**Золотые правила общения с людьми**

 **Правило зеркала**. Прежде чем судить о других, следует обратить внимание на себя.

 **Правило боли**. Обиженный человек сам наносит обиды другим.

 **Правило верхней дороги**. Мы переходим на более высокий уровень, когда начинаем обращаться с другими лучше, чем они обращаются с нами.

 **Правило бумеранга**. Когда мы помогаем другим, мы помогаем сами себе.

 **Правило обучения**. Каждый человек, которого мы встречаем, потенциально способен нас чему-нибудь научить.

 **Правило харизмы**. Люди проявляют интерес к человеку, который интересуется ими.

 **Правило 10 баллов**. Вера в лучшие качества людей обычно заставляет их проявлять свои лучшие качества.

 **Правило конфронтации**. Сначала следует позаботиться о людях и только потом вступать с ними в конфронтацию.

 **Правило каменной скалы**. Доверие — это фундамент любых взаимоотношений.

 **Правило ситуации**. Никогда не допускайте, чтобы ситуация значила для вас больше, чем взаимоотношения.

 **Правило земледелия**. Все взаимоотношения нужно культивировать.

 **Правило терпения**. Путешествовать вместе с другими всегда приходится медленнее, чем путешествовать одному.

 **Правило Боба**. Когда у Боба есть проблемы со всеми, главной проблемой обычно является сам Боб.

 **Правило доступности**. Легкость в отношениях с самим собой помогает другим чувствовать себя свободно с нами.

 **Правило сотрудничества**. Совместная работа повышает вероятность совместной победы.

 **Правило празднования.** Подлинная проверка взаимоотношений заключается не только в том, насколько мы верны друзьям, когда они терпят неудачу, но и в том, как сильно мы радуемся, когда они добиваются успеха.