**Правила успешного общения.**

**Правило первое:   
хотите быть успешным в общение - присоединяйтесь к собеседнику.**   
  
Например, вы беседуете с родителями вашего ученика. Начните общение не с прояснения ситуации, а найдите с ним общие точки соприкосновения: "Ваш ребенок такой умница по истории, а вот оценки по физике меня беспокоят'", - и вы получите союзника и соучастника педагогического процесса. Скажи родителю в начале беседы, что учитель- профессионал и родитель должен выполнять рекомендации учителя, и вы получите конфликт.

**Правило второе:   
нас скорее поймут и услышат, если мы заговорим на языке того человека, от которого собираемся получить нужный результат.**Существует такая статистика: большинство учителей по принципу восприятия информации - визуалы, большинство руководителей - аудиалы, в то время как дети до 11-12 лет кинестетики. Учительница, придя на урок в старшие классы, говорит всем: "Посмотрите на страницу .... в таблице есть вся необходимая для работы информация ". Как вы думайте, кто из ребят может воспользоваться этой информацией? Поэтому дорогой учитель, если ты хочешь быть успешен и хочешь видеть вокруг себя успешных учеников, иногда не забывай простое правило: в класс ты должен идти, будучи готовым произнести "посмотрите, послушайте, почувствуйте". И дать им такие задания, которые бы позволили одним посмотреть, другим послушать, а третьим, выполнив задание своими руками, почувствовать ту информацию, которая в нем заключена.

**Третье правило:   
в процессе общения не навязывай собеседнику своих интересов, а подстраивайся к его интересам, говори о том, что интересно ему.**

Почему на уроках одного учителя учащиеся с интересом работают, постоянно заняты делом, а у другого тот же самый класс ведет себя с точностью до наоборот? Просто первый, осознанно или нет, присоединился к интересам учащихся, пошел от них при организации работы, а второй пошел от себя и своих интересов.

При прочих равных условиях учащиеся легче принимают позицию того преподавателя, к которому испытывают эмоционально положительное отношение (симпатия, привязанность, дружба и любовь), и наоборот, труднее принимают (а нередко отвергают) позицию того человека, к которому испытывают эмоционально отрицательное отношение (неприязнь, антипатия, ненависть).