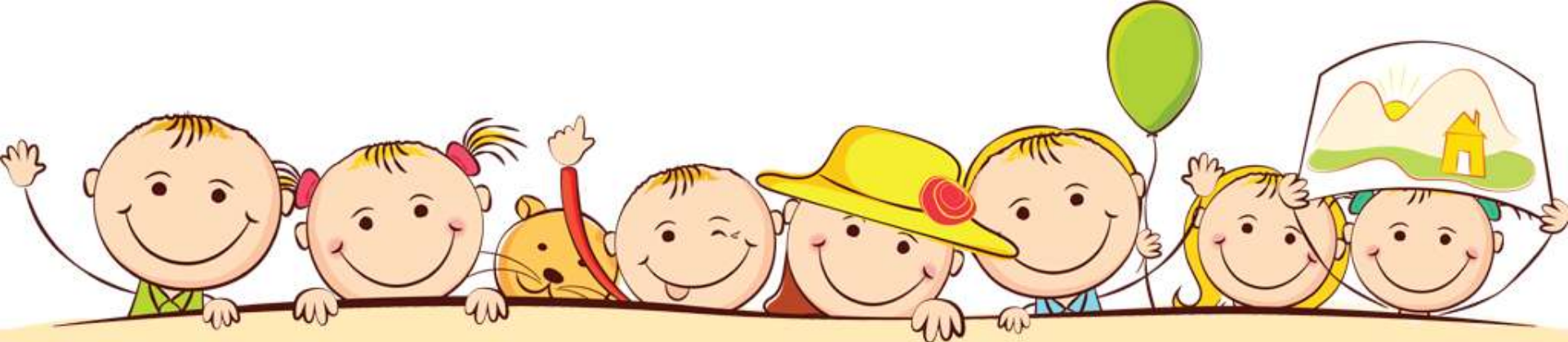




**Ценности и правила
общения педагога с
родителями**

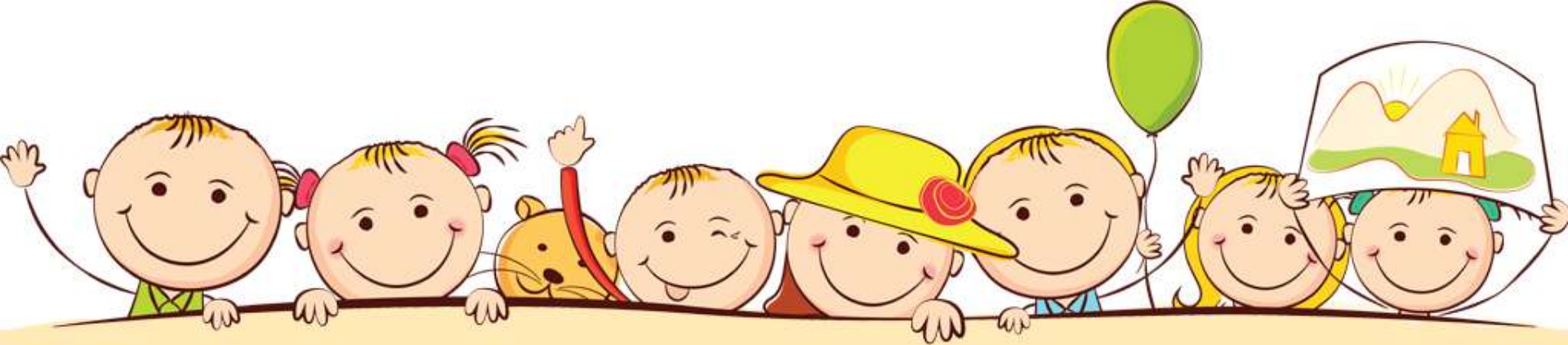


Общение

Вербальное

Невербальное

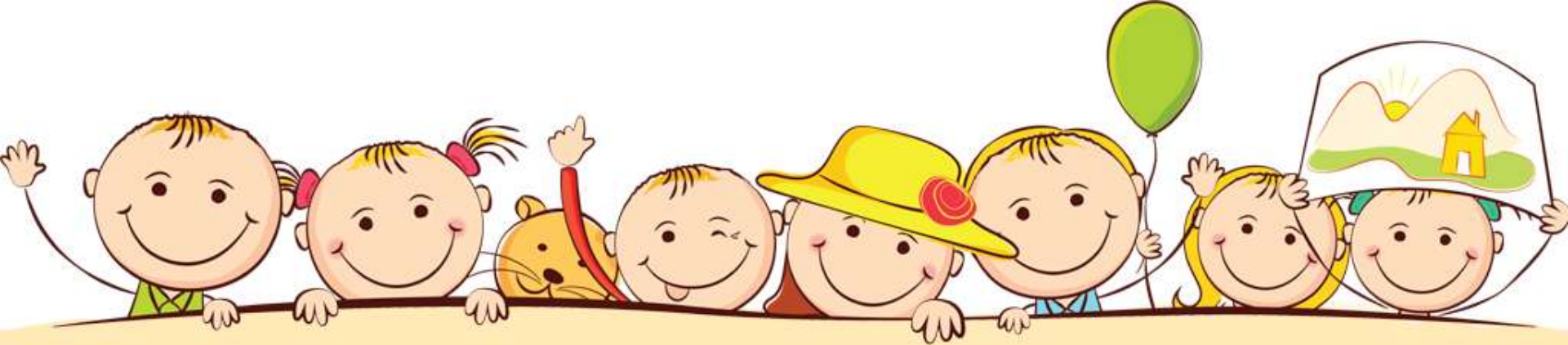




Основным навыком эффективного взаимодействия является наличие **культуры слушания**.

Слушание – это процесс, в ходе которого устанавливаются связи между людьми, возникает ощущение взаимопонимания, которое делает эффективным любое **общение**.

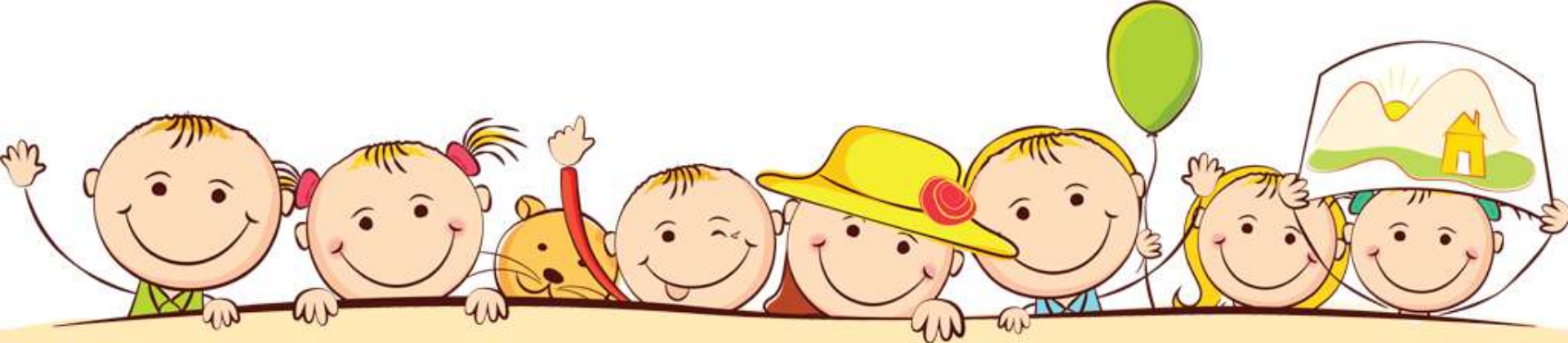




Активное слушание – когда на первый план выступает отражение информации.



Активное слушание не эффективно, когда Вы слушаете человека, пребывающего в состоянии сильного эмоционального напряжения. Приемы активного слушания работают тогда, когда вы учитываете ситуацию, эмоциональное состояние собеседника.



Пассивное слушание



Техника «угу-реакции»



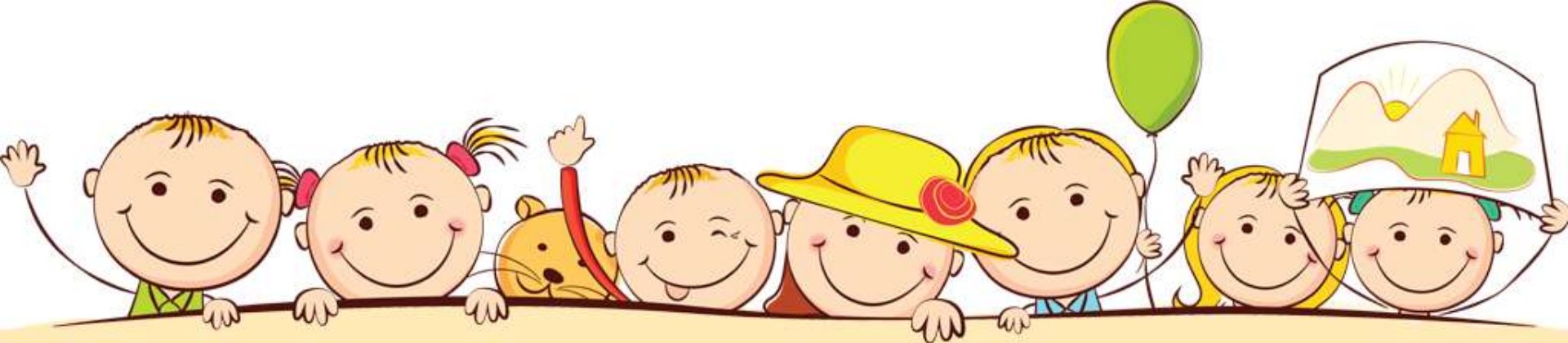
«да-да»

«угу»

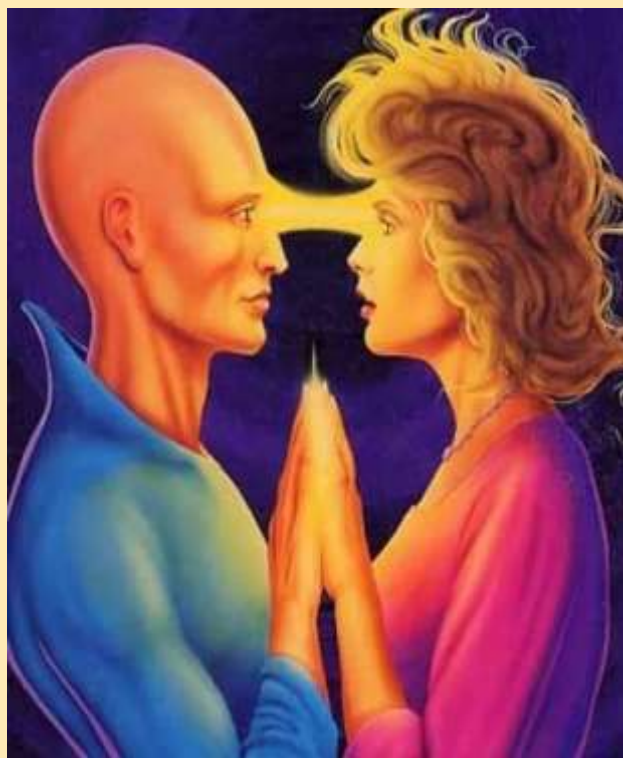
**кивание
головой**



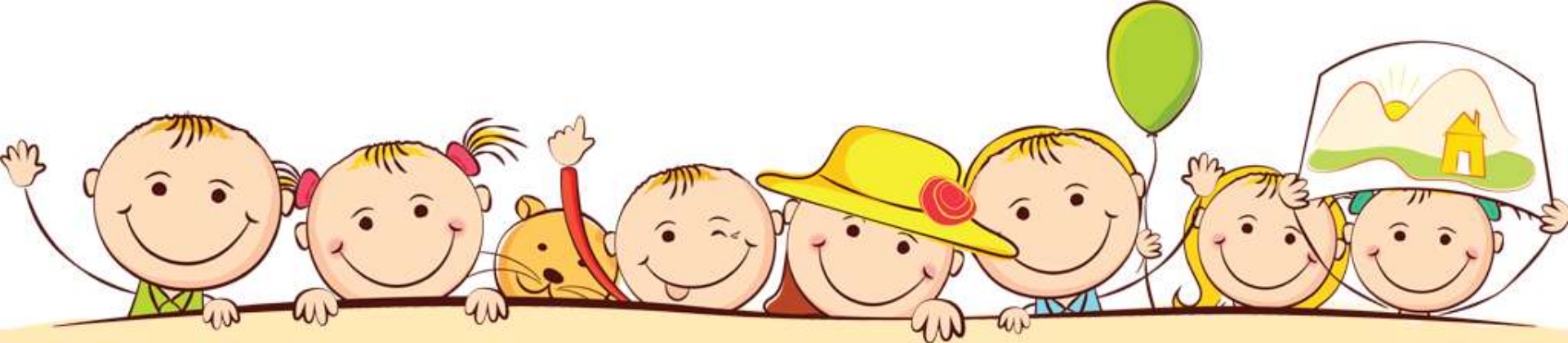
Техника требует одного: чтобы разговор не прерывался, пока собеседник не *«остынет»*. Затем можно включать активное слушание.



Эмпатийное слушание – способность понять чувства собеседника, разделить их.



При эмпатийном слушании не дают советов, не стремятся оценить говорящего, не критикуют, не поучают. В таких случаях полезно *«подстроиться»* к партнеру в мимике, жестах, эмоциях.



Барьеры общения

Психологические

Коммуникативные



Психологические барьеры



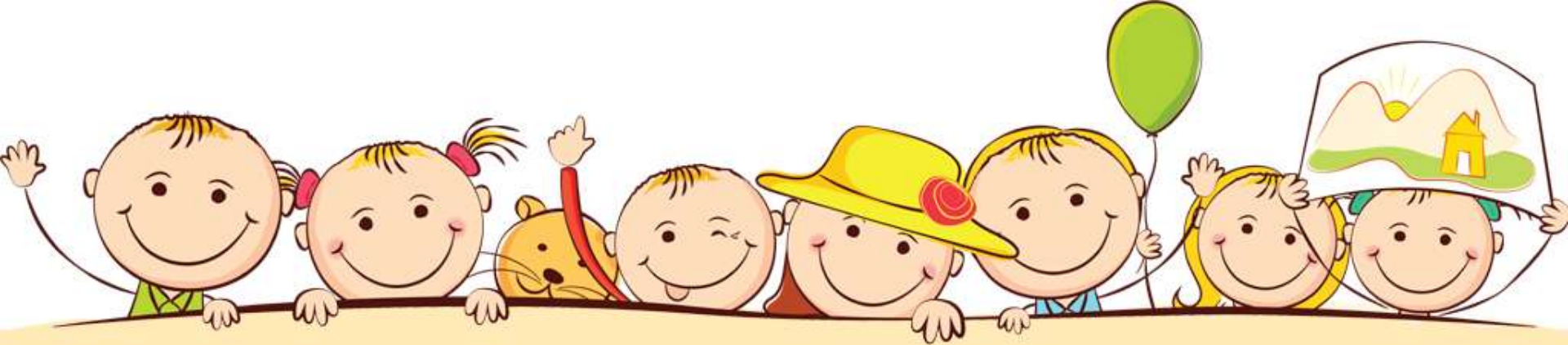
- *Эстетические барьеры* – возникают в ситуации, когда человеку не нравится внешний вид собеседника. Это может касаться особенностей его внешности, стиля одежды, определенных деталей гардероба.
- *Интеллектуальные барьеры* – заключаются в отличиях типов мышления, скорости протекания мысленных операций и различиями уровня интеллектуального развития.
- *Мотивационные барьеры* – проявляются, когда у людей разные цели. Это приводит к непониманию, искаженному восприятию информации.
- *Моральные или этические барьеры* – эффективности общения мешает несовместимость нравственных позиций, принципов, взглядов.
- *Барьер установки* – если у человека есть негативная установка по отношению к партнеру, то его слова воспринимаются не объективно, часто с внутренним протестом. Возникать он может в результате предыдущего опыта общения или на основе отзывов других людей.
- *Барьер отрицательных эмоций или плохого физического состояния* – относятся к ситуативным барьерам. Иногда проблемы в общении возникают, когда у человека плохое настроение или самочувствие, и он не настроен на установление контакта с другими.

Коммуникативные барьеры



- *Семантические барьеры* – возникают, когда партнеры по общению под аналогичными понятиями подразумевают разные вещи. Например, один человек фразу «хороший метод достижения цели» понимает, как способ, который не навредит окружающим людям, а другой – как стратегию достижения желаемого любой ценой, даже если окружающие пострадают.
- *Логические барьеры* – проявляются, если человек не умеет четко и последовательно выражать свои мысли. В таком диалоге нарушаются причинно-следственные связи, и часто происходит подмена понятий.
- *Фонетические барьеры* – это плохая техника речи у говорящего. Когда слова звучат нечетко и непонятно, что затрудняет восприятие информации.





В **общении** рекомендуется придерживаться следующих правил:

- проявлять искренний интерес и внимание при общении с родителями;
- быть приветливым, внимательным, создавать благоприятную атмосферу;
- как можно чаще в разговоре произносить имя собеседника;
- уметь терпеливо слушать другого, проявляя сопереживание;
- никогда не унижать человека
- подчеркивать его значимость и компетентность;
- обращать внимание людей на их ошибки в косвенной форме;
- прежде чем критиковать другого, сказать о своих ошибках;
- задавать вопросы вместо того, чтобы давать приказания;
- делать так, чтобы людям было приятно исполнять то, что вы хотите.

Спасибо за внимание!

