**Приемы эффективного общения с детьми**

выступление на педсовете

*«Общение — это сумма всего того, что делает один человек, когда он хочет создать понимание в уме другого. Это мост смысла. Он включает в себя систематический и непрерывный процесс рассказывания, слушания и понимания».*

*Луи А. Ален*

В процессе общения учителя и учащихся встречаются различные ситуации, в том числе и конфликтные. Эффективность разрешения проблемной ситуации связана с уровнем психолого-педагогических знаний учителя. Основой отношений педагога с учащимся является знание эффективных способов общения.
Практика показывает, что большинство затруднений, которые возникают порой между педагогами и учащимся, происходят на первой стадии взаимодействия, то есть при сообщении педагогом какой-либо информации. Так как на этой стадии педагог стремится придать поведению учащихся определенную направленность. Причины этих затруднений :

1.Учитель стремится предать общению с учеником определенную направленность.

2.Ученик не соглашается с позицией преподавателя.

3.Отсутствует взаимопонимание.

4.Иногда отсутствует доверие к преподавателю.

В психологии существуют приёмы(способы), знание и применение которых помогают выстраивать доверительные, уважительные отношения.

Эмоциональный контакт с учащимися очень важен. Если ученик доверяет вашей компетентности, доброжелательности, порядочности, значит, он легко воспримет вашу позицию.
Приемы эффективного общения:

1. **«Я-сообщение», «Я -высказывание»**

В напряженной ситуации, когда мы испытываем сильные эмоции и они нам не нравятся, самый простой способ решить эту проблему - осознать их и озвучить их партнеру по общению. И это лучший из придуманных воспитательных приемов. Например, использование в речи «Я –высказываний» делает общение более непосредственным, помогает выразить свои чувства, не унижая другого человека. ("Я очень беспокоюсь за твою успеваемость, когда ты не посещаешь занятия"), а не нацелено, как «Ты-высказывание», на то, чтобы обвинить другого человека ("Ты опять пропускаешь занятия!"). Если мы используем «Ты – высказывания», то человек, к которому мы обращаемся, испытывает негативные эмоции: гнев, раздражение, обиду. Использование «Я – высказываний» позволяет человеку выслушать вас и спокойно вам ответить.
 Используя **я-высказывания**, вы создаёте пространство уважения, сохраняете дистанцию между говорящими. Если ребёнок видит ваше искреннее проявление чувств, он лучше узнаёт вас и ему проще выражать свои переживания.

В любой конфликтной ситуации говорите прежде всего о своих чувствах и видении ситуации, а не о поведении другого:

* *«Мне неприятно, когда мне приходится повторять свою просьбу»* **вместо** *«Сколько раз тебе повторять, сделай это немедленно!»*

**2. Приёмы активного слушания**

Чтобы успокоиться, детям бывает достаточно, чтобы их выслушали. Поэтому слушание предполагает, что ребёнок говорит, а вы слушаете не перебивая.

Это значит, что вы включены: не просто слушаете, но и слышите, и откликаетесь на рассказ.

* повернитесь к говорящему всем телом, смотрите в лицо, желательно, чтобы ваши глаза были на одном уровне;
* кивайте или наклоните голову слегка на бок;
* делайте паузы, чтобы помочь сосредоточиться и чтобы показать,что вы внимательно слушаете
* поддакивайте, подбадривайте;
* старайтесь использовать больше утвердительных предложений вместо вопросов (*другими словами, ты хочешь сказать…или если я тебя правильно поняла…)*
* покажите сопереживание *( ты , наверное, сильно обижен… или мне кажется , ты сейчас чувствуешь….)*
* подведите итог разговора ( услышанного), проговорите основные мысли разговора (*теперь я понимаю , что случилось….давй договоримся, что если…)*

**Чего делать не следует:**

* отвернуться от собеседника, заниматься своими делами, разговаривать по телефону;
* сесть или встать в закрытую позу, скрестить ноги или руки на груди;
* физически доминировать: «нависать» над говорящим, поставить руки на пояс или на бёдра.
* Не использовать наши шаблонные реакции и ответы

Психологи выделили двенадцать видов (подробнее о них можно прочитать у Ю. Б. Гиппенрейтер):

1. Приказы, команды. «Я сказала прекрати!» «Прибери здесь!» «Живо спать!»
2. Предупреждения, предостережения, угрозы. «Если ты не перестанешь капризничать, конфету не дам!», «Ещё раз так сделаешь и получишь!»
3. Мораль, нравоучения, проповеди. «С другими ребятами нужно делиться!», «Старших надо уважать».
4. Советы, готовые решения. «Я бы на твоём месте это не надела. Возьми лучше вот ту футболку».
5. Доказательства, логические доводы, нотации, лекции: «Ты уже не маленький, должен понимать, что так поступать нехорошо».
6. Критика, выговоры, обвинения. «Совсем совести нет, разве так делают», «Всё из‑за тебя!». и др.

**3**. **Прием “имя собственное”.**

**(Суть:** когда же  человеку обращаются и при этом произносят его имя (а имя – символ личности), таким образом, вольно или невольно показывают внимание к его личности.)

При взаимодействии с тем или иным учащимся не забывайте обращаться к нему по имени, так как звук собственного имени вызывает у человека не всегда осознаваемое им чувство приятного, причем это необходимо делать не от случая к случаю, а постоянно, располагая к себе учащихся “заранее”, а не тогда, когда крайне необходимо уговорить учащегося выполнить то или иное задание.

# 4. Прием “Расположение”

Если вам необходимо серьезно поговорить с обучающимся о его поведении, или к вам на беседу пришли родители ученика, то старайтесь **сесть не напротив собеседника, а рядом с ним.**

**Суть:** слушатель, скорее всего, смягчится, не сможет высказать резкой критики. По крайней мере с той силой, с которой он бы это сделал, будучи на некотором расстоянии от вас.

**5. Прием “зеркало отношений”.** Лицо — это “зеркало отношений”, и люди с доброй мягкой улыбкой, как правило, притягивают, располагают к себе участников межличностного взаимодействия. Это, однако, не значит, что педагог должен постоянно носить на своем лице улыбку.

**6.** **Прием “золотые слова”**— слова, содержащие небольшое преувеличение положительных качеств человека. Самый эффективный комплимент — комплимент на фоне антикомплимента себе. ***“Ты хорошо поработал над этим постером. Я не могу им налюбоваться! У меня бы фантазии не хватило!”***

# 7. Прием “Спасти лицо”

Сделайте так, чтобы недостаток выглядел легко исправимым. Можно сказать правду, обескуражить обучающегося. А можно, указав на недостаток, рассказать, как его можно исправить.

**Суть:** шире используйте поощрения.

**8. Прием “личная жизнь”.**

При общении с учащимися интересуйтесь их внеучебными, их личными заботами и интересами и используйте эти знания в интересах воспитания и обучения.

**9. Мимика** — один из специфических знаков, которым владеют наши чувства для своего выражения. Всегда найдутся в школе подростки с повышенной возбудимостью, которые очень легко вступают в конфликт и никак не могут остановиться. Чтобы неуравновешенные и склонные к конфликтам учащиеся проявляли себя более благоприятным образом, с ними следует обращаться **корректно, со спокойной благожелательностью, с выражением миролюбивой, но убедительной силы.** Длительное пребывание в таком режиме общения помогает приобретению благоприятного опыта, то есть правильных форм поведения.
**Темп речи** должен быть неторопливый, движения собранные, ненавязчивые. Порой бывает **лучше промолчать**, но молчание должно быть обидным для партнера.
Если действительно с вашей стороны был допущен какой-то промах, который дал повод для упрека и замечания в ваш адрес, то его следует признать, **что в свою очередь обескураживает агрессора.**Ничего так не передает ощущение силы личности, как невозмутимое, спокойное дружелюбие.

Истеричность же педагогов, возмущенные выкрики, угрозы — все это принижает педагога в восприятии учащихся, делает их неприятными, но никак не сильными (так же как заискивание и задабривание: из них учащиеся извлекают выгоду: но за это напрочь отказывают в уважении).
**Правильное поведение можно вызвать только правильным поведением. Все способы поведенческих реакций и формы поведения учащихся обусловлены и заимствованы из поведения взрослых, в том числе и педагогов.**

Выступление подготовила Чертова Е.Н.