

# 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

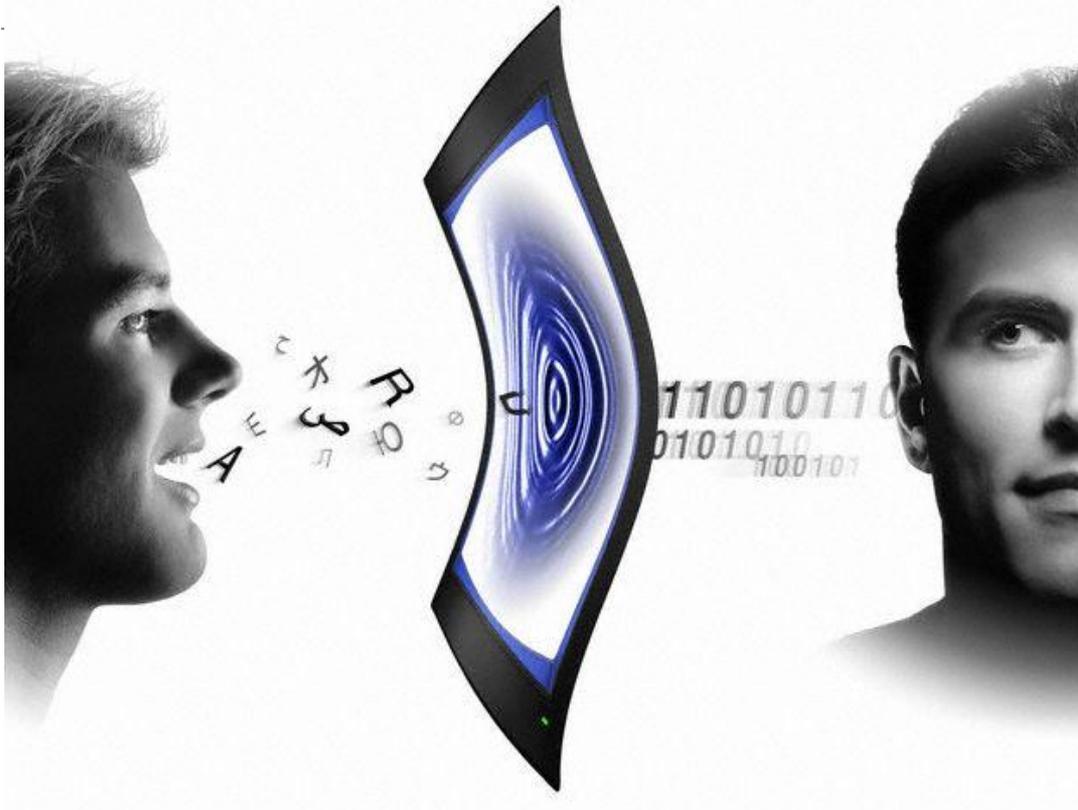
да

# 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.