**Эссе «Ведущий к вершинам»**

**Умение общаться с человеком.**

Наш земляк-ученый, внесший огромный вклад в развитие отечественной психологической науки, Алексей Александрович Бодалёв, писал: «**Важнейшим компонентом успешного общения, помимо соответствующего развития у человека познавательной и эмоциональной сферы, является его умение выбирать по отношению к другому человеку наиболее подходящий способ поведения, способ обращения с ним**».

Все люди отличаются по темпераменту, способу восприятия окружающего мира, поэтому к каждому человеку нужен особый подход. С некоторыми приятными нам людьми мы можем найти общий язык и подружиться, а с другими натыкаемся на стену непонимания. С одними мы часами можем беседовать на совершенно разные темы, а с другими – даже элементарные вещи обсудить трудно.

Одни люди, в силу своего темперамента, любят комплименты, поэтому, чтобы найти взаимопонимание, в общении с ними нужно искренне выражать похвалу, стараться резко не критиковать и не повышать голоса.

Другие люди очень увлекающиеся, не выносят скуки, любят, когда все с интересом относятся к их увлечениям. Если Вы увидите, что перед Вами такой человек, поддержите его начинания, не будьте заурядным, поощрите.

Если Вам встретится медлительный человек, знайте, что все мероприятия с ним нужно планировать заранее и нужно быть готовым к тому, что такой человек может опоздать на встречу. Не нужно выражать недовольство по этому поводу, чтобы наладить с ним отношения.

Какие-то люди признают только свою правоту, поэтому в общении с ними не нужно навязывать свое мнение, чтобы не нарваться на ярость.

Есть тип людей с заниженной самооценкой. Для таких людей важна вера другого человека в их способности, позволяющая преодолеть закомплексованность и наладить контакт.

Некоторые люди очень чувствительны, ранимы и капризны, они, как никто, нуждаются в искренней похвале и поддержке.

Таким образом, знание особенностей обращения с разными типами людей позволяет построить ровные и гармоничные отношения и на работе, и в личной жизни.