Добрый день, ребята! Тема нашего занятия сегодня такое понятие, как **КОММУНИКАБЕЛЬНОСТЬ**.

Прежде всего подумайте, и ответьте для себя, как ВЫ понимаете, что такое «коммуникабельность»?

Термин «КОММУНИКАБЕЛЬНОСТЬ» из области психологии. Коммуникабельность в психологии общения — умение налаживать контакты, способность к конструктивному и взаимообогащающему общению с другими людьми.

Коммуникабельность является одним из определяющих навыков успешного социального взаимодействия, затрагивающим как профессиональные, так и личные отношения.

Общение – это что-то большее, чем просто обмен информацией. Это ещё и понимание намерений, эмоций, мыслей. Коммуникация похожа на улицу с двусторонним движением. Вам важно не только передавать сообщение так, чтобы оно было получено и понято, как вы хотели, но вам нужно уметь слушать, чтобы понять полный смысл того, чем хотел поделиться человек, и показать ему, что вы его услышали и поняли.

Коммуникабельность сочетает в себе целый набор навыков, такие как невербальное общение, активное слушание, управление эмоциями, умение отстоять свою точку зрения и понимание эмоций собеседника.

Эффективная коммуникация похожа на клей для отношений. Она углубляет и улучшает совместную работу, ускоряет принятие решений. Она позволяет решать даже сложные ситуации, не создавая конфликта и сохраняя доверие.

Эффективной коммуникации можно научиться.

Что мешает коммуникабельности?

- Стресс или бесконтрольные эмоции. Когда вы расстроены или эмоционально перегружены, вы можете неправильно воспринимать других людей и их слова. Вы можете подавать отталкивающие или запутанные невербальные сигналы и неверно реагировать на сообщения. Чтобы избежать плохих последствий, возьмите минутку и успокойтесь. Затем можете продолжить общение.
- Отсутствие внимания. Вы не можете эффективно общаться, когда делаете параллельно ещё миллион задач. Если вы планируете свои следующие слова, проверяете почту, или ваши мысли уже в отпуске на берегу солёного моря, то вы наверняка пропустите невербальные сигналы в разговоре. Вам стоит оставаться сосредоточенным каждый момент общения, если хотите, чтобы оно прошло продуктивно.
- Противоречивый язык тела. Невербальная коммуникация должна подтвердить то, что вы сказали, а не противоречить этому. Если вы говорите одно, а ваш язык тела — что-то совершенно другое, ваш собеседник чувствует, что вы нечестны с ним.

- Отрицательный язык тела. Если вы не согласны или вам не нравятся слова собеседника, вы можете без слов противоречить ему. Например, отрицание передаётся скрещенными руками и ногами, избеганием визуального контакта. Не обязательно соглашаться с тем, что вам говорят. Но избегайте таких оборонительных сигналов, чтобы сохранить отношения с человеком и провести эффективное общение.

  Как развить коммуникабельность?

  Совершенствуйте эти 4 компонента:

1. Эффективное слушание

   Люди часто сосредоточены на том, что им нужно сказать дальше. Эффективная коммуникация – это меньше говорить, больше слушать. Слушание – это не только понимание слов и информации, но и правильное восприятие эмоций.

   Кроме того, есть большая разница между понятиями «слушать» и «слышать». Когда вы действительно слушаете человека, воспринимаете каждое его слово, вы чувствуете тонкие интонации в голосе, его эмоции.

   Когда вы слушаете, вы не только лучше понимаете то, о чём вам говорят, но и улучшаете отношения с собеседником, он чувствует себя услышанным и понятым. А еще вы снижаете свой уровень стресса, улучшаете свое настроение и физическое состояние. Если вы общаетесь с человеком, который говорит спокойно и плавно, вы успокаиваетесь. Точно так же, если человек волнуется, вы можете его успокоить, показывая ему, что вы его слышите и понимаете.

   Как стать хорошим слушателем?

   Ваша цель – полностью сосредоточиться на собеседнике. Так процесс слушания настроится естественным путём. Если этого не произошло, попробуйте следующие техники:

- Сфокусируйтесь на говорящем, его языке тела, тоне голоса, других невербальных сигналах. Тон голоса передаёт эмоции. Поэтому, если вы сосредоточены на проверке сообщений в соцсетях, вы точно пропустите тон и эмоции, которые стоят за словами. И если вам сложно переключить внимание на оратора, мысленно повторяйте его слова. Это укрепит сообщение в вашем сознании, и поможет вам сосредоточиться.
- “Настройте” ваше правое ухо. Левая сторона мозга содержит центры, которые отвечают за обработку речи и эмоций. Поскольку левая часть мозга соединена с правыми органами, ваше правое ухо поможет вам более точно распознать эмоции говорящего. Попытайтесь держать осанку и наклоните правое ухо в сторону того, кто говорит. Это поможет вам более точно воспринимать сообщение.
- Избегайте перебивания и перенаправления разговора на ваши вопросы, говоря что-то похожее на «Мне бы ваши проблемы. Вот у меня в прошлом месяце…».

Активное слушание – это не то же самое, что и ожидание своей очереди для того, чтобы высказаться. Вы не можете сосредоточиться на том, что вам говорят, пока мысленно строите свое следующее предложение. Часто говорящий видит ваше выражение лица и понимает, что ваши мысли очень далеко.

- Покажите интерес к тому, что вам говорят. Улыбайтесь и убедитесь, что ваша поза показывает вашу открытость к диалогу. Поощряйте оратора продолжать, периодически вставляя «да» или «угу».
- Постарайтесь отложить осуждение. Часто нам приходится сталкиваться с теми, кто нам не очень нравится или с чьими идеями мы не согласны. Отодвиньте свои суждения и спрячьте вину и критику, чтобы полностью понять человека. Иногда эффективное общение с таким человеком может вам принести результат, на который вы даже не надеялись.
- Обеспечьте обратную связь. Если вам кажется, что вы не полностью поняли собеседника, переспросите. «Я вас правильно понимаю, …» или «Похоже, вы говорите о …, верно?». Не просто пересказывайте слова собеседника, а уточняйте, задавайте вопросы, чтобы правильно понять сообщение.

2. Обратите внимание на невербальные сигналы

   Когда мы общаемся, то мало обращаем внимания на использование невербальных сигналов. Это выражение лица, движения тела, жесты, зрительный контакт, поза, тон голоса, дыхание. То, как вы смотрите, слушаете и реагируете на другого человека, больше говорит ему о том, что вы чувствуете, чем ваши слова.

   Развитие способности понимать и использовать язык тела и другие средства невербальной коммуникации помогут вам общаться с людьми и выражать именно то, что вы имели в виду, решать сложные вопросы и строить лучшие отношения.

   Как улучшить невербальное общение?

- Учитывайте индивидуальные различия. Люди разных стран и культур используют разные жесты в одних и тех же ситуациях. Поэтому при общении важно учитывать возраст, культуру, религию, эмоциональное состояние.
- Посмотрите на невербальные сигналы в комплексе. Часто один жест ничего не значит. Например, если человек подпер голову рукой, это не обязательно значит, что ему не интересно. Может, у него просто был сложный день и он очень устал.
- Используйте сигналы, которые соответствуют вашим словам. Язык тела должен усиливать то, что вы говорите, а не противоречить этому.
- Настройте невербальные сигналы в зависимости от контекста. Например, тон вашего голоса, когда вы обращаетесь к ребенку или группе взрослых, должен отличаться.

3. Держите эмоции под контролем

Для эффективного общения вам важно знать и контролировать свои эмоции. Вы, наверно, замечали, как в плохом настроении “отпугиваете” людей. Сколько раз вы жалели о том, что незаслуженно обидели человека? Когда вы научитесь держать эмоции под контролем, вы не только избежите таких ситуаций, но и сможете успокоить своего собеседника.

Как понизить уровень стресса при общении и контролировать эмоции?

- Используйте паузы. Дайте себе время подумать. Повторите вопрос или задайте наводящий. Или помолчите мгновение. Пауза добавит большего веса вашим словам, чем необдуманно брошенная фраза.
- Говорите ясно. Во многих ситуациях то, как вы говорите, намного важней того, что вы говорите. Поэтому говорите чётко, ровным тоном. Поддерживайте зрительный контакт и следите за языком тела.
- Добавьте юмор. При правильном применении юмор – отличное средство для снятия стресса или уменьшения градуса речи. Если ваши слова начинают воспринимать не так, как вам нужно, добавьте шутку, разрядите ситуацию.
- Будьте готовы идти на компромисс.

4. Повышайте свою самооценку

Прямая, четкая речь помогает правильно передать мысли и повысить самооценку. Чётко выражайте ваши мысли, чувства, эмоции. Но помните, что важно сохранить уважение к собеседнику. Вам не стоит быть враждебным, агрессивным или требовательным. Эффективная коммуникация – это всегда понимание собеседника, а не доказывание своей правоты.

Для повышения уверенности в себе:

- Цените и уважайте свое мнение.
- Знайте свои потребности и желания. Учитесь выражать их, не нарушая прав других лиц.
- Выражайте эмоции, даже негативные, в позитивном ключе. Разозлиться – это естественная реакция. Но вам важно оставаться внешне спокойным.
- Научитесь говорить «нет». Не позволяйте другим пользоваться вами или коверкать ваши слова и мнение.

Как видите, эффективно общаться несложно. Важно держать эмоции под контролем, правильно использовать язык тела, тон и мимику, быть уверенным в своих словах и активно слушать. Тренируйте эти навыки — и ваши слова всегда будут достигать цели.

Ну и несколько игр и этюдов на эту тему. Попробуйте поиграть сами, со своими родными.

Игра "Веселые клоуны"

Цель: развитие воображения, эмоционально-волевых процессов.
«Веселый клоун» (водящий) пытается рассмешить «несмеянок». Используются мимика, жесты, интонация, рассказы и др. Самый серьезный из «несмеянок», становится водящим.

Этюд «Встреча с другом»
Цель: развивать способность понимать эмоциональное состояние другого человека и умение адекватно выразить свое, развивать выразительные движения.
Ведущий игры рассказывает историю:
«У мальчика был друг. Настало лето, и им пришлось расстаться. Мальчик остался в городе, а его друг уехал с родителями отдыхать. Скучно в городе без друга. Прошел месяц. Однажды идет мальчик по улице и вдруг видит, как на остановке из автобуса выходит его товарищ. Как же обрадовались они друг другу!» По желания дети разыгрывают сценку. Выразительные движения: объятия, улыбка, грусть, эмоция радости.

Этюд «Солнышко и тучка»
Цель: учить напрягать и расслаблять мышцы туловища.
Солнце зашло за тучку, стало свежо – сжаться в комок, чтобы согреться (задержать дыхание). Солнце вышло из-за тучки, жарко – расслабиться – разморило на солнце (на выдохе).

Упражнение «Мой лучший друг»
Цель*:* развитие вербального общения, воспитания доброжелательного отношения к окружающим.
Участники встают полукругом напротив ведущего. Он предлагает закрыть глаза и вспомнить всех своих друзей. Тот, кто получит мячик скажет, как зовут его лучшего друга, и что-нибудь о нем расскажет. Ведущий дает образец рассказа. Упражнение продолжается до тех пор, пока не выскажется каждый участник.

Этюд «Так будет справедливо»
Цель: учить осознавать отрицательные черты своего характера. Понимать какое поведение какой черте характера соответствует и как оно оценивается.
Ведущий предлагает послушать рассказ, изобразить его пантомимикой и оценить поступок братьев.
«Мама ушла в магазин. Как только за ней закрылась дверь, братья стали баловаться; они то бегали вокруг стола, то боролись, то кидали друг другу подушку. Вдруг щелкнул замок – это вернулась мама. Старший брат, услышав, что дверь открывается, быстро сел на диван, а младший не заметил маминого прихода и продолжал играть с подушкой. Он подбросил подушку вверх и попал в люстру. Люстра стала

раскачиваться. Мама рассердившись, поставила провинившегося в угол. Старший брат поднялся с дивана и встал рядом с братом.
- Почему ты встал в угол, я тебя не наказывала? – спросила мама.
- Так будет справедливо, - серьезно ответил ей старший сын.
Ведь это я придумал кидаться подушкой.
Мама растрогано улыбнулась и простила обоих братьев.