**Подборка консультационного материала**

**для педагогов и родителей**

**«Психология может быть интересной!»**

Как раскритиковать так, чтоб не обидеть?

|  |
| --- |
| Есть один прием, благодаря которому вы можете сказать любому человеку все, что вы хотите, и при этом не только не обидите его, но еще и улучшите с ним отношения. Этот прием очень простой, но мы почему-то о нем забываем.  Критика, высказывание претензий, недовольство часто приводят к обидам и конфликтам, поэтому нам так сложно сказать другому человеку, что нам что-то не нравится. Мы боимся потерять любовь близких людей, испортить отношения с коллегами. И даже отважившись сделать замечание, мы тут же переключаемся на другую тему. Но это не решение проблемы. То, чем мы недовольны, так и остается невысказанным и нерешенным. Как же раскритиковать так, чтоб не обидеть?  Основное правило здесь такое.   **Не забывайте, что искренность и грубость — это разные вещи.** Можете говорить все что хотите, если вы говорите это с уважением. Это очень важно. Слова могут ранить. Люди по многу лет помнят обидные высказывания в свой адрес. Слова обладают огромной силой.  Психолог Робин Шарма в своей книге «Лидер без титула» пишет, что выдающиеся лидеры, даже высказывая замечания, умудряются напомнить людям о каких-то их положительных качествах, и тем самым вдохновляют на то, чтобы стать еще лучше. Многие люди в бизнесе злоупотребляют негативным тоном. Они думают, будто для достижения позитивных результатов необходимо быть построже, но это заблуждение. Ободряя человека, можно добиться гораздо большего. Вы можете высказать все, что вам нужно, используя добрые слова. **Все дело в формулировках.**  **Выбираемые вами слова могут влиять и на ваше собственное состояние.** Произносимые вами слова определяют ваши чувства. Называя непростую ситуацию «катастрофой», вы пробуждаете в себе определенную эмоциональную реакцию, которая в корне отличается от реакции, возникающей, если вы назовете ту же ситуацию «поводом для радикальных улучшений». От формулировки во многом зависит, как мы будем реагировать на неприятность: с деятельным оптимизмом или с апатией.  Но давайте вернемся к правилам высказывания критики.  В книге «Переговоры без поражения» ее авторы, преподаватели Гарварда Роджер Фишер, Уильям Юри и Брюс Паттон обращают наше внимание на то, как важно отделять проблему от личности. Есть такая фраза: нельзя переходить на личности. Она очень уместна, когда вы высказываете претензии. Ваши слова должны быть связаны с поступком человека, а не с его личными качествами. Не нужно оценивать качества человека и обобщать: «Вы очень непунктуальны, вы всегда опаздываете». Говорите только о конкретном проступке и не оценивайте при этом личность человека.  Невозможность разделить личность и конкретный поступок - одна из главных причин того, что критика вызывает обиду. Из-за этого негативные эмоции нарастают – причем с обеих сторон. Тот, на кого направлена критика, воспринимает ее как личное оскорбление.  Но все можно изменить, если вы сформулируете свою претензию с уважением, не осуждая и не оценивая собеседника. И не надо требовать от человека того, что он в принципе не способен сделать. Спрашивайте с него только то, что он реально может изменить и контролировать. Причем говорите четко, что конкретно вы от него ждете. Прежде чем высказывать претензию, спросите себя: «Чего я хочу добиться от этого человека?», «Что я хочу до него донести?»  И еще такой момент. Чтобы не копить обиды и раздражение, не откладывайте разговор в долгий ящик. Говорите, что вы чем-то недовольны, сразу, когда ситуация еще актуальна для обеих сторон. Не надо припоминать давние события. Мы уже говорили о том, как при высказывании критики важны формулировки, поэтому заранее продумайте свои слова и высказывайте только самое главное.   А как быть, если критику высказывают вам? Авторы книги «Переговоры без поражения» советуют не спешить защищаться: это непродуктивно. Они предлагают вспомнить о правиле восточной борьбы дзюдо и джиу-джитсу: не нужно обращать собственную силу против противника — эффективнее использовать его силу в своих интересах. Если кто-то обвиняет вас, проявляет агрессию — используйте силу своих ответных эмоций на решение проблемы, вызвавшей конфликт. Это позволит вам и вашему собеседнику найти выгодное для обеих сторон решение, а не тратить силы на борьбу. Нападая и защищаясь, вы измотаете и себя, и оппонента, а проблема так и останется нерешенной. Подвергшись критике, помните, что любая претензия содержит в себе долю объективной информации. Не отмахивайтесь от нее, используйте возможность посмотреть на происходящее глазами другого. Как ни парадоксально это звучит, но когда вас критикуют, у вас намного больше шансов продвинуться в отношениях с этим человеком, чем когда он вас хвалит. В сложной для обоих участников ситуации конструктивное поведение дается труднее, но и стоит дороже. Это может дать начало развитию более глубоких и серьезных отношений. |

Используемая литература:

Афанасьева И. П. Маленькими шагами в большой мир. – СПб.: ДЕТСТВО-ПРЕСС, 2005

Волосова Е.Б. Развитие ребёнка раннего возраста (основные показатели). – М.: Линка-Пресс, 1999

Григорова А.А. Поговорим о наших детях. – М.: Просвещение, 1967