

Техники успешных коммуникаций

Тематическая
консультация для
воспитателей ДОО

Подготовила:
педагог-психолог ДОО №15
Егорова В.В.

Формулы успешных КОММУНИКАЦИЙ

УСПЕХ в профессиональной
деятельности

Успех =

Эффективные

Навыки

Коммуникаций

+ ...



Общение -

? специфическая форма взаимодействия человека с другими людьми, в ходе которого осуществляется обоюдный обмен представлениями, идеями, интересами, настроениями, установками. В общении конкретный индивид овладевает «фондом духовного богатства», созданным другими людьми, благодаря чему преодолевается ограниченность его индивидуального опыта, вместе с тем через общение он вносит в этот «фонд» то, что создал сам.

Б.Ф.Ломов



Коммуникация -

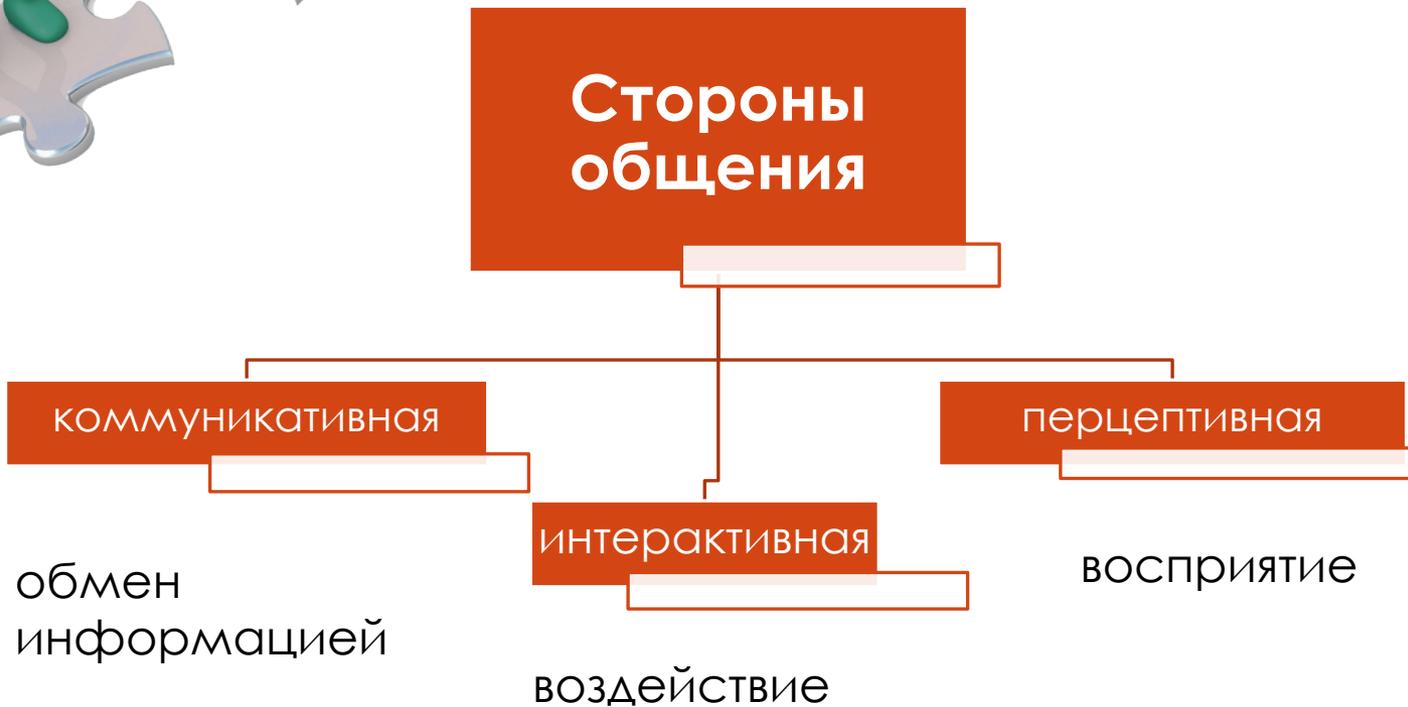
? передача сообщения, сознательное, построенное, адресное и целесообразное влияние на взгляды и ценности собеседника, построенное преимущественно на рациональной основе.



Н.И. Козлов



Стороны общения



Средства общения:

вербальные

Речь: слова, фразы, содержание, смысл



паравербальные

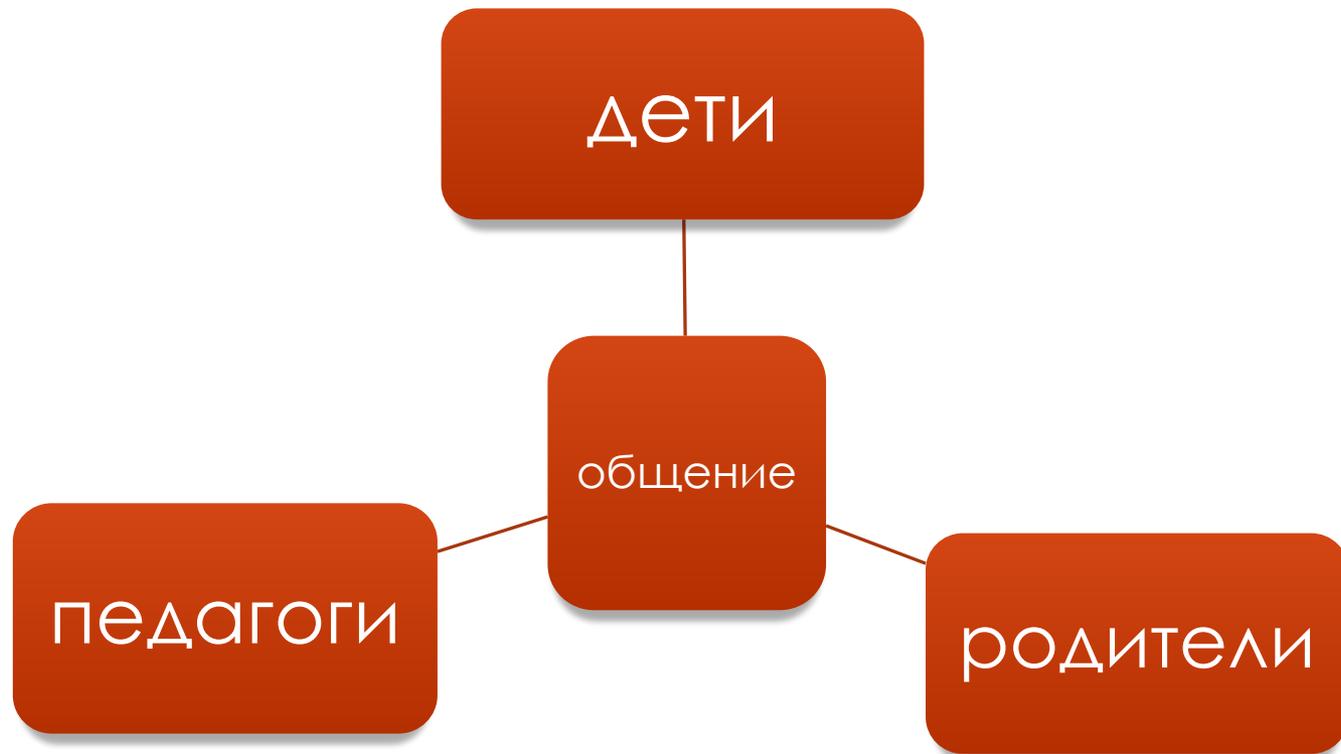
Голос: громкость, интонация, темп, мелодика



невербальные

Тело: позы, жесты, мимика, движения

Коммуникации в профессиональной деятельности педагога



? **У**спех

=

Профессиональн
ая позиция
педагога

+

Операции
общения

Общение с детьми



Профессиональная позиция педагога

- ? источник нужной и полезной информации
- ? надзиратель, следящий за порядком
- ? позиция «заботливой наседки»
- ? позиция невмешательства
- ? позиция старшего товарища, мудрого и заботливого друга и наставника



А.А.Лобанов

Операции общения

Я - сообщение

Ты - сообщение

Мы- сообщение

Положительное
подкрепление

? Успех

=

Тактические
приемы
эффективного
общения

Общение с родителями



Тактические приемы

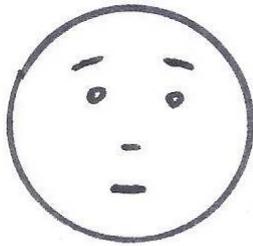
- ? Правильное обращение
- ? Яркое начало
- ? Нужная и понятная информация
- ? Правильная литературная речь
- ? Я, Мы -высказывания
- ? Принцип сендвича
- ? Юмор
- ? Опыт публичных выступлений
- ? Умение слушать и слышать



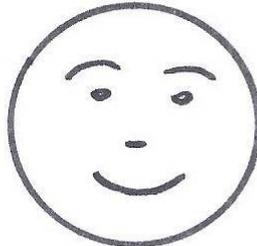
Понимаете ли вы язык мимики?



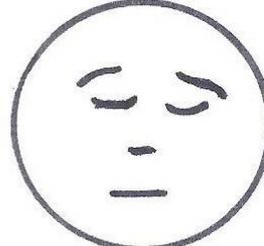
Понимаете ли вы язык мимики?



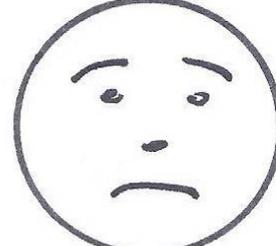
7 задумчивость



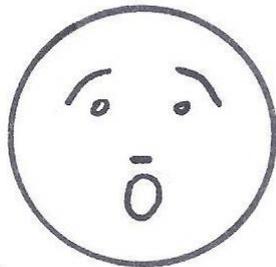
1 радость



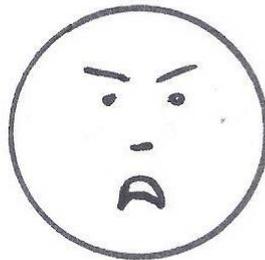
8 смущение



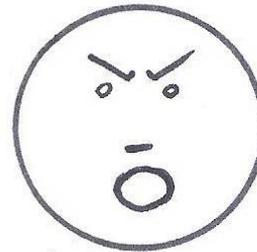
2 грусть



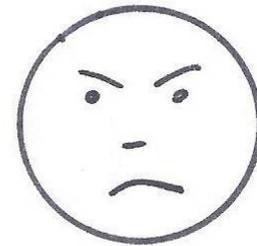
6 удивление



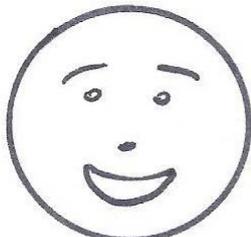
9 обида



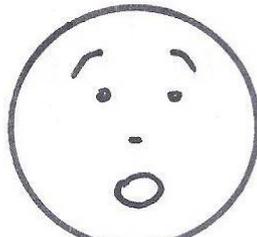
4 гнев



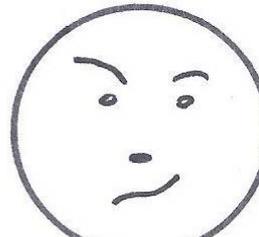
10 недовольство



11 веселье



5 испуг



12 интерес



6 спокойствие

? **У**спех

=

Микротехники:
строительство
внешности

+

Язык тела

+

Коммуникативная
механика

**Общение с
коллегами**



Микротехника «Строительство внешности»

Визуальный язык одежды

Общепринятые
правила:

- ? Безукоризненная опрятность
- ? Удобство
- ? Сдержанность
- ? Правильный выбор цвета

***«Если вы выбрали наряд,
в котором чувствуете
себя хорошо, именно
это люди заметят».***

Донателла Версаче,
итальянский дизайнер и
модельер



Черный воспринимается как цвет независимых, упрямых и разочарованных.

СЕРЫЙ и БЕЖЕВЫЙ – прекрасный фон. Он символизирует спокойствие, успех и авторитет. Однако велика вероятность того, что в сером вас не заметят среди более ярких конкурентов.



СИНИЙ цвет – для честных, прямых, невозмутимых предпочитающих порядок и стабильность.



КОРИЧНЕВЫЙ свидетельствует о спокойствии, добросовестности, уступчивости и зависимости. Человек в коричневом хладнокровен и не хватает звезд. Это цвет, в котором можно спрятаться.





КРАСНЫЙ позиционирует
деятельность,
общительность,
уверенность в себе.
Отвергают красный люди
уставшие.

ГОЛУБОЙ
намекает
на
загадочно
сть.



В ОРАНЖЕВОМ
о окружающие
считывают
оптимизм,
общительность,
открытость,
благополучие,
реже –
легкомыслие.



ФИОЛЕТОВЫЙ
рассказывает о
человеке с богатым
и необычным
внутренним миром
противоречивом,
экстравагантном.
Увы, стоит увлечься
этим цветом, и
слушатели
припишут вам
эгоистичность.



БЕЛЫЙ
характеризует
особу с тонким
умом,
справедливую,
сдержанную,
уверенную в
себе.

«Слушатели сначала оценивают самого оратора, а потом уже его идеи...»

- ? Прическа
- ? Макияж
- ? Маникюр
- ? Аксессуары



Микротехника «Язык тела»

Признаки уверенности

- ? Гордая, прямая поза
- ? Широко развернутые плечи
- ? Ноги слегка расставлены
- ? Голова откинута
- ? Брови приподняты
- ? Губы тронуты улыбкой

- ? Улыбка
- ? Визуальный контакт
- ? Позы
- ? Жесты



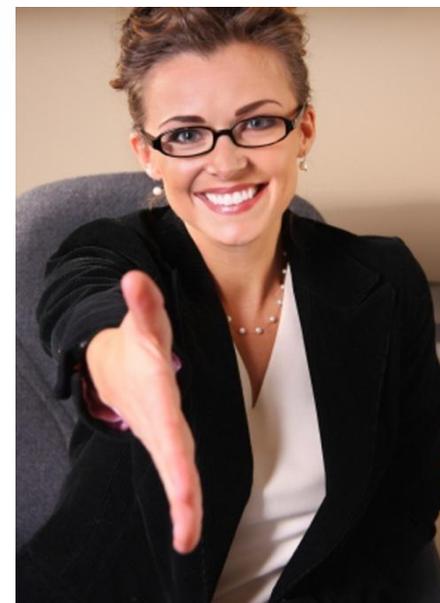
Найди уверенного в себе человека

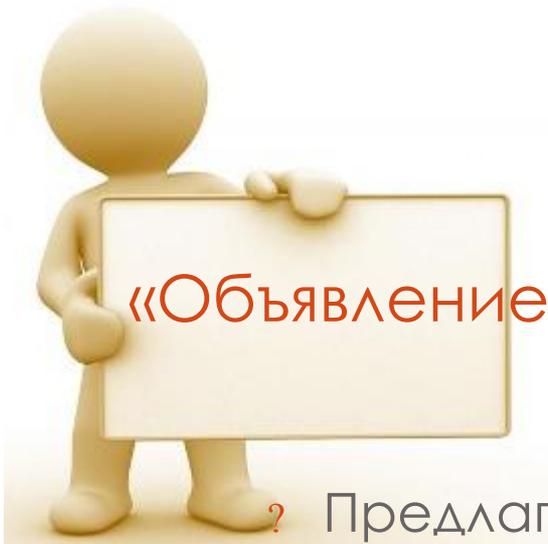
уверенного человека здесь нет





жесты уверенных
людей





Упражнение

? Предлагается составить объявление о своих услугах (репетиторство, гувернерство, обучение грамоте, вязанию крючком...), которое бы отражало профессиональную уникальность и включало нечто такое, чего не может предложить другой специалист. Затем объявления зачитываются перед группой. Группа может задавать любые вопросы по содержанию объявления, дабы удостовериться, действительно ли стоит воспользоваться услугами данного специалиста.

Микротехника

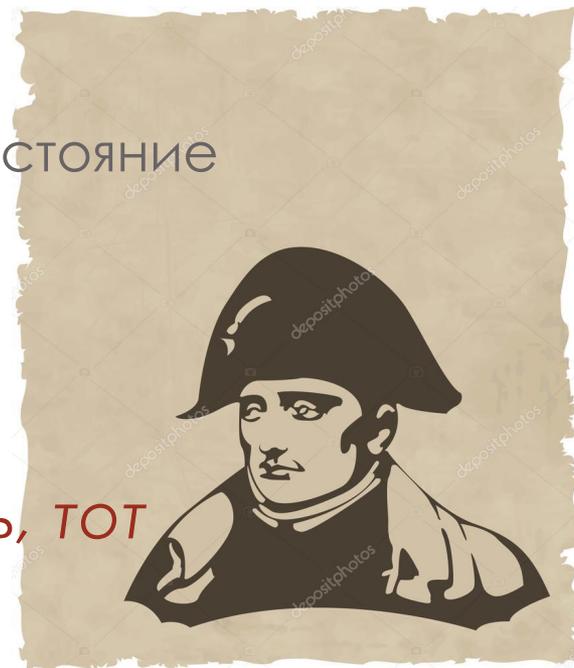
«Коммуникативная механика»

Публичная речь - эмоционально насыщенная, по-настоящему стрессовая ситуация.

Приемы:

- Репетиция
- Настройка на определенное состояние
- Вспоминание списка удач
- Рисование своих чувств
- Формулы – настрои
- Психогимнастика
- Мысленная тренировка

«Кто не умеет говорить, тот карьеры не сделает»



Упражнение «Осанка и улыбка»

- ? Царственная осанка и сиятельная улыбка, на голове – прямо-таки корона. Итак, чуть с юмором. Убираем с лица очень умное выражение. Попробуйте создать утверждение, что вы самый, самый прекрасный в мире человек. Плечи расправьте и опустите, спину выпрямите, лопатками зажмите грецкий орех и держите его так, чтобы не упал. Так всегда и ходите. Проверьте мимику. Улыбаетесь? Отлично! Правую руку поднимаем над головой, с небес достаём корону и надеваем её.



Благодарю за внимание!

