

Занятие с обучающимися образовательных организаций по развитию конструктивных навыков общения (коммуникабельности) как одного из основных компонентов жизнеспособности

Цель занятия: развитие конструктивных навыков общения как основного компонента жизнеспособности обучающихся.

Задачи занятия:

1. Способствовать развитию конструктивных навыков общения.
2. Способствовать развитию самосознания.
3. Способствовать развитию социально-эмоциональной сферы.

Интерактивное занятие может быть проведено следующими специалистами ОО: педагогом-психологом, социальным педагогом, классными руководителями. *Каждое занятие может дополняться практическими упражнениями на усмотрение педагога.*

Ход занятия.

Слайд 1.

Основные правила общения.

Здравствуйте, ребята! Сегодня мы с вами коснемся жизненно важной темы. А говорить мы будем об основах ОБЩЕНИЯ. Скажите, что для вас значит общение? Прошу высказаться каждого (*записываются варианты ответов участников занятия на доске*).

Совершенно верно. Все, что вы назвали – это и есть общение.

Всем нам необходимо общение в той или иной форме. Общение приносит удовольствие, помогает нам взаимодействовать друг с другом, понимать друг друга, получать поддержку и даже выживать. Но больше всего общение приносит пользу, когда вы общаетесь с глазу на глаз и у вас есть возможность видеть и слышать друг друга.

Слайд 2.

Общение – это взаимообогащающий процесс взаимодействия между людьми. Когда мы общаемся друг с другом, мы получаем возможность становиться еще лучше и развиваться.

Слайд 3.

Общение как минимум состоит из: умения говорить (задавать правильные вопросы, поддерживать разговор, рассказывать истории и т.п.), умения внимательно слушать (уточнение, понимание, поддержка и т.п.). А

для того, чтобы общение было приятным и интересным, необходимо как минимум придерживаться 5 основных правил.

Слайд 4.

- 1. Никогда не заканчивай предложение за другого.** Наши мысли быстрее наших слов. Иногда при общении очень хочется быстрее закончить предложение за собеседника и продолжить разговор. Но в этот момент мы забываем, что это проявление неуважительного отношения к собеседнику и это может восприняться как незаинтересованность или унижение. Важно при возникновении такого желания взять себя в руки и позволить собеседнику закончить предложение, если он вам по-настоящему дорог и важен. Перебив собеседника и не позволив ему закончить предложение, ты только дашь повод ему почувствовать себя глупо. Это правило стоит помнить и соблюдать, если мы хотим выстроить или продолжить крепкие, дружеские отношения. А если ты пренебрег этим правилом, то следует это проговорить собеседнику и извиниться. Например: «Прости, я тебя перебил, не дослушал и сказал за тебя!». Можно даже перевести в шутку, что ты настолько нетерпелив, что не можешь контролировать себя.

Слайд 5.

- 2. Перефразируй.** Один из лучших способов показать свою заинтересованность – это перефразировать выражение своего собеседника. Во-первых – это возможность показать, что ты действительно услышал и понял своего собеседника и тебе важно, что он говорит. Во-вторых – это способ сосредоточиться на беседе, если ты отвлекся. В-третьих – это поможет продолжить разговор, задать последующие вопросы, комментировать и делиться информацией о себе и своих переживаниях. Люди любят говорить о том, что им нравится и приятно. Людям нравится, когда с ними разделяют их интересы и чувства.

Слайд 6.

- 3. Зрительный контакт.** Чтобы лучше строить отношения, конструктивно общаться, просто необходимо научиться правильно поддерживать зрительный контакт. Это требует определенных навыков и умений, ведь с помощью взгляда мы можем не говоря не слова, показать другому свой настрой, уверенность, настойчивость, расположение, интерес и др.

Слайд 7.

Если ты беседуешь с одним человеком, иногда переводи взгляд на окружающие предметы, обстановку, но не более чем на 5-8 секунд. Если общение проходит с группой людей, то старайся уделить внимание каждому из группы, чтобы каждый чувствовал себя комфортно. Лучше никогда не отвлекайся на свой телефон во время беседы с человеком. Это может вызвать у него неопрятные чувства.

Слайд 8.

4. Не перебивай. Особенно важно соблюдать данное правило с человеком, с которым ты только что познакомился. Бывает, что нас захватывают эмоции и мы стремимся быстрее поделиться ими, но лучше набраться терпения и выслушать собеседника, а потом рассказать о себе. Перебив, человека, ты только покажешь свою невнимательность и незаинтересованность. Даже когда ты не согласен с человеком или споришь, не стоит его перебивать. Если перебил, обязательно извинись и дай возможность, человеку договорить. Помни, что пока говорит твой собеседник, ты учишься и узнаешь что-то новое.

Слайд 9.

5. Слушай активно. Важно активно и слышать и слушать собеседника, то есть, понимать, что он говорит. Уточняй, задавай вопросы, добавляй свои слова, мнение. Используй язык жестов, невербальное общение, чтобы показать собеседнику свой интерес к нему и к вашему разговору.

Слайд 10.

Все перечисленные правила приводят к тому, что общение приносит удовольствие и каждый собеседник чувствует себя услышанным. А самое главное, это позволяет строить крепкие дружеские отношения и быть хорошим собеседником.

Слайд 11.

Ребята, я предлагаю вам сейчас провести небольшой самоанализ, задав себе несколько вопросов: «Какое из правил, ты чаще всего нарушаешь?»; «Что тебе нудно сделать, чтобы стать еще лучше?».

Слайд 12.

Помни, что ты можешь всегда стать еще лучше, чем ты есть сейчас!

Слайд 13.

Никогда не останавливайся на достигнутом. Желай, думай, развивайся!

Источник слайд материала:

<https://www.youtube.com/watch?v=5ew8KWJl5Z0>