

ПРАВИЛА ЕФЕКТИВНОГО СПІЛКУВАННЯ

Правило Гомера

Послідовність наведення аргументів така:

- а) сильні,
- б) середні,
- в) найсильніші.

Правило Сократа

Щоб отримати позитивну відповідь важливе запитання ставте на третє місце. Першим і другим ставте прості запитання, на які точно отримаєте відповідь „так”.

Правила Паскаля

Не заганяйте співрозмовника у глухий кут.

Не заганяйте самі себе у глухий кут.

Переконливість аргументів великою мірою залежить від іміджу і статусу співрозмовника.

Не принижуйте статус співрозмовника.

Будьте уважним слухачем.

Перевіряйте, чи правильно ви зрозуміли вашого співрозмовника. Інакше він буде роздратованим і, залежно від темпераменту, може виявити агресію або образитись.

Правила покарання

Покарання не має шкодити здоров'ю – ані фізичному, ані психічному. Воно має бути корисним.

Якщо є сумніви щодо покарання, не карайте. Навіть, якщо ви зрозуміли, що надто м'які, довірливі та нерішучі. Ніякої „профілактики”, ніяких покарань „про всяк випадок”.

За один раз – одне покарання. Навіть, якщо поганих вчинків скоєно декілька, покарання має бути тільки одне, за все одразу, а не по одному за кожен вчинок.

Краще не карати, ніж карати із запізненням.

Покарали – пробачили. Інцидент вичерпано. Сторінку перегорнуто. Про старі провини ані слова. Не заважайте дитині почати життя спочатку.

Без приниження. Щоб не сталося, якою б не була провинна, покарання не повинно сприйматися дитиною як ваша перемога над її слабкістю, як приниження.