Здесь все ясно» или «Очевидно, дело в … «, так как это означает: «Я умнее тебя». Даже если в самом деле считаете, что Вы умнее, никогда не показывайте этого другим.

Чтобы другой человек изменил свою точку зрения, наиболее эффективно быть скромным и открытым, например: «Я думал по-другому, но я могу ошибаться. Я ошибался достаточно часто, так что давайте снова вместе посмотрим на факты».

Если вы построили общение со своими оппонентом именно таким образом, то у него гораздо меньше шансов расстраиваться или возмущаться, даже прежде чем выслушать Вас до конца. С небольшой долей удачи этот мягкий подход быстро превратит оппонента в союзника, делая возможным для Вас менять его мнение.

Бенджамин Франклин сделал привычкой никогда открыто не выступать против других. Когда он говорил с другими, он даже убирал некоторые выражения из своего лексикона, такие как: «безусловно» и «бесспорно». Он чувствовал, что они были слишком жесткими и отражали консервативный образ мышления, и обычно предпочитал фразы такого типа: «Я представляю себе» или «Я предполагаю».

Всякий раз, когда Вы не правы, признайте это сразу и четко.

Мы все делаем ошибки. Если Вы совершили ошибку и кто-то собирается Вас ругать за это, есть простой путь украсть у него оружие: признать свою ошибку быстро и четко.

Это может иметь неожиданный эффект: буквально секунду назад другой человек планировал укрепить свою собственную самооценку, критикуя Вас, но Вы успели признать свою «вину» раньше, и ситуация полностью изменилась. Теперь, если другой человек хочет сохранить своё лицо, он должен быть добродушным и простить Вас.

Однажды Дейл Карнеги выгуливал свою собаку без намордника и его остановил полицейский. Даже перед тем, как офицер начал говорить, Карнеги выразил свои глубочайшие сожаления и обозначил, насколько его поступок был неприемлем. Обычно офицер был дотошным и любящим поучать, но, благодаря честному и искреннему признанию «вины» , офицер сделал наоборот: он принял извинения Карнеги и отпустил его без штрафа.

Этот подход имеет еще один очень положительный эффект: публично критиковать себя гораздо приятнее, чем слышать, как тебя критикуют другие. Более того: окружающие положительно оценят Вашу публичную самокритику. Каждый может оправдываться, когда его критикуют, но публичное признание своих слабостей и недостатков требует характера.

Чтобы быть убедительным, побуждайте других говорить “да” как можно чаще.

Если Вы хотите кого-то убедить поменять свое мнение, никогда не давайте об этом знать другому человеку: никто не любит менять свое мнение. Следовательно, Вы должны сделать это косвенно.

Прежде всего, постарайтесь расположить другого человека к себе, будучи любезным, вежливым и терпеливым. Если Вы будете действовать агрессивно, Ваш оппонент перестанет Вас слушать и будет чувствовать необходимость дать отпор и защитить свои позиции.

Чтобы избежать этого, дайте понять, что Вы и Ваш оппонент имеете общие цели. Никогда не раскрывайте свои собственные взгляды, пока Вы не будете убеждены, что другой человек считает ваши интересы общими.

После того, как другой человек осознает ваши цели общими, наиболее эффективный способ убедить его в Ваших взглядах — сделать так, чтобы он соглашался с Вами как можно чаще. Постройте свою аргументацию таким способом, чтобы Вы могли задавать много маленьких вопросов, на которые Ваш оппонент может ответить только «да».

Смысл этого подхода, также известного как метод Сократа, прост: чем больше «да» Вы получите во время обсуждения, тем больше будет вероятность услышать «да», когда Вы наконец раскроете свою реальную позицию по этому вопросу.

Используя метод Сократа, Вы даже можете заставить людей согласиться со взглядами, против которых они бы яростно выступали всего несколько минут назад.

Самый простой путь к хорошим взаимоотношениям — это всегда помнить золотое правило: относитесь к другим так, как Вы бы хотели, чтобы другие относились к Вам!