



**Формування лідерських навичок
засобами сценічного мистецтва.**



Мистецтво спілкування лідера.



«Для успіху в житті вміння спілкуватися з людьми набагато важливіше, ніж володіння талантом»

Завдання:

- формувати навички ефективної комунікації;
- розвивати навички активного слухання, ефективного спілкування;
- учити різноманітним прийомам вербального і невербального спілкування;
- формувати навички ефективної взаємодії;
- формувати вміння працювати в команді;
- вчити спілкуватися толерантно;
- виховувати вміння спілкуватися з однолітками та старшими.

Сценічне мистецтво –
джерело успішної комунікації



Міміка (рухи м'язів обличчя)

Жести (рухи, за якими закріплені певні жести).



Пантоміма (рухи частин тіла)

СПІЛКУВАННЯ ЯК КОМУНІКАЦІЯ.

Невербальне спілкування
спілкування за допомогою
жестів, міміки.



Вербальне спілкування
спілкування за допомогою мовлення
(слова, інтонації, тембр, висота,
тональність голосу, темп мови, дикція).

Перше враження про людину на 38% залежить від звучання голосу, на 55% від візуальних відчуттів (від мови жестів) і лише на 7% від вербального компонента.



ЕФЕКТИВНИЙ ДІАЛОГ

- сприяє взаєморозумінню;
- направляє потік інформації в потрібне русло;
- допомагає людям подолати бар'єри для проведення відкритої дискусії;
- стимулює співрозмовників вживати дії для досягнення поставлених цілей.

ЗНАЧЕННЯ ДЕЯКИХ ЖЕСТІВ

Жести, пози	Стан співрозмовника
Розкриті руки долонями вгору	Щирість, відкритість
Розстебнутий піджак (або знімається)	Відкритість, дружнє ставлення
Руки захищені (за спину, в кишені)	Почуття власної провини або напружене сприйняття ситуації
Руки схрещені на грудях	Захист, оборона
Людина повільно знімає окуляри, ретельно протирає скла	<u>Бажання</u> виграти час, підготовка до рішучого опору
Людина ходить по кімнаті	Обдумування важкого рішення
Людина намагається на вас не дивитися	Скритність, приховування своєї позиції
При рукостисканні людина тримає свою руку зверху	<u>Перевага</u> , впевненість
При рукостисканні людина тримає свою руку знизу	Підпорядкування
<u>Господар</u> кабінету починає збирати папери на столі	Розмову закінчено
Піджак застебнутий на всі гудзики	Офіційність, підкреслення дистанції
Ноги або все <u>тіло</u> людини звернені до виходу	<u>Бажання</u> піти
Погляд у бік від вас	Підозра, сумнів

ТРУДНОЦІ, ЩО ЗАВАЖАЮТЬ СПІЛКУВАННЮ

- ❖ сором'язливість
- ❖ ■ низька самооцінка
- ❖ ■ роздратованість, знервованість
- ❖ ■ відсутність рефлексії та емпатії
- ❖ ■ невпевненість в мові та поведінці
- ❖ ■ висока тривожність
- ❖ ■ агресивність, зверхність
- ❖ ■ замкненість



ПРИЙОМИ ПРИЄМНОГО СПІЛКУВАННЯ

- "Правило трьох двадцяти":

- перші 20 сек. зустрічі - вас оцінюють.
- перших 20 сек має значення як і що ви почали говорити.
- і безумовно - 20 см посмішки і чарівності.

- 6 правил гарного співрозмовника:

- Виявляти щирю цікавість до співрозмовника.
- Посміхатися.
- Запам'ятати ім'я людини і не забувати час від часу повторювати його в розмові (це прийом психологічного «поглажування»).
- Вміти слухати.
- Вести розмову в колі інтересів вашого співрозмовника.
- Ставитися до нього з повагою.

- Як збільшити корисність контакту:

- Бути спостережливим;
- Зробити комплімент;
- Говорити про проблеми співрозмовника.

Який результат ви отримаєте:

- Формальний контакт переросте в нормальне людське спілкування.
- Ви завоюєте співрозмовника.
- Ви підвищите вашу самооцінку.



СПІЛКУВАТИСЯ - ЦЕ ПРОСТО!

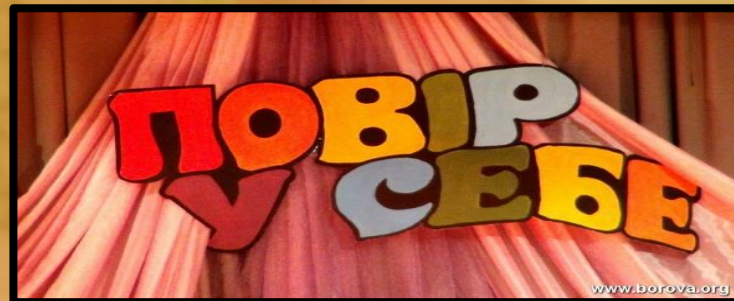
Завжди необхідно бути уважним, ввічливим і доброзичливим при спілкуванні, поважати співрозмовника, уважно його слухати. Відомо, що найкращий співрозмовник той, хто більше слухає, а менше говорить.





Я не міг, не хотів це робити.
Я це робив, але не вдалося.
Я це робив із допомогою.
Я це робив, хоча були помилки.
Я це робив, але не відразу.

Я це зробив.
Це було дуже просто!



Емоційне
задоволення
і



відчуття
успіху

