



# ***Эффективные техники речевого общения.***

***Выполнили:  
Кислицына Анастасия Ивановна***

# ***Техники речевого общения.***

1. «Я сообщение».
2. «Активное слушание».
3. «Я-высказывания».
4. «Техники постановки вопросов»
5. Стили «адвокат» и «прокурор» в педагогической практике.

## «Я сообщение»

Оно передает отношение человека к происходящему, искреннее выражение его чувств в необидной для собеседника форме:

- «Мне не нравится, я бы хотела и т. п.»;
- «Меня раздражает, когда дети хнычут»;
- «Я злюсь»;
- «Я сержусь»;
- «Я огорчена»;
- «Мне скучно».

## **Схема «Я-сообщения»**

- Конкретное описание того, что вызвало чувство («Когда я вчера увидела, какая ты грязная...»).
- Называние чувства в тот момент («...я почувствовала беспокойство...»).
- Называние причин («...наверное, это произошло потому что...»).

## **Упражнение «Я-сообщение».**

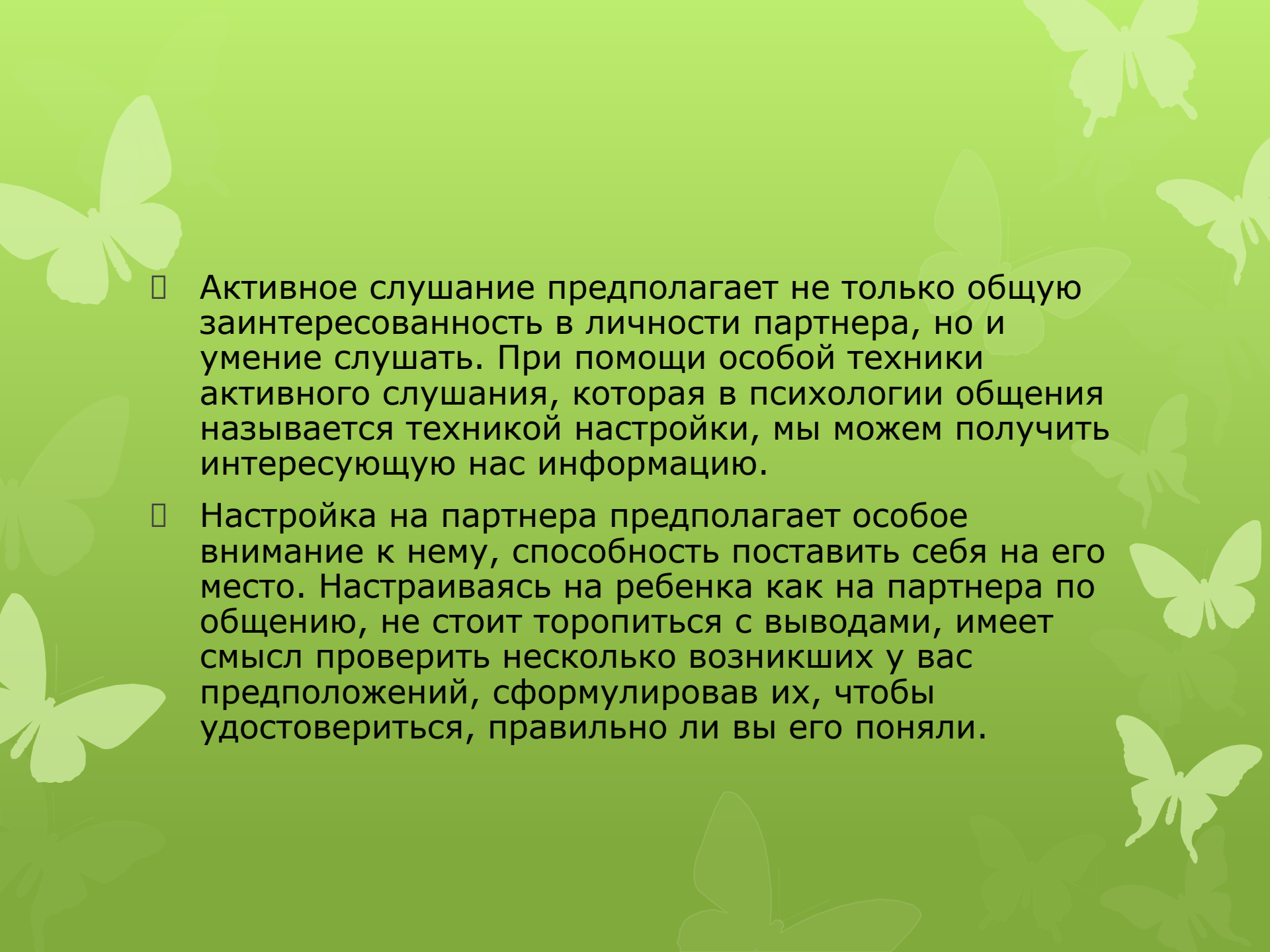
**Цель:** научить создавать условия для доверительного общения, выражать свои негативные чувства приемлемым способом.

**Инструкция:** используя технику «Я-сообщение», передайте свое отношение к происходящему, искренне выражая свои чувства в необидной для ребенка форме.

## Техника «Активное слушание».

В психологии общения существует специальная техника, которая дает нам возможность проникнуть во внутренний мир ребенка, понять его реальные интересы, настроение, эмоции. Эта техника носит название *активного слушания*.

Активное слушание партнера по общению предполагает ваше стремление понять, что же он хочет вам сказать на самом деле. В словах **и** поведении, в интонации и мимике ребенка всегда содержится эта информация, надо лишь внимательно к нему прислушаться.

- 
- Активное слушание предполагает не только общую заинтересованность в личности партнера, но и умение слушать. При помощи особой техники активного слушания, которая в психологии общения называется техникой настройки, мы можем получить интересующую нас информацию.
  - Настройка на партнера предполагает особое внимание к нему, способность поставить себя на его место. Настраиваясь на ребенка как на партнера по общению, не стоит торопиться с выводами, имеет смысл проверить несколько возникших у вас предположений, сформулировав их, чтобы удостовериться, правильно ли вы его поняли.

## «Я-высказывания»

Томас Гордон (Gordon T, 1975) предлагает способ передачи партнеру сообщения о наших чувствах, основанный на «Я-высказывании», или на «Я-послании». Оно не содержит в себе негативной оценки, обвинения другого человека.



Для обучения этому навыку надо составить алгоритм построения «Я-высказывания»:

1. Объективное описание произошедшего (без собственной оценки происходящего).
2. Точная вербализация своих чувств, возникших у говорящего в напряженной ситуации. Например, если вам необходимо рассказать родителям о конфликте, возникшем у вас с его ребенком, постарайтесь не обвинять ни родителей, ни ребенка (ведь это может вызвать «сопротивление» и нежелание решать проблему совместно), а выразить свои чувства: «Я расстроился...», «Я рассердилась...».
3. Описание причины возникновения чувства. Например: «Ведь я накануне разговаривала с ним об правилах поведения...».
4. Выражение просьбы. Например: «Я прошу вас проконтролировать в течение недели выполнение и соблюдения Димой правил.

## «Техники постановки вопросов»

Владение техникой задавания вопросов важно для педагога, поскольку при помощи ее возможно получить недостающую для принятия решения информацию, выяснить точку зрения оппонента, убедиться, правильно ли понял ваши слова собеседник и др. (Митрошенков О.А., 2003).

## Стили «адвокат» и «прокурор» в педагогической практике.

Стили «адвокат» и «прокурор» не имеют научного обоснования и придуманы нами в ходе практической деятельности для того, чтобы помочь педагогам без лишней критики обсуждать с родителями проблемы их детей.