**ВЫСТУПЛЕНИЕ НА МЕТОДИЧЕСКОМ СОВЕТЕ**

**Тема: Общение**

Уважаемые коллеги! Сегодня для обсуждения мы выбрали тему: «Общение». На первый взгляд - что здесь интересного? Ведь, кажется, все здесь просто - с первых дней своей жизни человек вступает в общение с окружающим миром, и общение, как процесс, сопровождает всю его жизнь.

Но, как часто от неумения находить общий язык с окружающими возникают невзгоды, неудачи, конфликты. В итоге - эмоциональный стресс, подрывающий психическое и физическое здоровье.

Каждый человек уникален, неповторим - вот почему надо знать принципы правильного общения.

Итак, вначале давайте разберемся, что такое общение?

***Общение - это специфическая форма взаимодействия человека с другими людьми.*** При общении происходит обмен информацией, взаимовлияние, сопереживание, формирование убеждений, взглядов, характера, интеллекта.

Важнейшая цель и итог общения - удовлетворение своих социальных, духовных и биологических потребностей.

Общение бывает вербальным, т.е. речевым, и невербальным – неречевым.

Функции вербального общения:

1. Обмен информацией между людьми.
2. Организация взаимодействия между людьми.
3. Восприятие друг друга партнерами по общению.

Исследования показывают, что в ежедневном акте коммуникации человека слова составляют 7%, звуки интонации 38%, неречевое взаимодействие - 53%. Т.е. более всего информации при общении исходит от невербального канала, неречевого. Так, например, большое значение при общении людей друг с другом, имеет их расположение в пространстве, т.е. дистанция или зона общения.

Личная зона (45 - 120см) - беседа с друзьями, коллегами. Характерен лишь зрительный контакт.

Социальная зона (120 - 400 см) - официальные встречи в кабинетах, преподавательских, т.е. с теми, кого не очень хорошо знают.

Публичная зона (более 400 см) - общение в большой группе людей, в лекционной аудитории, на митинге и т.п.

А сейчас давайте себе представим образ общительного человека. Каким он должен быть? Чем он отличается от других людей? Одним словом - ваше видение общительного человека. Названные качества выстраиваются по степени их значимости: Тактичность, Умение слушать, Умение убеждать,

Интуиция, Наблюдательность, Душевность, Открытость.

***РЕЗУЛЬТАТЫ*** **1 место – тактичность**

**2 место – умение слушать**

**3 место – открытость и душевность**

**4 место – умение убеждать**

**5 место – наблюдательность**

**6 место - интуиция**

 «Вот такой у нас получился коллективный портрет «лидера» по общению.

Но теперь давайте поговорим об общении невербальном. Невербальные средства общения:

1. мимика - движение мышц лица;
2. жестикуляция - жесты человека;
3. пантомимика - изучает движения всего тела;
4. таксика - прикосновения при общении: поцелуи, поглаживания, отталкивания, рукопожатия.

Мимика человека - движения мышц лица, отражающие внутреннее эмоциональное состояние. Она дает истинную информацию о том, что переживает человек. Мимические выражения несут более 70% информации, т.е. глаза, взгляд, лицо человека способны сказать больше, чем произнесенные слова. Лоб, брови, подбородок, нос, рот, глаза - основные части лица выражают основные человеческие эмоции: страдание, гнев, радость, печаль, удивление и т.д.

Люди, когда хотят показать свои чувства, часто обращаются к жестикуляции. Виды жестов:

1. Жесты оценки: почесывание подбородка, вытягивание указательного пальца вдоль щеки, вставание и прохаживание.
2. Жесты уверенности: раскачивание на стуле, соединение пальцев в купол, пирамиду.
3. Жесты нервозности, неуверенности: переплетенные пальцы рук, пощипывание ладони, постукивание по столу пальцами, трогание спинки стула перед тем, как на него сесть и др.
4. Жесты самоконтроля: руки заведены за спину, человек вцепился в подлокотники кресла.
5. Жесты ожидания - потирание ладоней.
6. Жесты отрицания - сложенные на груди руки, скрещенные руки, отклоненный назад корпус.
7. Жесты расположения - прикладывание руки к груди, прерывистые прикосновения к собеседнику.
8. Жесты доминирования - резкие взмахи сверху вниз, большие пальцы напоказ.
9. Жесты неискренности - прикрытие рукой рта, прикосновение к носу, бегающий взгляд.

Умение понимать популярные жесты позволяет лучше разбираться в людях.

**Трудности в общении лишают человека многих радостей жизни, а непонимание ведет к конфликтам.**

**Притча о мудрецах и слоне.** Жили-были три слепых мудреца. В меру своих ограниченных возможностей познавали они мир, исследуя буквально все, что попадалось им под руку. И попался им как-то под руку слон.

Обрадовались тогда мудрецы и тут же стали его исследовать.
Первый из них наткнулся на бок слона и воскликнул: "Слон подобен огромной стене!" Второй, подержавшись за хобот, возразил: "Слон - это большая змея!" Третий же обследовал хвост, а потому уверенно заявил: "Что вы, друзья? Слон мне больше напоминает веревку".

К нему всегда приводит общение без правил.

Ни один конфликт не возникает из ничего и не проходит бесследно. Очень часто конфликт - это столкновение несовместимых желаний у партнеров по общению, когда удовлетворение стремлений одной стороны грозит ущемлением интересов другой.

**Причины конфликтов.**

Плохое самочувствие, настроение, незнание психологии человека. Невоспитанный человек может из-за малейшего ущемления интересов затеять ссору, вылить на окружающих поток негативных эмоций.

Есть хорошее правило: прежде чем добиваться какой-либо цели, взвесьте свои возможности, средства и главное — последствия предстоящих действий.

В повседневном общении всегда нужно учитывать реакцию людей с различными темпераментами и адекватно на них реагировать, нельзя оправдывать дефекты своего характера только темпераментом. Отзывчивым, добрым, тактичным, выдержанным можно быть при любом темпераменте.

**Притча о гвоздях**

Жил-был один очень вспыльчивый и несдержанный молодой человек. И вот однажды его отец дал ему мешочек с гвоздями и наказал каждый раз, когда он не сдержит своего гнева, вбить один гвоздь в столб забора.

В первый день в столбе было несколько десятков гвоздей. На другой неделе он научился сдерживать свой гнев, и с каждым днём число забиваемых в столб гвоздей стало уменьшаться. Юноша понял, что легче контролировать свой темперамент, чем вбивать гвозди.

Наконец пришёл день, когда он ни разу не потерял самообладания. Он рассказал об этом своему отцу и тот сказал, что на сей раз каждый день, когда сыну удастся сдержаться, он может вытащить из столба по одному гвоздю.

Шло время, и пришёл день, когда он мог сообщить отцу о том, что в столбе не осталось ни одного гвоздя. Тогда отец взял сына за руку и подвёл к забору:

— Ты неплохо справился, но ты видишь, сколько в столбе дыр? Он уже никогда не будет таким как прежде. Когда говоришь человеку что-нибудь злое, у него остаётся такой же шрам, как и эти дыры. И неважно, сколько раз после этого ты извинишься — шрам останется.

В наше непростое, напряженное время часто вспыльчивость, обидчивость обусловлены не дефектами воспитания, даже не темпераментом, а болезнью - неврозом. У таких людей ссоры и конфликты возникают острее и труднее разрешаются. При общении с такими людьми нужно быть более терпимыми, сдержанными, тактичными.

Я считаю, что всякие обиды происходят из-за несоответствия самооценки и оценки окружающих. Поэтому не стоит забывать следующие правила при общении в коллективе:

1. Подчеркивание собственных достоинств, надменность всегда раздражает окружающих.

2. Причиной излишней обидчивости может стать завышенная самооценка. В этом случае нужно не обвинять окружающих в грубости, а снизить собственный уровень притязаний.

1. Недопустимо вместо замечания по конкретному поводу давать общую отрицательную оценку личности.
2. У каждого есть свои особо уязвимые места, с которыми следует считаться.
3. Каждый нуждается в достойной оценке своей деятельности, в том числе и в похвале.

Похвала со стороны человека, чьим мнением дорожат - огромное удовольствие и важный стимул, но преувеличенный хвалебный поток вызывает ощущение неловкости и негативное отношение окружающих.

Да, при общении всегда нужно помнить эти правила. Ведь коллектив при затяжных конфликтах дробится, а это не приводит к решению основных задач.

Вот почему важно уметь не только предупреждать конфликты, но и гасить их последствия.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

**В жизни каждого человека общение играет важную роль, ведь оно-основа любых отношений. Это не только способ обмена информацией, но и целое искусство.
Трудности в общении лишают человека многих радостей жизни, а непонимание ведет к конфликтам. Но если человек сможет наладить контакт с окружающими, он с легкостью добьется взаимопонимания, любви и уважения. Научиться легкому и непринужденному общению несложно, соблюдая несколько простых правил.
ПРАВИЛО ПЕРВОЕ: НАУЧИТЕСЬ СЛУШАТЬ.
Стремитесь наладить хорошее общение? Станьте хорошим слушателем. Дайте людям, с которыми вы общаетесь, раскрыться и почувствовать себя конфортно. Не следует внезапно перебивать собеседника. Зато умение перефразировать его слова сыграют вам на руку. Такие фразы, как "Другими словам", Вы полагаете, что...","Правильно ли я Вас поняла?..." и т.д.помогут собеседнику увидеть ,что вы принимаете искреннее участие в разговоре. Задавая вопросы, вы будете оставаться в роли слушателя ,и у собеседника сложится впечатление о вас как о внимательном и отзывчивом человеке. Сопереживайте услышанному, ведь искусство общения предполагает "обратную связь" А неумение сопереживать может быть воспринято как высокомерие
ПРАВИЛО ВТОРОЕ: ОБРАЩАЙТЕСЬ К СОБЕСЕДНИКУ ПО ИМЕНИ.
Человеку приятно слышать свое имя. Известно, что выражая симпатию, мы произносим имя приятного нам собеседника неоднократно. И, наоборот, стараемся почти не упоминать имя того, кто нам не нравится. Поэтому человек, к которому вы обращаетесь по имени, бессознательно настраивается по отношению к вам благожелательно.**

**ПРАВИЛО ТРЕТЬЕ: ПРОЯВЛЯЙТЕ ЖИВОЙ ИНТЕРЕС К СОБЕСЕДНИКУ.
Говорите о том, что интересно ему - увлечения и хобби, жизненные приоритеты. Попытайтесь найти общие темы для разговора. В диалоге сделайте акцент на то общее, что существует между вами. Это позволит разговору протекать легко и непринужденно, исчезнут неловкие паузы и напряжение. Продемонстрируйте собеседнику его собственную значимость. Искренне восхищайтесь им и радуйтесь за него. Разделите его эмоции и переживания, спросите совета по интересующему вас вопросу.
ПРАВИЛО ЧЕТВЕРТОЕ: ОТКАЖИТЕСЬ ОТ КРИТИКИ.
В ходе разговора могут появиться моменты, с которыми вы не согласны. Не стоит их оспаривать. Постарайтесь выражать мысли мягко и спокойно, не неназывая свою точку зрения.
ПРАВИЛО ПЯТОЕ: УДЕЛИТЕ ВНИМАНИЕ ЖЕСТАМ.
Люди симпатичны друг другу в случае, если "зеркалят" позу и мимику друг друга. Поэтому, чтобы добиться расположения, скопируйте доброжелательные жесты собеседника. Поза, которую вы принимаете во время диалога, должна быть непринужденной, корпус тела слегка наклонен в сторону собеседника. Также важно установить визуальный контакт. Говорить и слушать следует, глядя в глаза собеседнику. Десять секунд - оптимальная продолжительность разговора "глаза в глаза". Затем лучше на пару секунд отвлечься на другой объект. При доверительном и откровенном общении люди невольно открывают ладони. Постарайтесь выработать у себя привычку при беседе держать ладони открытыми. Это поможет не только вам искренне вести диалог, но и вашему собеседнику быть честным и открытым.Не стоит скрещивать руки на груди, поскольку эта поза считается оборонительной.(когда вы встречаетесь с агрессией, с отрицательными эмоциями, с неприятным человеком для вас и т.д).
ПРАВИЛО ШЕСТОЕ: ЧАЩЕ УЛЫБАЙТЕСЬ.
Дружеское расположение, продемонстрированное улыбкой, обычно рождает взаимную симпатию. Существует понятие "психологическое заражение", когда эмоциональное состояние одного человека передается другим. Благодаря его эффекту нас влечет к жизнерадостным и веселым людям.**