

Секрет эффективного общения №1 – активное слушание

Эффективное общение начинается с активного слушания, при котором вы внимательно воспринимаете информацию, исходящую от собеседника, и демонстрируете эмпатию. Если понимаете о чём идёт речь и согласны с позицией говорящего, киваете головой, если нет – задаёте уточняющие вопросы и выражаете своё мнение.

Секрет эффективного общения №2 – резюмирование

Резюмирование невозможно без активного слушания. Когда ваш собеседник закончит говорить, подытожьте сказанное им своими словами и уточните, правильно ли вы уловили суть сказанного. Преимущество резюмирования в том, что оно исключает недопонимание, а собеседник чувствует, что его уважают, слушают и понимают.

Секрет эффективного общения №3 – честность и своевременность

Чтобы избежать неловких ситуаций и, соответственно, сделать общение более эффективным, старайтесь быть честными со своими собеседниками. Но не забывайте, что честность должна быть уместной и своевременной.

Секрет эффективного общения №4 – толерантность

Толерантно относитесь к чужому мнению и стилю общения, поскольку не все умеют адекватно выражать свои мысли. Спокойно реагируйте на неуместные реплики, пусть ваша толерантность станет проявлением вашего профессионализма.

Законы эффективного общения с родителями «Взаимодействие ради ребенка»

Ø Родителям нужна поддержка, помощь и добрый совет, а не нотации и угрозы.

Ø Не беседуйте с родителями второпях, на бегу. Если не располагаете временем, лучше договоритесь о встрече в другой раз!

Ø Разговаривайте с родителями спокойным тоном, без назиданий и нравоучений! Если вы видите лицо собеседника без улыбки, улыбнитесь ему сами.

Ø Умейте терпеливо выслушать родителей, давая возможность высказаться по всем наболевшим вопросам!

Ø Не спешите с выводами! Обдумайте то, что услышали от родителей!

Ø То, что родители вам поведали, не должно стать достоянием других родителей, детей и педагогов!

Ø Готовясь к встрече с родителями, помните, что любой родитель хочет услышать хорошее о своем ребенке, дающее шанс на будущее!

Ø Каждая встреча с семьей должна заканчиваться конструктивными предложениями для родителей и ребенка!

Памятка для педагогов

«Секреты эффективного общения

***«Самая главная роскошь на
земле – это роскошь
человеческого общения».
(Антуан де Сент Экзюпери).***

Искусство общаться - один из важнейших факторов успеха в педагогической практике. В процессе общения педагога и родителей важно все: **что мы говорим, как мы говорим, каким образом воспринимаем информацию от собеседника.** Помните: ведущая роль в диалоге принадлежит педагогу - он профессионал и официальный представитель образовательного учреждения. Для общения "с глазу на глаз" вам очень пригодятся **"золотые" правила убеждения:**

1. **"Правило Гомера".** Очередность приводимых аргументов влияет на их убедительность. Наиболее действенен следующий порядок аргументов: сильные - средние - один самый сильный.
2. **"Правило Сократа".** Для получения положительного решения по важному для вас вопросу - задайте его третьим по счету, предпослав два коротких вопроса, на которые собеседник ответит "да".
3. **"Правило Паскаля".** Не загоняйте собеседника в угол, дайте ему возможность "сохранить лицо" (собственное достоинство).
4. "Ничто так не уменьшает способности к сопротивлению, как условия почетной капитуляции" (Б. Паскаль). Пусть родители согласятся на уступку, будучи убеждены, что **тем самым совершают подвиг.**
5. Убедительность аргументов в значительной степени зависит от имиджа и статуса убеждающего.

6. Не загоняйте себя в угол, не принижайте свой статус.

7. Не принижайте статус собеседника, общайтесь на равных.

8. Желая переубедить, начинайте с тех моментов, в которых вы согласны с оппонентом, а не с тех, которые вас разделяют.

9. Проявите эмпатию - продемонстрируйте способность проникнуться чувствами, понять мысли и состояние другого человека ("влезьте в его шкуру").

10. Будьте хорошим слушателем.

11. Избегайте конфликтогенов - слов, действий или бездействий, которые могут привести к конфликту (прямые и косвенные возражения, выражение сомнения, безразличия; попытки перебить, поправить). Конфликтогены подчиняются закону эскалации: на конфликтоген обычно отвечают другим, более сильным, что и приводит к столкновению.

12. Следите за мимикой, жестами и позами - своими и собеседника.

13. Убедите собеседника, что предлагаемое вами решение удовлетворяет какую-то из его потребностей.

«Лучший комплимент родителям — похвала успехов их ребенка».

Помните:

Главная цель взаимодействия педагога с родителями - это совместная помощь ребенку в различных ситуациях воспитания и обучения. **Именно установка на сотрудничество является конструктивной.** При всяком удобном случае демонстрируйте родителям симпатию к их ребенку и живой интерес к его проблемам. Любую строгость вам простят, если убедятся, что она основана на доброжелательном отношении. Если чувствуете, что назревает конфликтная ситуация, наносите "опережающий удар". Связывайтесь с родителями, выражайте озабоченность и заинтересованность судьбой их ребенка; предлагайте варианты выхода из ситуации - но обязательно давайте возможность проявить встречную инициативу, сделать выбор. Пусть родители станут вашими союзниками. Не позволяйте родителям обвинять вас во всех сложностях, которые возникают у ребёнка. Признайте свою ошибку, если вы ее допустили, но не берите на себя ответственность за чужие проступки. Пр продемонстрируйте родителям готовность содействовать им в решении проблем. При возникновении сложностей в обучении или поведении не обвиняйте в этом только ребенка и родителей. В любом конфликте виноваты обе стороны.

Удачи вам!