**Рекомендация для родителей.**

**«Правила построения эффективного общения»**

- Общаясь с родителями, нужно помнить, что в общении существуют свои

закономерности. Основа отношения к нам человека закладывается в первые 15 секунд!

Для того, чтобы благополучно пройти через «минное поле» этих первых секунд,

необходимо применить «Правило трех плюсов» (чтобы расположить к себе собеседника нужно дать ему как минимум три психологических плюса.

Самые универсальные :

• Улыбка,

• имя собеседника

• комплимент.

- Для того чтобы люди хотели с нами общаться, мы сами должны демонстрировать свою готовность общаться с ними. И собеседник должен это видеть .Необходима искренняя ,доброжелательная улыбка!

- Имя человека - это самый сладостный и самый важный для него звук на любом , языке .Важно использовать имя-отчество при приветствии. Не просто кивнуть или сказать:

«Здрась-те!», а «Здравствуйте, Анна Ивановна!».

Во время конфликтов, желая снять их остроту, люди подсознательно начинают чаще использовать имя своего собеседника (прийти к согласию можно значительно быстрее). Потому что часто нам нужно не столько настоять на споем, сколько увидеть, что люди к нам прислушиваются, услышать при этом свое имя. Зачастую имя бывает решающей каплей, чтобы дело обернулось в нашу пользу

В общении наиболее применим косвенный комплимент, мы хвалим не самого человека, а то, что ему дорого: охотнику - ружье, родители, его ребенка,

Загруженные, усталые после работы родители особенно уязвимы в отношении хорошего и плохого поведения ребенка. Поэтому не стоит акцептировать внимание на плохом. Сначала нужно рассказать об успехах и только в конце тактично можно поведать о проблемных сторонах ребенка.

Если вы хотите лучше понимать себя и быть уверенным человеком, понимать других людей, ориентироваться в сложном мире человеческих взаимоотношений и быть успешными в общении. Если для вас важно чувство эмоционального комфорта, то важно учитывать: средства общения: слово, мимику, жесты, интонацию голоса, глаза.

Кроме этих приемов существуют и другие приемы установления хорошего контакта с собеседником(демонстрация приемов общения совместно с ассистентом)

1. Одновременно с улыбкой необходим доброжелательный, внимательный взгляд (контакт глаз). Но не следует «сверлить» собеседника и взглядом.

2.Короткая дистанция и удобное расположение (от 50 см до 1,5 м). Такая дистанция характерна для беседы близких знакомых, друзей, поэтому собеседник подсознательно настраивается нас выслушать и помочь - благодаря этой дистанции мы воспринимаемся им «ближе». Но не переступать «границы» личного пространства собеседника

3.Убрать барьеры, «увеличивающие» расстояние в нашем восприятии в общении(стол, книга, лист бумаги в руках).

4.Использовать по ходу разговора открытые жесты, не скрещивать перед собой руки, ноги.

5.Всем своим видом поддерживать состояние 6езопасности и комфорта (отсутствие -напряженности в позе, резких движений, сжатых кулаков, взгляд исподлобья, вызывающая интонация в голосе).

6.Использовать прием присоединения, т.е. найти общее «Я»: «Я сам такой же, у меня то же самое!». Как можно реже употреблять местоимение «Вы...» (Вы сделайте то-то!», «Вы должны это...!») ,чаще говорить; «Мы», «Мы все заинтересованы, чтобы наши дети были здоровы, умели..., знали...!», «Нас всех беспокоит, что дети...'. «Наши дети...», «Нас объединяет общее дело - это воспитание наших с вами детей!»