

Горшкова Ольга Ивановна

учитель русского языка и литературы

Краевое государственное бюджетное профессиональное
образовательное учреждение

«Алтайская академия гостеприимства»

Алтайский край, г. Барнаул

МЕТОДИЧЕСКАЯ РАЗРАБОТКА САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ПО ТЕМЕ "ВЕРБАЛЬНОЕ И НЕВЕРБАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ КАК ВИД ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЛЮДЕЙ

Цели:

Образовательная:

- повторить и закрепить у обучающихся тему " Язык и речь. Речевое общение и речевая деятельность

Развивающая:

- развивать ключевые компетенции, речь, память, логическое мышление, умение обобщать, делать выводы; развивать умения самоконтроля, развитие речемыслительных и творческих способностей обучающихся;

Воспитательная:

- совершенствование навыков межличностного общения, воспитание сознательного отношения к языку как явлению культуры; активизация познавательной деятельности и формирование навыков в решении поисковых задач.

Задание 1. Познакомьтесь с перечнем качеств и укажите, какое из них, на ваш взгляд, наиболее важно для успешного общения, какое вы поставили бы на первое, на второе, третье и т.д. место. Затем оцените степень развитости каждого из них лично у вас по пятибалльной шкале (5- очень развито, 4-

хорошо развито, 3- развито удовлетворительно, 2- развито плохо, 1- практически отсутствует.

Эмпатия. Умение видеть мир глазами других людей, понимать другого человека, воспринимать его поступки с его позиции.

Доброжелательность. Способность не только сочувствовать, но и показывать свое доброжелательное отношение, уважение и симпатию к другим людям, умение понимать их даже тогда, когда не одобряешь их поступки, готовность поддержать другого человека.

Аутентичность. Умение быть естественным в отношениях, не скрываться за масками и ролями, способность быть самим собой в контактах с окружающими.

Конкретность. Отказ от общих рассуждений, многозначительных и непонятных замечаний, умение говорить о своих конкретных переживаниях, мнениях и действиях, готовность однозначно отвечать на вопросы.

Инициативность. Склонность к активной деятельной позиции в отношениях с людьми, к тому, чтобы «идти вперед», а не только реагировать на то, что делают другие. Способность по собственной инициативе устанавливать контакты.

Непосредственность. Умение говорить и действовать напрямую, открыто демонстрировать свое отношение к возникающим проблемам.

Открытость. Готовность открывать другим свой внутренний мир, твердая убежденность в том, что открытость способствует установлению здоровых и прочных отношений с окружающими.

Принятие чувства. Отсутствие страха при непосредственном соприкосновении со своими чувствами или чувствами других людей, умение выразить готовность принять эмоциональные переживания со стороны партнера по общению, при этом не стремясь навязать ему свои чувства.

Конфронтация. Умение «с глазу на глаз» общаться с другими людьми с полным осознанием своей ответственности. Готовность в случае несходства

мнений пойти на противостояние, но не с целью запугивания партнера, а с надеждой установить подлинно честные отношения.

Самопознание. Исследовательское отношение к собственной жизни и поведению, стремление воспользоваться для этого помощью окружающих, готовность принять от них любую информацию о том, как они воспринимают тебя.

Задание 2. Объясните смысл данных изречений

Язык враг мой: прежде ума глаголет.

Вы люди речисты, вам все пути чисты.

Задание 3. Вам нужно получить направление на экзамен, который вы дважды уже не сдали. Разработайте деловую беседу по этому поводу с заведующим отделением.

Задание 4. Оцените, хорошо ли вы владеете невербальными компонентами делового общения. На каждый из вопросов следует отвечать быстро и однозначно: « Да» (2 балла), « Нет» (0 баллов).

1. Собеседники часто обращают мое внимание, что я слишком громко и ли слишком тихо.
2. Во время разговора я, порой, не знаю, куда деть руки.
3. Я чувствую неловкость в первые минуты знакомства.
4. Почти всегда предстоящее общение с незнакомым человеком вызывает у меня тревогу.
5. Я часто скован в движениях.
6. В течение 10- минутной беседы я не могу обойтись без того, чтобы к чему- либо не прислониться или на что-нибудь не облокотиться.
7. Я обычно не обращаю внимание на мимику и движения партнера, сосредотачиваясь на его речи.
8. Я стараюсь ограничивать круг своего делового общения несколькими хорошо знакомыми мне людьми.
9. При разговоре я часто верчу что- либо в руках.

10. Мне трудно скрывать внезапно возникшие эмоции.

11. Во время деловых бесед я стараюсь полностью исключить мимику и жестикуляцию.

Задание 5. Напишите, на какое чувство, на какое состояние указывают сочетания.

Бить себя в грудь, глаза на лоб лезут, стукнуть кулаком по столу, ударить (хлопнуть) себя по лбу, пожать плечами, отвести взгляд в сторону, нахмуренные брови, погрозить пальцем, указать на дверь

Задание 6. Закончите данные предложения, дайте несколько возможных вариантов. Какие эмоции передают жесты в этих предложениях

1. Таня схватилась за голову и закричала.....

2. Андрей хлопнул себя по лбу и воскликнул.....

3. Старик замахал руками, повторяя.....

4. Парень сказал, почесав в затылке.....

Задание 7. Вспомните памятники на площадях и улицах нашего города. С какими жестами запечатлены они и как эти жесты их характеризуют.

Задание 8. Выпишите высказывания известных людей, в которых говорится о значении общения.

Например: "Самая большая на Земле роскошь - это роскошь человеческого общения." А.Сент-Экзюпери