

ОСНОВЫ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ

Общечеловеческие нормы поведения тесно связаны с признанием ценности каждой личности.



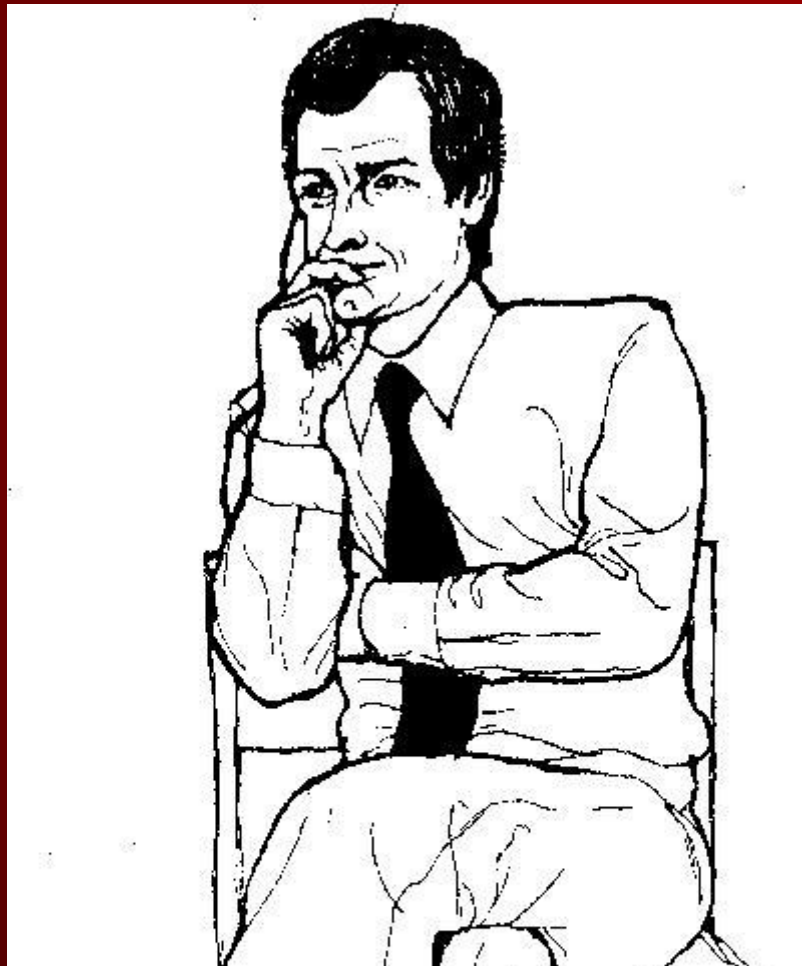
Важная форма проявления уважения к человеку -
доброжелательное отношение к нему.



Умение грамотно войти в контакт создает основу успеха делового общения и является ценным положительным качеством человека в глазах окружающих.



Для повышения своей коммуникативной компетенции можно и нужно сознательно осваивать язык жестов. Для этого существует огромное количество книг и методик.



УМЕНИЕ СЛУШАТЬ – ОДНО ИЗ ГЛАВНЫХ УМЕНИЙ КОММУНИКАбельНОГО И ВЕЖЛИВОГО ЧЕЛОВЕКА.

Правила продуктивного слушания:

1. Подчеркивайте своими действиями, что вам интересно слушать;
2. Дайте собеседнику время высказаться;
3. Повторите высказывание говорящего своими словами (интересуйтесь то ли он имел ввиду);
4. Избегайте поспешных выводов;
5. Реагируйте спокойно;



Правила продуктивного слушания:

6. Следите за главной мыслью;
7. Ищите истинный смысл слов собеседника (тон голоса, мимика, жесты, движение и наклон тела);
8. Не отвлекайтесь.



УМЕНИЕ ЗАДАВАТЬ ВОПРОСЫ

Для поддержания беседы лучше задавать вопросы. Чем произносить монологи. Вопросы, обеспечивающие продуктивный внешний диалог:

1. Информационные («Какие меры вы приняли?», «Вы приняли меры?»);
2. Зеркальные;
3. Эстафетные – опережающие высказывание партнера, помогая ему.



Когда речь идет о формировании культуры делового общения взрослого человека, нельзя игнорировать сложившиеся в детстве внутриличностные установки, в которых отражается отношение к себе и к другим людям. Поэтому воспитание культуры делового общения в детском возрасте, должна включать прежде всего развитие нравственного компонента культуры делового общения, формируемого в продуктивном сотрудничестве детей.

