

Тренинг «Эффективное общение» для учащихся старших классов



ПАРФЕНОВА ЛЮБОВЬ АЛЕКСЕЕВНА
УЧИТЕЛЬ РУССКОГО ЯЗЫКА И ЛИТЕРАТУРЫ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ
2012

Цели :

- развитие коммуникативной компетенции;
- познание своих возможностей и ограничений во взаимодействии с другими людьми;
- формирование навыков эффективного общения.



Правила тренинга

- **1.** Правило "здесь и теперь".
- **2.** Правило искренности и открытости.
- **3.** Правило "Я".
- **4.** Правило активности
- **5.** Правило конфиденциальности

Общение — процесс установления и развития контактов между живыми организмами, порождаемый потребностями совместной деятельности, включающий в себя обмен информацией, обладающий взаимным восприятием и попытками влияния друг на друга.

Упражнение « Взаимные презентации»



- - Как я вижу свою профессию;
- - Что я ценю в самом себе;
- - Предмет моей гордости;
- - Какие качества ты наиболее ценишь в людях?
- - Что ты считаешь самым отвратительным?
- - Чего бы тебе хотелось добиться в жизни?

Общение зависит от



- ТОГО, ЧТО Я ДУМАЮ О ВАС;
- ТОГО, ЧТО ВЫ ДУМАЕТЕ О СЕБЕ;
- ТОГО, ЧТО Я ДУМАЮ О САМОМ СЕБЕ;
- ТОГО, ЧТО ВЫ ДУМАЕТЕ ОБО МНЕ;
- ТОГО, ЧТО Я ДУМАЮ, ЧТО ВЫ ДУМАЕТЕ ОБО МНЕ;
- ТОГО, ЧТО ВЫ ДУМАЕТЕ, ЧТО Я ДУМАЮ О ВАС.

Психологический комфорт

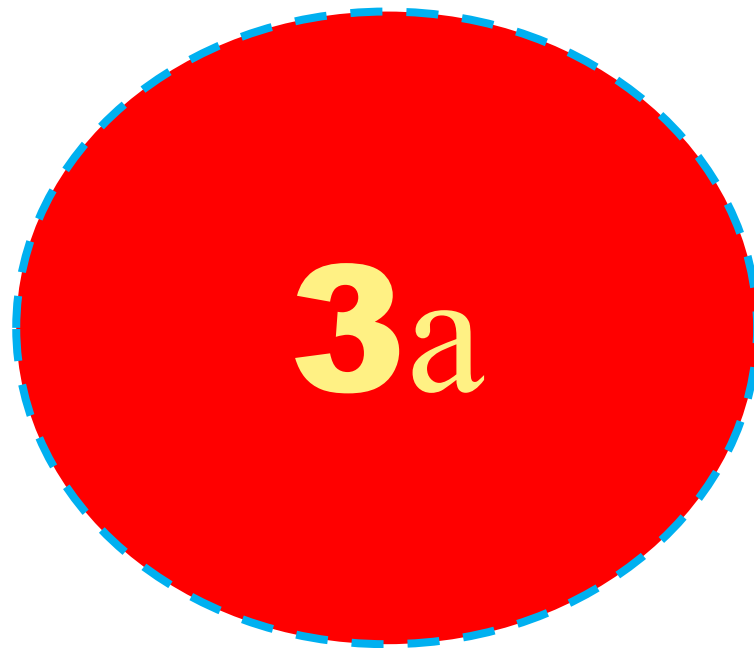


- Проявляйте искренний интерес и уважение к личности собеседника.
- Обращайтесь к человеку по имени и отчеству.
- Будьте позитивны, открыты и доброжелательны .
- Постарайтесь понять круг интересов собеседника. Ведите беседу с учетом его индивидуальных особенностей, вкусов, желаний. Говорите с человеком на понятном ему языке.

- Будьте терпимы к чужому мнению. Не осуждайте других людей, а постарайтесь понять мотивы, побуждающие их поступать именно так. Не допускайте критики.
- Умейте поставить себя на место другого, чтобы понять его.
- Будьте внимательным слушателем, дайте человеку высказаться.
- Указывая на очевидные ошибки собеседника, начинайте разговор с подчеркивания положительных качеств. Делайте акцент на фактах, а не на личностных особенностях.
- Никогда не критикуйте человека при посторонних, чтобы не унижить его самолюбия.

Правила убеждения

1. Правило Гомера



2.Правило Сократа



да

да

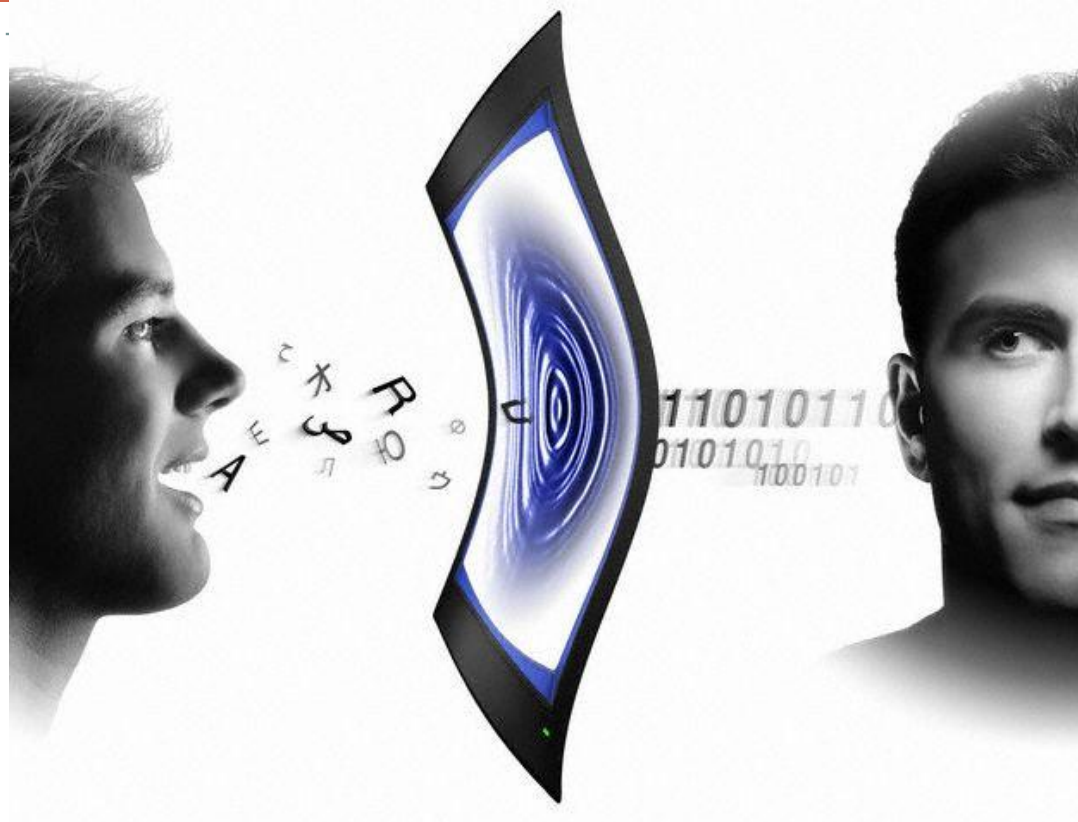
да

3. Правило Паскаля



«НИЧТО ТАК НЕ
РАЗОРУЖАЕТ
ЛУЧШЕ, КАК
УСЛОВИЯ
ПОЧЁТНОЙ
КАПИТУЛЯЦИИ»
(ПАСКАЛЬ)

4. Будьте хорошим слушателем



**ПРОВЕРЯЙТЕ,
ПРАВИЛЬНО ЛИ
ВЫ ПОНИМАЕТЕ
СОБЕСЕДНИКА**

5. Избегайте конфликтов



6. НЕ унижайте собеседника, так как любое проявление неуважения, пренебрежения к собеседнику вызывает негативную реакцию.

7. Убедительность аргументов в значительной степени зависит от имиджа / статуса убеждающего.

8. Желая переубедить, начинайте не с разделяющих Вас моментов, а с того, в чем Вы согласны с оппонентом.

9. Убедительность аргументов в значительной степени зависит от имиджа / статуса убеждающего. К аргументам приятного нам собеседника мы относимся снисходительно, а к аргументам неприятного – с предубеждением.