«Правила эффективного общения с родителями ».

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 – это:

* Улыбка,
* Имя собеседника
* Комплимент.

Приемы установления хорошего контакта с собеседником :

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

Приёмы, разрушающие общение:

* 1. Игнорирование партнёра:

Отсутствие интереса к высказываниям партнёра.

* 1. Негативные оценки:

Например, замечания: «Это же глупости…»

* 1. Неаргументированное выспрашивание:

Задавая вопросы, нельзя злоупотреблять их количеством.

Задавая вопрос, поясните, почему это вас интересует.

* 1. Проявление эгоцентризма:

Говорить только о том, что волнует вас и не брать в расчёт то, что волнует партнёра.

* 1. Делать «вставки» в монолог партнёра:

Например: «А не пора ли нам поговорить о деле?»

Или «Давайте вернёмся к цели нашего разговора».