

Мини-лекция



«МЕТОДЫ И ПРИЕМЫ ОБЩЕНИЯ С УЧЕНИКАМИ, РОДИТЕЛЯМИ И АДМИНИСТРАЦИЕЙ»

1. АКТИВНОЕ СЛУШАНИЕ

Активное слушание — это умение не просто слышать, но и полностью воспринимать информацию от собеседника. Этот навык включает несколько важных аспектов:

- обеспечьте полное внимание собеседнику, избегая отвлечений. Это создает атмосферу доверия;
- используйте зрительный контакт, кивки головой и открытую позу. Эти сигналы подтверждают заинтересованность;
- повторите основные идеи собеседника своими словами, чтобы убедиться в правильном понимании. Например, «Я правильно понимаю, что вы хотите сказать...»;
- задавайте открытые вопросы, которые побуждают собеседника продолжить говорить, например, «Расскажите подробнее о...».

2. КОНСТРУКТИВНАЯ ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

Обратная связь является важным инструментом для улучшения взаимодействия.

Один из эффективных форматов — «плюс-минус-плюс». Начните с положительного: подчеркните сильные стороны ученика или его достижения. Это помогает создать положительный климат. Потом укажите на недостаток. Будьте честными, но тактичными. Используйте конструктивные замечания, чтобы указать на области для улучшения, например: «Я заметил, что ты иногда опаздываешь на занятия, это сказывается на твоей успеваемости». Завершите на положительной ноте. Подумайте, как ученик может стать лучше, и напомните о его способностях: «Я уверен, что при регулярной практике это получится лучше».

3. ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ

Эмоциональный интеллект — это способность распознавать, понимать и управлять своими эмоциями и эмоциями других людей. Его компоненты включают:

- самосознание: понимание своих эмоций и их влияния на поведение. Это позволяет лучше контролировать реакции;
- эмпатию: умение чувствовать и понимать эмоции другого человека, что особенно важно при общении с учениками и родителями;
- навыки управления: умение управлять эмоциями, чтобы поддерживать конструктивный диалог, даже в стрессовых ситуациях.

4. ПРИВЕТЛИВОСТЬ И ДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНОСТЬ

Приветливость и доброжелательность играют значительную роль в установлении эффективного общения. Обращайтесь к ученикам и родителям с улыбкой и позитивом. Используйте слова поддержки и поощрения, которые показывают, что вы цените усилия собеседника. Будьте готовы слушать и поддерживать, создавая тем самым пространство для конструктивного диалога.

5. УВЕРЕННОСТЬ

Уверенность в себе создает доверие и уважение со стороны собеседников. Умейте ясно и логично излагать свои идеи. Жесты, тон голоса и мимика должны сообщать уверенность. Это включает в себя прямую осанку и спокойный, но уверенный тон. Не бойтесь принимать решения, даже если они требуют обсуждения. Это демонстрирует ваш профессионализм и ответственность.

6. УПОР НА КОНСТРУКТИВНОЕ РЕШЕНИЕ ЗАДАЧИ, А НЕ НА КОНФЛИКТ

В ситуациях, когда возникают разногласия, важно сосредоточиться на поиске конструктивных решений, а не застревать на конфликте. С точки зрения конструктивного мышления, конфликт следует рассматривать как возможность для роста и улучшения. Переосмысление конфликта как «задачи» помогает снизить эмоциональное напряжение и сосредоточиться на целях.

Первым шагом к конструктивному решению задачи является четкое определение проблемы. Это важно для того, чтобы участники понимали, что именно вызывает разногласия. Например, если педагог и родитель не согласны с методом обучения, стоит предотвратить эскалацию конфликта, задать уточняющие вопросы и выяснить, какие аспекты не устраивают каждую сторону.

Чтобы перейти от конфликта к сотрудничеству, важно открыто и честно обсуждать свои потребности и интересы. Вместо того чтобы обвинять друг друга, старайтесь выразить, что вам необходимо для решения ситуации. Например, педагог может сказать: «Я понимаю, что вам важно, чтобы ваш ребенок получил хорошие оценки. Я, в свою очередь, хочу обеспечить ему наилучшие условия для изучения материала». Это создаст базу для совместного поиска решений.