*МБУДО «Дворец творчества детей и молодёжи имени Добробабиной А.П. города Белово»*

|  |  |
| --- | --- |
|  *C:\Users\Лена\Desktop\мо презентация прессрелиз\36528a814ce22011b17f42e9eef21c11.jpg* | ***Применение интерактивных технологий******в презентационной деятельности педагога*** |

 *«Умение общаться с людьми – это товар, и я заплачу за такое умение больше,*

 *чем за что-либо другое на свете».*

*Дж. Рокфеллер*

**Интерактивное общение** — это метод обучения, позволяющий **сформировать определенные** умения, навыки, достичь общей цели. Эффективное общение – это не просто передача информации. Для того чтобы общение было эффективным, важно не только уметь говорить, но еще уметь слушать, слышать и понимать, о чем говорит собеседник.

Схемы общения

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Пассивное  | Активное  | Интерактивное  |
| C:\Users\Лена\Desktop\мо презентация прессрелиз\dis-engaged-students.jpg | C:\Users\Лена\Desktop\мо презентация прессрелиз\depositphotos_125576850-stock-photo-people-network-connections-3d-illustration.jpg | C:\Users\Лена\Desktop\мо презентация прессрелиз\029.jpg |

**Элементы интерактивного общения**

* общая цель и ее жесткая регламентация;
* общность мотивов, побуждающая их к совместной деятельности;
* наличие единого пространства и времени выполнения совместных действий;
* своевременная координация индивидуальных действий и необходимость управления ими;
* знание каждым участником норм, правил, а также процедур межличностного взаимодействия;
* необходимость передачи информации.

Правила эффективного общения

1.Контакт.В ходе общения каждый из нас желает, чтобы его услышали и поняли, по этой причине в ходе разговора проявляйте уважение к точке зрения говорящего. Для эффективного общения рекомендуется также говорить в том же темпе и в том же объеме, а также используя аналогичную позу (стоя либо сидя) что и ваш собеседник. Помните, что люди любят, когда им подражают.

2.Невербальное общение. Лишь небольшую часть общения составляют непосредственно слова. Это означает, в основном общение состоит из мимики и жестов. Невербальное общение мы используем и для того, чтобы показать нашу ответную реакцию на то, что нам сообщают.

3.Убедитесь в том, что вас поняли правильно. Для этого просто задайте несколько вопросов типа «Понимаешь ли ты то, о чем я собственно хотел/хотела сказать?» либо аналогичный вопрос.

4. Реагировать на информацию собеседника. В ходе беседы рекомендуется давать понять жестами, мимикой словами то, что вы слушаете и слышите собеседника, вы понимаете то, о чем он сообщает. Если вам что-то не совсем понятно, обязательно переспрашивайте «А правильно ли я тебя понял/поняла?».

Мы общаемся постоянно, даже когда молчим через наши жесты, движения, мимику. Так пусть общение станет еще эффективнее!

**Значение некоторых жестов и поз**

|  |  |
| --- | --- |
|  **Жесты, позы** | **Состояние собеседника** |
| Раскрытые руки ладонями вверх | Искренность, открытость |
| Расстегнут пиджак (или снимается) | Открытость, дружеское расположение |
| Руки спрятаны (за спину, в карманы) | Чувство вины или напряженное восприятие ситуации |
| Руки скрещены на груди | Защита, оборона |
| Кулаки сжаты (или пальцы вцепились в какой-нибудь предмет) | Защита, оборона |
| Кисти рук расслаблены | Спокойствие |
| Человек сидит на краешке стула, склонившись вперед, голова слегка наклонена и опирается на руку | Заинтересованность |
| Голова слегка наклонена набок | Внимательное слушание |
| Человек опирается подбородком на ладонь, указательный палец вдоль щеки, остальные пальцы ниже рта | Критическая оценка |
| Почесывание подбородка (нередко сопровождается легким прищуриванием глаз) | Обдумывание решения |
| Ладонь захватывает подбородок | Обдумывание решения |
| Человек медленно снимает очки, тщательно протирает стекла | Желание выиграть время, подготовка к сопротивлению |
| Человек расхаживает по комнате | Обдумывание трудного решения |
| Пощипывание переносицы | Напряженное сопротивление |
| Человек прикрывает рот рукой во время своего высказывания | Обман |
| Человек прикрывает рот рукой во время слушания | Сомнение, недоверие к говорящему |
| Человек старается на вас не смотреть | Скрытность, утаивание своей позиции |
| Взгляд в сторону от вас | Подозрение, сомнение |
| Говорящий слегка касается носа или века (обычно указательным пальцем) | Обман |
| Слушающие слегка касаются века, носа или уха | Недоверие к говорящему |
| При рукопожатии человек держит свою руку сверху | Превосходство, уверенность |
| При рукопожатии человек держит свою руку снизу | Подчинение |
| Хозяин кабинета начинает собирать бумаги на столе | Разговор окончен |
| Ноги или все тело человека обращены к выходу | Желание уйти |
| Рука в кармане, большой палец снаружи | Превосходство, уверенность |
| Говорящий жестикулирует сжатым кулаком | Демонстрация власти, угроза |
| Пиджак застегнут на все пуговицы | Подчеркивание дистанции |
| Человек сидит верхом на стуле | Агрессивное состояние |
| Зрачки расширены | Заинтересованность или возбуждение |
| Зрачки сузились | Скрытность, утаивание позиции |