**Тема: Развитие волевых и коммуникативных качеств личности**

Сила воли и коммуникативные качества необходимы современному человеку, чтобы изменить свое мышление и поведение, быть успешным в личной и профессиональной жизни.

Волей называются усилия человека, направленные на достижение поставленной цели. Любые действия могут быть произвольными и непроизвольными. Произвольные действия контролируются сознанием человека и требуют от него определенных усилий.

В процессе формирования волевой регуляция поведения человек учится преобразовывать непроизвольные психические процессы в произвольные, обретает контроль над своим поведением, развивает волевые качества личности.

Главные волевые качества личности – это целеустремленность, решительность, инициативность, дисциплинированность, выдержка, настойчивость.

Процессы развития качеств личности, в том числе и воли начинаются в раннем детстве, когда ребенок учиться говорить и пользоваться речью, как одним из средств психической саморегуляции. Развитию волевых качеств способствуют – общение с родителями и сверстниками, игры и начальное дошкольное обучение. В дальнейшем развитие качеств личности происходит во время учебной и профессиональной деятельности.

Известно, что высокий уровень развития волевых качеств присущ людям занимающимся творческой деятельностью и спортсменам. Люди, которые увлечены интересным делом систематически трудятся над достижением результатов, что благоприятно влияет на развитие воли.

Волевые качества развиваются в процессе достижения какой-либо конкретной цели с определенными временными рамками. Основные предпосылки для достижения любой цели – это решимость и желание. Чтобы их не потерять на пути достижения главной цели, можно ставить промежуточные задачи.

О достижении цели необходимо думать с надеждой, представлять себя в конце пути, достигнувшим желаемого результата. Для достижения поставленной цели необходим положительный настрой и упорство.

Коммуникативные качества личности человека – это навыки и черты характера, благодаря которым он общается и выстраивает отношения с другими людьми в социуме. Коммуникативные качества личности рассматриваются как важные составляющие готовности людей к успешной личной и профессиональной деятельности. Кроме того, успех обучения во многом определяется наличием высокого уровня коммуникативных умений.

Уровень коммуникативных навыков зависит от знаний в области вербального и невербального общения, понимания форм речевого этикета, от способности сопереживать другим людям. Основой коммуникативной компетентности человека составляют формы речевого этикета.

Коммуникативные качества, так же как и волевые, не являются врожденными. Развитие качеств личности происходит в процессе ее формирования. Их можно и нужно целенаправленно развивать как в детском, так и во взрослом возрасте. Самый важный фактор в формировании коммуникативных качеств личности в детском возрасте – это общение со сверстниками. Процесс их развития заключается в обмене знаниями, мыслями, чувствами, поведенческими схемами. Большое значение в этом возрасте имеет принадлежность к коллективу, самоопределение и определение статуса в глазах сверстников. Исследования показывают, что неумение добиться удовлетворяющего положения среди сверстников является причиной конфликтности подростков по отношению к членам своей группы.

Для того чтобы повысить уровень коммуникабельности во взрослом возрасте, необходимо общаться как можно больше с людьми разных возрастов, из различных социальных групп социальных и всевозможных профессий. Стремиться научиться управлять общением и получать от него удовольствие. На каждого человека нужно настраиваться определенным образом, быть приветливым и выражать искренний интерес к тому, что он говорит. Можно контролировать мимику во время общения, для этого необходимо перед зеркалом тренироваться, изображая различные эмоции на лице.

Все качества личности человека не развиваются отдельно друг от друга. Однако, можно быть волевым и замкнутым человеком или общительным и недисциплинированным. Каждое из качеств человеческой личности влияет на процесс его жизни, поэтому важно развивать в себе лучшие способности.

**Развитие коммуникативных качеств**

Вот что влияет на эффективность общения. Коммуникации сегодня - это очень важно. У нас в академии проводитсят ренинг профессионально ориентированных риторики, дискуссий и общения. Это само по себе очень интересно и самые интересные материалы, которые я буду оттуда уносить - я буду публиковать на garagebiz.ru. Тренинг будет проводиться каждую пятницу. И примерно каждую субботу будут публиковаться материалы на основе тренинга общения.  
  
Когда слушаешь, какие проблемы беспокоят людей, то понимаешь, что здесь всё очень индивидуально. Кому-то сложно сказать “нет” и на нём ездят. Кто-то молчун и может промолчать, даже когда действительно необходим скандал. Кто-то никого близко к себе не подпускает с точки зрения общения. И так далее. У каждого свои тараканы. И каждый приходит на эти курсы по своим мотивам. Мой мотив - добыть интересную информацию для читателей сайта. Конечно, содержание трёхчасового практического занятия с какими-то играми и живым обсуждением одной статьёй не заменить. Но тем не менее тезисно я постараюсь описать хотя бы то, что мы записали.  
  
В общении выделят 4 стадии:  
1) Контакт;  
2) Ориентация;  
3) Поиск решения;  
4) Принятие решения.  
  
Мы группой сидели у долго выбирали критерии эффективного общения. Наскреблось порядка 20. Фотографию я прикреплю к этому посту. Но на самом деле суещствует всего 2 критерия эффективного общения:  
  
1) Люди довольны общением;  
2) Если найдено и принято решение, с которым все согласны.

**Контакт**  
Есть ряд правил вступления в контакт. Начать стоит с приветствия. Психологи советуют обращаться к человеку по имени отчеству. При этом улыбайтесь и демонстрируйте свою доброжелательность. При этом рукопожатие бывает не всегда уместным.  
  
В деловом общении не принято целовать девушкам руку, а глаза не дожны смотреть ниже подбородка. Соблюдайте комфортную дистанцию. Внимание! Это важнейшее правило: Не прислоняйтесь к незнакомому человеку ближе чем на 40 сантиметров! Это залог успеха при установлении контакта.  
  
Оптимальным считается соотношение, когда вы смотрите 15% всего времени в глаза. Не знаю, кто это считал и как это было установлено. Сокращайте социальную дистанцию. Не стоит говорить у двери. Садиться стоит, если вас пригласят.  
  
Не стоит двигать бумаги на чужом столе. Перемещать мебель, шкафы, стулья, диваны. Когда садитесь, соблюдайте угол 45 градусов. Также не стоит класть свои бумаги поверх чужих бумаг. Лучше отдать человеку документы в руки, он сам лучше знает куда их разместить.  
  
Стоит сказать о значимости человека, к которому вы пришли. Но не скатитесь к грубой лести. “Я готовился к этой встрече целый вечер” - хороший ход https://fsd.videouroki.net/html/2019/03/09/v_5c8355d652900/99730242_1.png  
  
В заключение - не стоит вести переговоры на ходу, в коридоре, в туалете и так далее. Хотя я бывало решал вопросы буквально в коридоре, а также общался с руководством в институтском туалете через перегородку. Но на то были серьёзные обстоятельства.  
  
Естественно, что вышеприведённые рекомендации нужно воспринимать именно как рекомендации, а не как правило. Ведь это живое общение, а люди все разные. И всегда разный контекст.

**Коммуникативные упражнения**

Отработка умений и навыков сглаживания конфликтов. Повышение доверия. Развитие убедительной речи. Развитие интуиции в общении. Формирование установки на взаимопонимание. Совершенствование коммуникативной культуры. Развитие навыков первичного контакта. Собеседование с работодателем. Навыки эффективной самопрезентации.