

РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПЕРВОГО КУРСА ПО АДАПТАЦИИ



ПОМНИТЕ!

- ▣ Соблюдайте режим дня.
- ▣ Следуйте правилам здорового образа жизни.
- ▣ Планируйте собственную деятельность.
- ▣ Уделяйте больше времени самостоятельному обучению, для вас это залог успешного непрерывного образования.
- ▣ Следите за культурой речи, практикуйте бесконфликтное общение.
- ▣ Преодолевайте возникающие трудности, не бойтесь преград.
- ▣ Занимайтесь любимыми делами, спортом, хобби, это поможет вам развить творческий потенциал и даст возможность на некоторое время переключиться с ведущей (учебной) деятельности и поможет снять эмоциональное напряжение.
- ▣ Проявляйте терпение.
- ▣ Мыслите позитивно. В каждой ситуации находите хорошие стороны.
- ▣ Старайтесь не жалеть себя.
- ▣ Опирайтесь на духовные ценности.

16 ПРИНЦИПОВ ПОСТРОЕНИЯ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ОБЩЕНИЯ В НОВОМ КОЛЛЕКТИВЕ

1. Внешний вид

Самые первые и сильные впечатления о человеке создаются его внешним видом. Все в человеке должно быть на должном уровне: прическа, одежда, походка, манеры. Много зависит от выражения лица.

2. Первые четыре минуты

Решающими для формирования впечатления о человеке становятся первые четыре минуты общения с ним. К исходу четвертой минуты уже становится в общих чертах ясно — симпатичны люди друг другу или наоборот, расположены к взаимному общению или нет. Следовательно: в первые четыре минуты общения необходимо полностью подчинить свое поведение нужному тону.

3. Дружеский тон

Начинать беседу следует только с дружеского тона, все время поддерживая положительную установку при общении - вежливость и тактичность, доброжелательность и предупредительность.

4 .Улыбка

Она нужна не только другим, но и нам самим. Даже искусственно улыбаясь, мы включаем те механизмы, которые обеспечивают нам естественную улыбку.

5 .Метод утвердительных ответов

Лучше не начинать разговор с обсуждения тех вопросов, по которым есть расхождения с собеседником. Поэтому вначале стоит задать вопросы, на которые собеседник, скорее всего, ответит утвердительно, а далее следить, чтобы разговор шел по пути «накопления согласия». Человек не любит менять мнение. Если он согласился с партнером в девяти случаях, то, скорее всего, согласится и в десятом.

6 .Не критикуйте и не жалуйтесь

Критика коллег и других людей – не лучший стиль поведения. Не любят окружающие и тех, кто жалуется.

7 .Не спорьте

Избегайте излишних споров, особенно в присутствии большого количества людей. Если вы не правы, признайтесь в этом в категоричной форме. Это настраивает собеседника на дружеский лад.

8 .Внимательность к чужому «Я»

Вас оценят, если вы проявляете неподдельный интерес к другим людям.

9. Поймите позицию Другого

Прежде чем убеждать человека в чем-либо, надо понять его позицию.

10. Заинтересуйте

Чтобы добиться чего-либо от человека, надо пробудить в нем желание сделать это. Как известно, приказаний никто не любит. Большинство людей внушаемо и легко поддается убеждению. Искусство убеждать делает максимально продуктивным ваше общение с окружающими. Поэтому требования желательно излагать в такой форме: «Не считаете ли вы, что так сделать лучше?», «Я буду вам признателен, если вы...». Не стесняйтесь апеллировать к чувствам.

11. Уважайте мнение других людей

Общаясь, лучше не говорить человеку прямо, что он неправ, этим только можно вызвать в нем внутренний протест. Общению содействуют фразы-мостики типа: «Я внимательно вас слушаю», «Это понятно» и т.п.

12. Запоминайте имена

Очень важно запоминать и не путать имена людей. Человек будет очень расположен к вам, если вы помните, как его зовут.

13. Находите достоинства

Одна из главных задач — помочь людям чувствовать свое значение. Задача руководителя любого ранга, просто партнера — искренне ценить достоинства людей, а достоинство всегда есть у любого человека.

14. Репутация

Человек должен иметь возможность сохранить свою репутацию.

15. NO! Раздражительность и бестактность

Главные враги общения – раздражительность и бестактность.

16. Слушайте!

ПРИ ОБЩЕНИИ ВАЖНО БЫТЬ ХОРОШИМ СЛУШАТЕЛЕМ. ДЛЯ ЭТОГО НЕОБХОДИМО СЛЕДУЮЩЕЕ:

- не допускать побочных мыслей;
- концентрировать внимание на сущности предмета;
- не стремиться запомнить все подряд — это практически невозможно;
- слушать, не обдумывая последующий вопрос или свой ответ;
- научиться находить самый ценный материал, содержащийся в полученной информации;
- установить, какие слова и идеи возбуждают ваши эмоции, и постараться нейтрализовать их действие, так как в состоянии сильного эмоционального возбуждения люди обычно слушают не очень внимательно;
- слушая, спросить себя: «В чем цель говорящего?»;
- обращать внимание не только на слова, но и на тембр голоса, мимику, жесты, позу и т.д.;
- показать говорящему, что вы его понимаете; это можно сделать, повторяя своими словами то, что услышали, или смысл того, что вам сказали;
- не высказывать своих оценок;
- не давать советов (во время выслушивания);
- не лениться слушать.