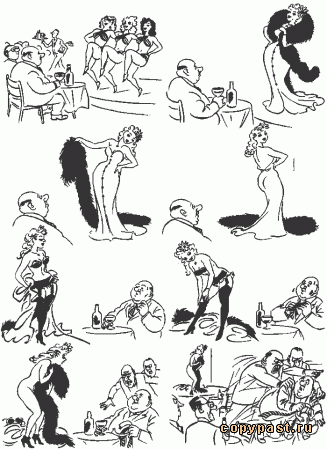
**Правила эффективного общения.**

Уважаемые коллеги, чтобы эффективно общаться с людьми /родителями, коллегами/ и т.д. нужно побуждать их к общению на основе вербальных и невербальных реакций. Вербальные реакции – то, что мы говорим. Невербальные – то, что сопровождает нашу речь (поза, мимика, жесты).

На что следует обратить внимание при установлении контакта.

1. **Одежда** – это первое, на что мы обращаем внимание («Встречают по одежке…»).

При первой встрече своим чрезмерно официальным стилем одежды вы можете вызвать робость и чувство подчинения, перерастающие в раздражение. Желательно избегать одежды кричащих цветов, экстравагантных фасонов, крупных, ярких украшений.

1. **Слова,** которые мы выбираем, чтобы выразить наши мысли, чувства, оказывают большое влияние на то, как нас воспринимают. Используйте в разговоре все средства экспрессивной выразительности речи: лучше воспринимается энергичная, оживленная речь, старайтесь избегать в разговоре длительных пауз, т.к. это может указывать на неуверенность в собственном мнении, создавая неприятную атмосферу для собеседника. Люди, говорящие на простом разговорном языке воспринимаются как более открытые, компетентные: избегайте вычурных фраз и выражений.

Чтобы собеседник почувствовал ваш интерес к нему, используйте реплики-поощрения, такие как «понимаю вас», «продолжайте, пожалуйста», «я вас слушаю», «вот это хорошая идея». Лучше понять друг друга вам поможет отражение чувств собеседника: «У вас вид счастливого человека», «вас это тревожит?». Не стесняйтесь уточнить, если что-то непонятно, чтобы не возникло недопонимания, неточностей, используйте прием перефразирования, например: «Если я вас правильно понял, вы хотите сказать, что…». Обратите внимание на то, что Ваша речь не должна содержать оценочные суждения по отношению к личности собеседника.

1. **Лицо,** в особенности область вокруг глаз, выражает эмоции, отношение к людям. При общении необходимо смотреть в глаза. Нельзя прятать от собеседника глаза, иначе у него складывается впечатление, что вы говорите не то, что думаете. Улыбка при встрече делает Вас более желательным собеседником.
2. **Поза** демонстрирует Ваше расположение к собеседнику. Она не должна быть статичной и выражать напряжение. Позу желательно менять с изменением отношения к услышанному: положительное отношение – наклон вперед, отрицательное отношение – отклонение назад. Сгорбленная спина, скрещенные руки и отклонение назад говорят собеседнику о вашем безразличии к обсуждаемой проблеме.
3. **Жесты** говорят о вашем эмоциональном состоянии, отношении, могут, как помочь, так и помешать в установлении контакта. Помните, к жестам, выражающим открытость, помогающим достигнуть согласия в общении, относятся следующие: открытые руки, нескрещенные ноги, сидение на краешке стула, общая расслабленность тела. Не рекомендуется опускать глаза, теребить одежду, играть какими-либо предметами, постоянно улыбаться, избегать прямого взгляда собеседника. При встрече энергичное рукопожатие создает благоприятное впечатление о деловых качествах.
4. **Пространство** дает людям почувствовать психологическую и физическую близость к нам. Сокращение расстояния между людьми увеличивает возможность для более близкого зрительного контакта. Однако нужно следить за тем, чтобы не вторгнуться в личное пространство собеседника. Сигналом вторжения будет его суетливость, отступление на шаг, закрытость позы (скрещивание рук).
5. **Время.** Необходимо проявлять уважение к личному времени человека, приходить в назначенное время. При общении не рекомендуется смотреть на часы, что является демонстрацией отсутствия желания общаться далее с партнером.

Помните, непосредственность поведения облегчает установление контакта. При повышенном самоконтроле может быть утрачено главное — естественность и непринужденность общения. Поэтому не стоит контролировать каждое свое движение, каждый жест, каждое слово. И конечно, необходимо всегда помнить об элементарных правилах корректности, вежливости: обращайтесь к собеседнику по имени, имени/отчеству, не входите в дом без приглашения

Успехов вам, уважаемые коллеги!

Педагог- психолог Т.Ю.Макарова