



Правила общения детей

и взрослых

- Как можно меньше ворчать друг на друга по поводу и без повода.
- Не пытаться никого перевоспитывать, особенно если человек не осознает необходимости самосовершенствования.
- Не увлекаться критикой: маленькому и большому человеку гораздо приятнее узнавать о себе хорошее, чем плохое.
- Искренне восхищаться достоинствами членов своей семьи, заранее демонстрируя и предвосхищая их будущие, еще не проявившиеся возможности.
- Постоянно проявлять внимание к своим родным и близким людям. Только в таком случае можно рассчитывать на ответное внимание.
- Быть вежливым и предупредительным с родными и близкими, несмотря ни на какие



Волшебные слова.

Спасибо
Извините
Благодарю
Пожалуйста
Простите
Здравствуй

Эти слова делают нашу речь приятнее, более тёплой, доброжелательной.



г. Горно-Алтайск
пр. Коммунистический, 89

тел. 6-30-79;
E-mail: AURA-KCSON@yandex.ru

г. Горно-Алтайск

В процессе ежедневного взаимодействия детей со взрослыми иногда складываются ситуации, когда они не понимают действий и поступков друг друга.

Даже самые послушные дети в кризисные периоды своего развития становятся неуправляемыми и в такие моменты очень сложно найти с ними общий язык, договориться о чём-либо. В этот период взрослым необходимо научиться выстраивать доброжелательные, бесконфликтные отношения с детьми. А если этого не происходит, то чаще всего виновными считают детей, которые “не умеют себя правильно вести”, “не уважают взрослых”, “стали неуправляемыми” и т.д. Но в большинстве случаев не существует отдельно взятых проблем ребёнка. Так называемые “проблемы ребёнка” (та же самая грубость, лживость), в сущности, являются проблемами отношений взрослых (родителей, других родственников, педагогов) с детьми. Испытывая растерянность при столкновениях с непослушанием, протестным поведением детей мы часто задаём себе вопрос: “Что я сделал не так? Как найти подход к ребёнку? Как наладить с ним отношения?”.

Ребенок в свою очередь не понимает, что хотят от него взрослые, что он сам делает не так, почему взрослого не устраивает его поведение.

Для того, чтобы ответить на эти и подобные вопросы необходимо ознакомиться с общими закономерностями построения конструктивного общения ребёнка и взрослого (следует отметить, что основой для эффективного взаимодействия с детьми различного возраста являются эмоциональные отношения, которые строятся на привязанности ребёнка и ответных чувств взрослого).

Для построения конструктивного общения необходимо знать некоторые особенности человеческого поведения (восприятие, реакция, стереотипы и пр.).



Дадим несколько рекомендаций, что сделать для

того, чтобы переговоры прошли успешно!

Рекомендация 1. Установите зрительный контакт с собеседником

Отсутствие зрительного контакта практически всегда воспринимается собеседником как незаинтересованность в общении, неуверенность говорящего или даже обман. Поэтому, если вы хотите произвести впечатление заинтересованности, искренности и уверенности в себе, следует обязательно поддерживать зрительный контакт со своими слушателями. Но соблюдайте меру! Пристальный взгляд тоже может восприниматься отрицательно—как желание подавить, подчинить или как признак агрессивности.

Рекомендация 2. Расположите к себе собеседника

Ученые установили, что при прочих равных условиях люди легче принимают позицию того человека, по отношению к которому испытывают положительные эмоции. И наоборот, труднее принимается или вообще отвергается позиция человека, эмоциональное отношение к которому отрицательное.

Рекомендация 3. Воздействуйте на все органы чувств

Чем больше органов чувств собеседника задействуется в процессе общения, тем лучше, - это усиливает впечатление. Желательно не просто говорить, а подкреплять свои аргументы графиками и иллюстрациями. Рисовать можно даже в процессе беседы—это лучше, чем готовая картинка, поскольку сдвигает общение на личностный уровень. И именно на личностном уровне, с помощью невербальной коммуникации, решается вопрос о доверии и уважении.

Рекомендация 4. Задавайте правильные вопросы

Здесь можно использовать совет Д. Карнеги: «Сделайте так, чтобы партнер девять раз сказал вам «да», и только тогда в 10-й раз он уже не сможет сказать «нет». Затроньте для начала несколько тем, по которым вы уже достигли согласия. Задайте вопросы, на которые собеседник ответит утвердительно. Создайте атмосферу согласия и взаимопонимания. И тогда вам гораздо легче будет добиться положительного ответа на спорный вопрос.

Рекомендация 5. Умейте слушать и слышать

По мнению психологов, чем больше партнер говорит, тем лучше он к вам относится. Поэтому старайтесь использовать техники активного слушания.

Рекомендация 6. Стимулируйте принятие решения

Если вы видите, что собеседник внимательно вас слушает и говорит свободно, то можно приступать к стимулированию решения. Можно еще раз перечислить наиболее важные для него преимущества, добиваясь подтверждения после каждого пункта, а после этого задать вопрос и сделать паузу. Подобный шаг может существенно повысить вероятность достижения компромисса.

Рекомендация 7. Всегда приводите доводы

Для отстаивания любого суждения нужны доводы, даже если они очень слабые. Исследования психологов показывают, что для многих людей важна сама видимость доводов. Доводы зачастую меняют или укрепляют убеждения человека.

Рекомендация 8. Умейте работать с аргументами

Есть разные стратегии работы с аргументами. Первая: начинаем со слабых, потом по нарастающей, завершаем сильным, а самый сильный бережем на всякий случай. Вторая: начинаем с сильного, потом снижаем и идем опять к сильному. И третья: начинаем с сильного, несколько средних и заканчиваем опять сильным. В