

Тема: Умение организовать эффективную коммуникацию участников занятия, обеспечивающую достижение поставленной цели.

Как говорить правду? Мы часто испытываем затруднения, когда оцениваем наших учеников. Не хотим обидеть, не хотим преувеличивать успехи и неудачи.

— Скажите, учитель, всегда ли нужно говорить правду?

— Это зависит от того, какую правду ты хочешь сказать.

— А разве, правда, не одна?

— Одна, — улыбаясь, сказал учитель, — но одновременно их и много.

— А чем же они отличаются?

— Различие в том, с какой стороны на неё смотреть и как её высказать. Представь, что твой ребёнок приготовил ужин, желая сделать тебе сюрприз.

Но у него что-то не вышло, и еда получилась не такой, какой должна была бы быть.

Ты можешь назвать его оболтусом с руками, растущими неизвестно откуда, а можешь похвалить за заботу и предложить в следующий раз воспользоваться поваренной книгой или твоими советами.

И в том и в другом случае ты скажешь правду, но в первом случае ты можешь навсегда отбить охоту заботиться, а во втором — вдохновишь.

Тебе решать, на какую правду смотреть: на несъедобный ужин и испорченную еду или же на любовь и заботу ребёнка.

Но помни, что от твоего выбора зависит, в какие цвета ты окрасишь правду и каких результатов добьёшься.

Как важно правильно слушать?

В давние времена отправил некий царь гонца к царю соседних земель. Гонец запоздал и, поспешно вбежав в торный зал, задыхаясь от быстрой езды, начал излагать поручение своего владыки:

- Мой господин ... повелел вам сказать, чтобы вы дали ему ... голубую лошадь с черным хвостом, ... а если вы не дадите такой лошади, то ...

- Не желаю больше слушать! – перебил царь запыхавшегося гонца, – доложи моему царю, что нет у меня такой лошади, а если бы была, то ...

Тут он запнулся, а гонец, услышав эти слова от царя, который был другом его владыки, испугался, выбежал из дворца, вскочил на коня и помчался назад, докладывая своему царю о дерзком ответе. Когда царь выслушал такое донесение, он страшно рассердился и объявил соседскому царю войну. Долго длилась она – много крови было пролито, много земель опустошено и дорого обошлась обеим сторонам.

Наконец оба царя, истощив казну и изнурив войска, согласились на перемирие, чтобы обсудить свои претензии друг к другу. Когда они приступили к переговорам, второй царь спросил первого:

- Что ты хотел сказать своей фразой: «Дай мне голубую лошадь с черным хвостом, а если не дашь, то ... »?

- «... пошли лошадь другой масти». А ты что хотел сказать своим ответом: «нет у меня такой лошади, а если бы была, то ...»?

- «... непременно послал бы ее в подарок моему доброму соседу». Вот и всё.

Слушаем до конца, проявляем терпение, задаем вопросы, если что-то непонятно, подсказываем – направляем, если видим в этом необходимость. В противном случае эффективность общения сводится к нулю.

Что сказать или как сказать?

Один восточный властелин увидел страшный сон, будто у него выпали один за другим все зубы. В сильном волнении он вызвал к себе толкователя снов.

Тот выслушал его озабоченно и сказал: "Повелитель, я должен сообщить тебе печальную весть. Ты потеряешь одного за другим всех своих близких".

Эти слова вызвали гнев властелина. Он велел бросить в тюрьму несчастного и призвать другого толкователя, который, выслушав сон, сказал: "Я счастлив сообщить тебе радостную весть - ты переживешь всех своих родных". Властелин был обрадован и щедро наградил его за это предсказание.

Придворные очень удивились. "Ведь ты сказал ему то же самое, что и твой бедный предшественник, так почему же он был наказан, а ты вознаграждён?" - спрашивали они.

На что последовал ответ: "**Мы оба одинаково истолковали сон. Но всё зависит не от того, что сказать, а как сказать**".

Важно уметь сказать в нужный момент и не сказать ненужного.

Заговори со мной - и я скажу, КТО ты.

Есть люди, которых невозможно слушать. Есть люди, которых слушать можно. А есть люди, которых невозможно не слушать!

Речь - удивительно сильное средство, но нужно иметь много ума, чтобы пользоваться им. - Г. Гегель

Работая с группой детей, мы опираемся в общении на индивидуальные особенности каждого: Какие именно? Чем мы отличаемся друг от друга?

Учет индивидуально-типологических особенностей в воспитательной работе.

Темперамент.

Живые, общительные, энергичные сангвиники.

Учитываем, что **собранный, аккуратный, формируются у сангвиников с большим трудом.**

Общительность детей-сангвиников располагает к ним окружающих, однако может перерасти в навязчивость. Податливость и пластичность нервной системы, способствующие легкому вхождению в новую обстановку и в новую деятельность, подчас оборачиваются отрицательной стороной за все берется, но редко доводит начатое до конца. Поэтому *одной из задач воспитания ребенка сангвиника является формирование у него устойчивых привязанностей, интересов.*

Сангвиники быстро устают от однообразия. Как только деятельность теряет свою первоначальную привлекательность, ребенок старается ее прекратить, переключается на другое. Во всех подобных ситуациях следует добиваться, чтобы начатое дело было закончено, обращать внимание на качество, не допускать поверхностного и небрежного выполнения задания. Плохо выполненную работу можно предложить сделать заново. Не следует допускать частой смены деятельности – привычка за все браться и **ничего не доводить до конца может стать свойством характера.**

Полезно учить его сдерживать при необходимости свои порывы, считаться с привязанностями других.

Холерики - активность, подвижность, напористость, эмоциональность, поэтому целесообразно шире использовать подвижные игры при оптимизации взаимоотношений этих детей со сверстниками.

Холерики легко возбудимы, как правило, очень энергичны. Не надо запрещать ему быть активным - поддержите его полезное увлечение, Надо считаться с тем, что ребенок-холерик легко возбуждается, его трудно остановить, успокоить, уложить спать. Ни в коем случае нельзя применять «сильные меры» воздействия – окрики, угрозы. От этого возбуждение только усиливается. С возбудимым ребенком следует говорить спокойно, но требовательно, без уговоров. Так как у этих детей слабый тормозной процесс, их не следует корить за чрезмерное возбуждение, уместны шутки, юмор.

Как это ни кажется странным, «неутомимый» холерик нуждается в особо щадящем режиме. Целесообразно ограничивать все, возбуждающее нервную систему, особенно во второй половине дня перед сном.

Возбудимым детям полезны все виды занятий, помогающие развитию сообразительности, сосредоточенности: настольные игры, выпиливание, конструирование, рисование – словом, все то, что может увлечь и требует усидчивости. Очень хорошо, если ребенок имеет постоянное трудовое поручение, это дисциплинирует, воспитывает умение управлять собой.

Не нужно усердствовать в ограничении двигательной активности, а регулировать интенсивность, характер движений (предлагать движения, требующие сосредоточения, точности, сдержанности). Полезно обучать детей точным движениям – метанию в цель, прокатыванию мяча по ограниченной площадке (половице, «дорожке» из шнурков, гимнастической скамейке и т.п.), ловле мяча, полезны также все виды и способы лазания; бесцельность движений быстро утомляет холерика.

Ребенку-холерику трудно выполнять правила общения: говорить спокойно, ждать своей очереди, уступать, считаться с чужими желаниями. Этому его следует учить, применяя одобрение, напоминания, иногда замечания.

В воспитании ребенка – **меланхолика** особенно важно соблюдать щадящий режим и принцип постепенности. Круг знакомств следует расширять постепенно. Дети со слабым типом нервной системы с огромным трудом входят в коллектив.

- На них нельзя повышать голос, проявлять чрезмерную требовательность или строгость, наказывать – все эти меры вызовут слезы, замкнутость, повышенную тревожность и другие нежелательные реакции. Говорить с такими детьми следует

мягко, но уверенно, не скупиться на ласку. Меланхолики отличаются внушаемостью, поэтому нельзя подчеркивать их недостатки – это лишь закрепит их неуверенность в своих силах.

Надо учесть, что меланхолики – интроверты. Очень важно помочь им найти друзей, преодолеть робость, неуверенность в себе, излишнюю тревожность.

У меланхоликов необходимо развивать стремление к активности, умение преодолевать трудности. Следует поддерживать положительные эмоции этих детей.

Дети со слабой нервной системой требуют относительно частого отдыха или смены деятельности

Успех в работе с меланхоликами предполагает и опору на ценные их качества – чувствительность к эмоциональным воздействиям, способность к сопереживаниям, эмпатию и др.

Флегматик – раздражитель (например, окрик) оказывает тормозящее действие на ребенка, и вместо того, чтобы торопиться, он действует медленнее. Важно набраться терпения, главное – не торопить. Развивать активность, подвижность флегматиков надо постепенно.

Не следует избегать ситуаций, требующих находчивости, расторопности, но важно и похвалить такого ребенка за проявление этих качеств. Дети с малоподвижной нервной системой предпочитают спокойные игры и занятия. В целях же преодоления возможных инертности и вялости следует включать флегматика в такие виды деятельности, которые требуют от ребенка двигательной активности – занятия гимнастикой, подвижные игры, походы, коллективный труд и др. В этих случаях от темпа, ритма работы ребенка зависит успех общего дела. Если он будет слишком медлителен, то может подвести товарищей. Флегматики медленно привыкают к новым условиям жизни, их адаптация к ним затруднена. Если ребенок приступил к делу, нельзя оставлять его одного, иначе период раскачки может растянуться. Ребенку-флегматику трудно не только начать дело, но и закончить его. Следует заранее предупредить его о необходимости закончить работу, но не прерывать резко. Очень хорошо, если флегматик будет дружить с подвижным ребенком. Но надо следить, чтобы энергичный товарищ не брал инициативу в свои руки. Все это поможет превратить «тихоню» - флегматика в старательного, аккуратного, вдумчивого, трудолюбивого человека, значимого для сверстников, любимого ими.

Обязательно учитываем особенности познавательных процессов: память, мышление, восприятие и т.д.

Это лишь немногие факторы, о которых мы помним, и которые способствуют эффективности совместной деятельности на занятиях. Учитывая особенности темпераментов, мы можем спланировать формы деятельности для детей с разными особенностями, сформировать группы учащихся, продумать ход занятия. ...

Упражнение «Работа с салфеткой»

Прошу вас выполнять те действия, которые я вам буду предлагать.

- сложить салфетку пополам, оторвать правый угол;
- сложить ее еще раз пополам, оторвать левый угол;
- сложить третий раз пополам; оторвать правый угол;
- в последний раз сложить пополам; оторвать левый угол.

- разверните салфетки и покажите друг другу, что у вас получилось. Какой вывод можно сделать из этого упражнения? - слышим мы все одно и то же, а понимаем по-разному.

На занятии мы выделяем различные этапы: организационный, мотивационный, деятельностный. Подведение итогов, рефлексия. Что можно предпринять на разных этапах урока/занятия в свете нашей темы – эффективность коммуникации.

Несколько приемов для эффективного общения

Допустим, вы пришли впервые в эту группу.

" Правило трех двадцати ":

- 20 сек. вас оценивают.
- 20 сек. как и что вы начали говорить.
- 20 см улыбки и обаяния.

Что можно предпринять?

Первое впечатление (первые 20 сек.).

Первое впечатление о человеке на 38% зависит от звучания голоса, на 55% от визуальных ощущений (от языка жестов) и только на 7% от вербального компонента. Важно, что с самого начала именно на его основе строится общение. Поэтому важно уметь произвести хорошее впечатление на окружающих.

Чтобы благополучно пройти через «минное поле» первых 20 секунд, необходимо использовать **«Правило трех «плюсов»»**.

Специалистами замечено: чтобы с самого начала знакомства или беседы расположить к себе собеседника, нужно дать ему, **как минимум три психологических «плюса»**, иными словами, трижды сделать приятные «подарки» его Ребенку (это касается и окончания беседы или встречи).

Существует, конечно, множество возможных «плюсов», но наиболее универсальные из них: комплимент, улыбка, имя собеседника и поднятие его значимости.

Комплимент

На первый взгляд, комплимент – самое простое в общении. Но сделать его мастерски - высшее искусство.

Комплименты бывают трех типов:

1. **Косвенный комплимент.** Мы хвалим не самого человека, а то, что ему дорого: охотнику – ружье, «помешанному» на собаках – его любимца, родителю – ребенка и т.д. Достаточно, зайдя к женщине-начальнице в кабинет, между делом заметить, с каким вкусом подобрана обстановка и как уютно себя здесь чувствуешь, чтобы заработать этим некоторое расположение к себе.

2. **Комплимент «минус-плюс».** Мы даем собеседнику сначала маленький «минус». Например, «Пожалуй, я не могу сказать, что Вы - хороший работник... Вы незаменимый для нас специалист!»

После «минуса» человек теряется и готов уже возмутиться, но затем на

контрасте говорится весьма для него лестное. Психологическое состояние напоминает ощущения человека, балансирующего на краю пропасти: сначала – ужас от мысли о смерти, а потом – неопишуемая радость: «Жив!» Психологи считают такой комплимент наиболее эмоциональным и запоминающимся, но, как и все сильнодействующее, он рискован. **Если "минус" окажется сильнее "плюса" последствия могут быть для нас плачевными.**

3. Человек сравнивается с чем-нибудь самым дорогим для того, кто делает комплимент.

«Я хотел бы иметь такого же ответственного сына, как Вы!» Этот комплимент самый тонкий и наиболее приятен для собеседника. Но рамки его применения ограничены:

Чтобы не выглядел искусственным, необходимо существование близких и доверительных отношений между собеседниками.

Партнер должен знать, сколь важно для нас то, с чем мы сравниваем.

Самое трудное в комплименте – это достойно на него ответить. Общая схема может быть следующей: **«Это благодаря Вам!»** Все искусство состоит в умении изящно ее варьировать.

Правило №1. Улыбка – это выражение хорошего отношения к собеседнику, психологический «плюс», ответ на который – расположение собеседника к нам. Искренняя, доброжелательная улыбка не может испортить ни одно лицо, а подавляющее большинство их делает более привлекательными.

Желательно приучить себя к тому, чтобы обычным выражением Вашего лица стала теплая, доброжелательная улыбка или хотя бы готовность к ней. Именно такой должна быть Ваша улыбка – открытой и искренней.

Правило №2 "Зрительный контакт"

Предложите произвольно разбиться на пары.

Инструкция. Я вас попрошу в парах повернуться друг к другу спиной. Обменяйтесь несколькими фразами, не поворачивая головы.

Комфортно в таком положении?

Ответы: выслушайте ответы.

Что мешает? Чего не хватает?

Предполагаемые ответы: Зрительного контакта. Видим эмоциональную реакцию (или ее отсутствие) и понимаем, насколько диалог эффективен или нет.

А с улыбкой – еще эффективнее!!

Правило №3. Помнить имя собеседника!

Само звучание имени оказывает большое воздействие на человека. **Имя человека** – это самый важный для него звук на любом языке.

Правило №4. Поднятие значимости собеседника

Нам всем хочется чувствовать себя значительными, чтобы хоть в чем-то хоть где-то от нас что-то зависело.

Потребность чувствовать свою значимость – одна из самых естественных и характерных человеческих слабостей, свойственных сем людям в той или иной

степени. И иногда достаточно дать человеку возможность осознать собственную значительность, чтобы он с радостью согласился сделать то, что мы просим.

Например, фраза «Я хотел бы с Вами посоветоваться!». Люди читают их так: «Со мной хотят посоветоваться. Я нужен! Я значителен! Что ж, почему бы не помочь этому человеку?» Конечно, эта фраза – общая формула, все искусство состоит в умении ее варьировать, искать наиболее подходящие по ситуации слова.

Правило №5. Умение слушать

Правило 1: «Лучший собеседник не тот, кто умеет хорошо говорить, а тот, кто умеет хорошо слушать».

Правило 2: «Люди склонны слушать другого только после того, как выслушали их».

Достаточно дать собеседнику возможность выговориться, рассказать все, чем он хотел поделиться, стараясь проявлять максимум внимания и заинтересованности к его словам, чтобы благодарный за это собеседник с радостью и вниманием выслушал все, что расскажем ему мы. Беседа доставит взаимное удовольствие.

Итак, если мы хотим, чтобы нас выслушали, мы должны сначала выслушать собеседника.

Существуют специальные приемы понимающего слушания, которым может научиться каждый человек:

ПОНИМАНИЕ НЕВЕРБАЛЬНЫХ СООБЩЕНИЙ

Невербальное общение – это неречевая форма общения, включающая в себя жесты, мимику, позы, визуальный контакт, тембр голоса, прикосновения и передающая образное и эмоциональное содержание. Невербальное общение — вид общения без использования слов.

Наблюдения показали, что в процессах общения 60%-95% информации передается с помощью невербального общения.

Дружеский взгляд: даже когда вы просто поддерживаете необязательный разговор, расположенный к вам человек будет часто смотреть на вас, особенно когда вы говорите. Психологи используют для обозначения этого выражение «поедать глазами» – значит, неотрывно смотреть на другого человека, особенно ему в лицо, но не всегда встречаться глазами.

Зеркальное отражение (позиционное эхо) – это еще один признак, по которому с уверенностью можно сказать, что двое отлично ладят друг с другом. Понаблюдав за тем, как люди стоят, сидят, двигаются, можно заметить у них тенденцию настолько подражать друг другу, что кажется, будто это один человек, отражающийся в зеркале. Этот процесс идет на уровне подсознания, в его основе лежит несловесное сообщение: «Посмотри, я совсем такой же, как и ты». Ненавязчиво копируя некоторые жесты человека, его легче расположить к себе, успокоить и расслабить.

Жесты и позы: человеку очень важно правильно владеть своим телом и передавать с помощью мимики и жестов именно ту информацию, которая требуется в той или иной ситуации. Поза при беседе значит очень многое: заинтересованность в беседе, субординацию, стремление к совместной деятельности и т.п.

Какое место занимает педагог в кабинете, особенно при первом знакомстве. Дистанция, на которой общается педагог. Необходимо помнить, что дистанция у всех разная.

Табл. 1. Значение некоторых жестов и поз

п/п	Жесты, позы	Состояние собеседника
1	Раскрытые руки ладонями вверх	Искренность, открытость
2	Расстегнут пиджак (или снимается)	Открытость, дружеское расположение
3	Руки спрятаны (за спину, в карманы)	Чувство собственной вины или напряженное восприятие ситуации
4	Руки скрещены на груди	Защита, оборона
5	Кулаки сжаты (или пальцы вцепились в какой-нибудь предмет)	Защита, оборона
6	Кисти рук расслаблены	Спокойствие
7	Человек сидит на краешке стула, склонившись вперед, голова слегка наклонена и опирается на руку	Заинтересованность
8	Голова слегка наклонена набок	Внимательное слушание
9	Человек опирается подбородком на ладонь, указательный палец вдоль щеки, остальные пальцы ниже рта	Критическая оценка
10	Почесывание подбородка (нередко сопровождается легким прищуриванием глаз)	Обдумывание решения
11	Ладонь захватывает подбородок	Обдумывание решения
12	Человек медленно снимает очки, тщательно протирает стекла	Желание выиграть время, подготовка к решительному сопротивлению
13	Человек расхаживает по комнате	Обдумывание трудного решения
14	Пощипывание переносицы	Напряженное сопротивление
15	Человек прикрывает рот рукой во время своего высказывания	Обман
16	Человек прикрывает рот рукой во время слушания	Сомнение, недоверие к говорящему
17	Человек старается на вас не смотреть	Скрытность, утаивание своей позиции
18	Взгляд в сторону от вас	Подозрение, сомнение
19	Говорящий слегка касается носа или века (обычно указательным пальцем)	Обман
20	Слушающие слегка касаются века, носа или уха	Недоверие к говорящему

21	При рукопожатии человек держит свою руку сверху	Превосходство, уверенность
22	При рукопожатии человек держит свою руку снизу	Подчинение
23	Хозяин кабинета начинает собирать бумаги на столе	Разговор окончен
24	Ноги или все тело человека обращены к выходу	Желание уйти
25	Рука человека находится в кармане, большой палец снаружи	Превосходство, уверенность
26	Говорящий жестикулирует сжатым кулаком	Демонстрация власти, угроза
27	Пиджак застегнут на все пуговицы	Официальность, подчеркивание дистанции
28	Человек сидит верхом на стуле	Агрессивное состояние
29	Зрачки расширены	Заинтересованность или возбуждение
30	Зрачки сузились	Скрытность, утаивание позиции

Язык жестов во многих случаях можно назвать языком дружеского расположения. Однако в нашей жизни бывают ситуации, когда жесты людей начинают обозначать прямо противоположное. Но многие из нас не настолько отважны, чтобы заявить прямо в глаза другому человеку, что мы не рады встрече и хотим, чтобы нас оставили в покое. Поэтому стоит научиться распознавать отрицательные сигналы.

Установление доверительных отношений очень важно!

И все же - основное наше оружие – это **речь**. Предлагаем несколько упражнений, которые помогут нам понять, что учиться нужно всегда!

ПЕРЕДАЙ МЯЧ

Описание упражнения.

Участники сидят в кругу. Им дают мяч и просят последовательно передавать его друг другу, чтобы он побывал в руках у каждого. При этом следует придерживаться двух правил:

- Передавать его нужно каждый раз новым способом, повторяться нельзя.
- Следует сопровождать каждую передачу фразой, смысл которой сводится к выражению «Я передаю тебе мяч», но построена эта фраза, должна быть каждый раз по-разному.
- Если участник в течение 5 секунд не сможет придумать оригинальный способ передачи мяча или произнести новую фразу, в силу чего вынужден будет повториться, то после игры наказывается «фантом» (выполняет желание, загаданное группой).

Смысл упражнения

Разминка, **тренировка беглости речи**, а также умения генерировать идеи.

Обсуждение

Какие способы передачи мяча запомнились, показались наиболее интересными? Были ли затруднения в придумывании фраз о передаче мяча, с чем именно они связаны?

В каких жизненных ситуациях важно уметь выразить одну и ту же мысль разными словами?

Как обстоят дела с «фантами»: были ли они доброжелательными, легко ли было их исполнять?

Даже если мы продумали, как мы говорим, это не всегда показатель того, что тебя поняли. Часто нам приходится объяснять это несколько раз и разными способами. Попробуем?

ИНОСТРАНЕЦ

Описание упражнения

«Представьте себя в роли иностранца, который не очень хорошо знает русский язык, и поэтому не в состоянии понять иносказательный смысл высказываний. Все слова он понимает буквально: например, услышав «Не вешай нос», представляет себе повешенного за нос человека и думает, что это средневековый способ казни.

Предложите как можно больше вариантов, что он может подумать, услышав такие фразы»:

- Себе на уме.
- Комар носа не подточит.
- Метать бисер перед свиньями.
- Сам черт не брат.
- Прошел огонь, воду и медные трубы.
- Не подмажешь – не поедешь.
- У семи нянек дитя без глазу.
- Яйца курицу не учат.
- Зимой снега не выпросишь.
- Дом был полной чашей.
- На воре и шапка горит.

Упражнение выполняется в подгруппах по 3 — 4 человека, каждая подгруппа выбирает себе по 3 фразы и придумывает как можно больше возможных вариантов их буквальной трактовки.

Смысл упражнения

Упражнение учит более внимательно задумываться над используемыми фразами, рассматривать в новых, необычных ракурсах то, что кажется понятным, привычным и банальным, вставая на позицию «наивного слушателя», не имеющего сформированного представления о том, что он воспринимает. Разыгрываемая ситуация, кстати, нередко встречается в реальности при изучении иностранных языков.

ПОЧТА

Описание упражнения

Участники сидят в кругу. Каждый из них выбирает для себя и произносит название города, повторяться нельзя. Чтобы участники запомнили, кто какой город выбрал,

рекомендуется произносить их таким образом: сначала каждый повторяет названия городов, выбранных тремя предшественниками, а лишь потом озвучивает собственный.

Когда названия городов распределены, начинается собственно игра. Водящий выходит в центр круга и говорит: «Посылаю письмо из (название города, выбранного кем-то из игроков) в (название еще одного города)». Те, чьи города названы, должны быстро встать со своих стульев и поменяться друг с другом местами. Задача водящего – успеть занять место кого-то из них. Если это удалось – тот, чье место занято, становится новым водящим, если не удалось – прежний водящий продолжает игру, называя новую пару городов. Игра продолжается 3 – 5 минут, нужно постоянно поддерживать ее в высоком темпе.

Смысл упражнения

Мобилизация внимания участников, разминка, тренировка быстроты реакций в межличностном взаимодействии.

Обсуждение

Кого, с точки зрения участников, можно считать самыми результативными игроками, какими качествами те обладают?

Коллеги. Тема, конечно, очень объемная, сегодня мы рассмотрели далеко не все вопросы проблемы, мы обозначили лишь некоторые составляющие.

Что же мы понимаем под словом «эффективное общение»? Эффективное общение – это не просто передача информации. Для того чтобы общение было эффективным, важно не только уметь говорить, но еще уметь слушать, слышать и понимать, о чем говорит собеседник. Эти способности каждый развивает в себе самостоятельно, учась у людей, которые нас окружают (прежде всего, родителей).

Общение – это неотъемлемая часть нашей жизни. Мы общаемся постоянно, даже когда молчим (через наши жесты, движения, мимику). Так пусть общение станет еще эффективнее!

Три составляющие эффективного общения.

Определим три составляющие эффективного общения:

- мотивационная (Я хочу общаться);
- когнитивная (Я знаю, как общаться);
- поведенческая (Я умею общаться).