Keep Moving Movement 2021

www.mykmm.org

सत्र 3

COMMUNICATION

is my SUPERPOWER!

भाग : 1

2 मिनिटे

संवाद हा कायम आपल्या सभोवताल असतो

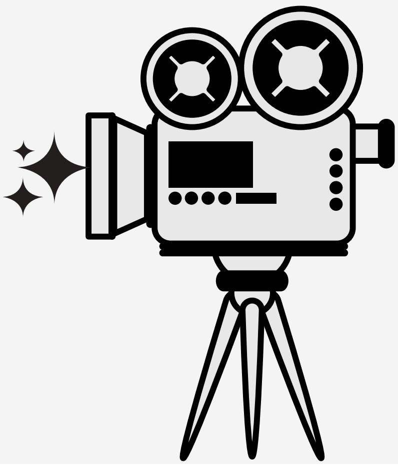
तुमचे आवडते गाणे कोणते? का?

माझं आवडतं गाणं आहे,"तेरी मिट्टी मे मिल जावा". हे गाणं, माझ्यामध्ये, प्रचंड देशप्रेम, राष्ट्रभक्ती निर्माण करतं. प्रत्येक वेळी जेव्हा मी हे गाणं ऐकतो, माझ्या मनात, देशासाठी काहीतरी करण्याची भावना जागृत होते.

एखादा सिनेमा जो तुम्हाला आवडतो?

मला आवडतो ओशन्स 11/12/13/8 जॉर्ज क्लूनी, ब्रॅड पिट, मॅट डीमन, ज्युलिया रॉबर्ट्स, सर्वजण एकाच सिनेमात! उत्तम एडिटिंग, उत्कृष्ट संगीत, विलक्षण संवाद. यातून मला दोन महत्त्वाच्या गोष्टी समजतात

- कधीही घाबरून जाऊ नका.
- तुमच्या प्रतिस्पर्धी पेक्षा पुढची योजना आखा.

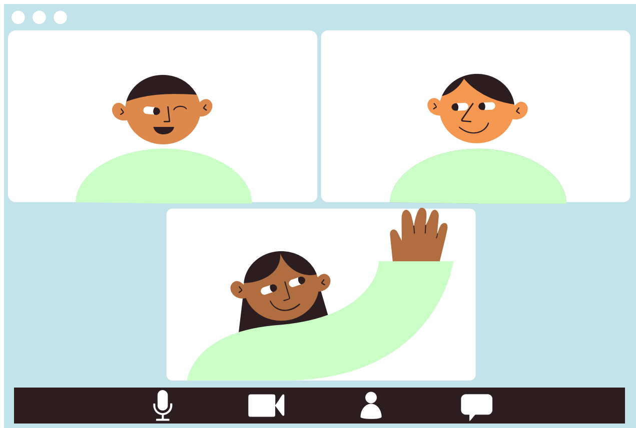


सिनेमा आणि गाणी, संवादाचे एक वेगळ्या प्रकारचे माध्यम आहे.

तुम्हाला माहित आहे का आपण सतत संवाद साधत असतो?

उदाहरणार्थ,

- जेव्हा तुमचा कॅमेरा ऑन असतो, तेव्हा तुम्ही काहीतरी संवाद साधत असतात.
- जेव्हा तो बंद असतो तेव्हाही तुम्ही काहीतरी संवाद साधत असतात.
- जेव्हा तुम्ही तुमचे विचार मांडता तेव्हा तुम्ही काहीतरी संवाद साधत असतात.
- जेव्हा तुम्ही शेअर करत नसता, तेव्हा ही तुम्ही संवाद साधत असतात.



भाग : 2

2 मिनिटे

तुम्हाला वाटतं का, संवाद साधणं महत्त्वाचं आहे? का?

- जर तुम्हाला मित्राशी बोलायचं असेल, तर तुम्हाला संवाद साधावा लागेल का?
- जर तुम्हाला मदत हवी असेल तर तुम्हाला संवाद साधावा लागेल का?
- जर तुम्हाला तुमच्या आवडीचं अन्न खायचं असेल, समजा पावभाजी, तुम्हाला संवाद साधावा लागेल का?
- जर तुम्हाला मित्र बनवायचे असेल, तर तुम्हाला संवाद साधावा लागेल का?
- जर तुम्हाला खेळायचं असेल, प्रवास करायचा असेल तर तुम्हाला संवाद साधावा लागेल का?

KMM हा एक प्रकारचा मोठा संवादच आहे, नाही का?

कल्पना करा, शिक्षिका स्क्रीन समोर बसलेली आहे, विद्यार्थी स्क्रीन समोर बसलेले आहेत तेही कोणताच संवाद न साधता?

- शिकणं, शिकवणं हा संवादच आहे.
- तुम्ही संवादा शिवाय आयुष्याची कल्पना करू शकता का?
- कशा प्रकारचं आयुष्य असेल ते?

भाग : 3

6 मिनिटे

संवादाचे वेगवेगळे प्रकार कोणते ?

संवादाचे 4 प्रकार आहेत: शाब्दिक संवाद, सांकेतिक संवाद, लेखी संवाद, दृश्य संवाद. आपण बऱ्याच वेळी एकाच प्रकाराचा संवाद माध्यम वापरतो, तुम्हाला असं लक्षात येईल, की काही वेळा संवाद साधताना आपण सर्व प्रकारचे, संवाद प्रकार एकाच वेळी वापरतो. उदाहरणार्थ, इमेल पाठवताना फक्त लेखी संवाद गरजेचा असतो, पण प्रेझेंटेशन करताना / सादरीकरण करताना, चारही प्रकारचे संवाद प्रकार वापरले जाऊ शकतात.

शाब्दिक संवाद

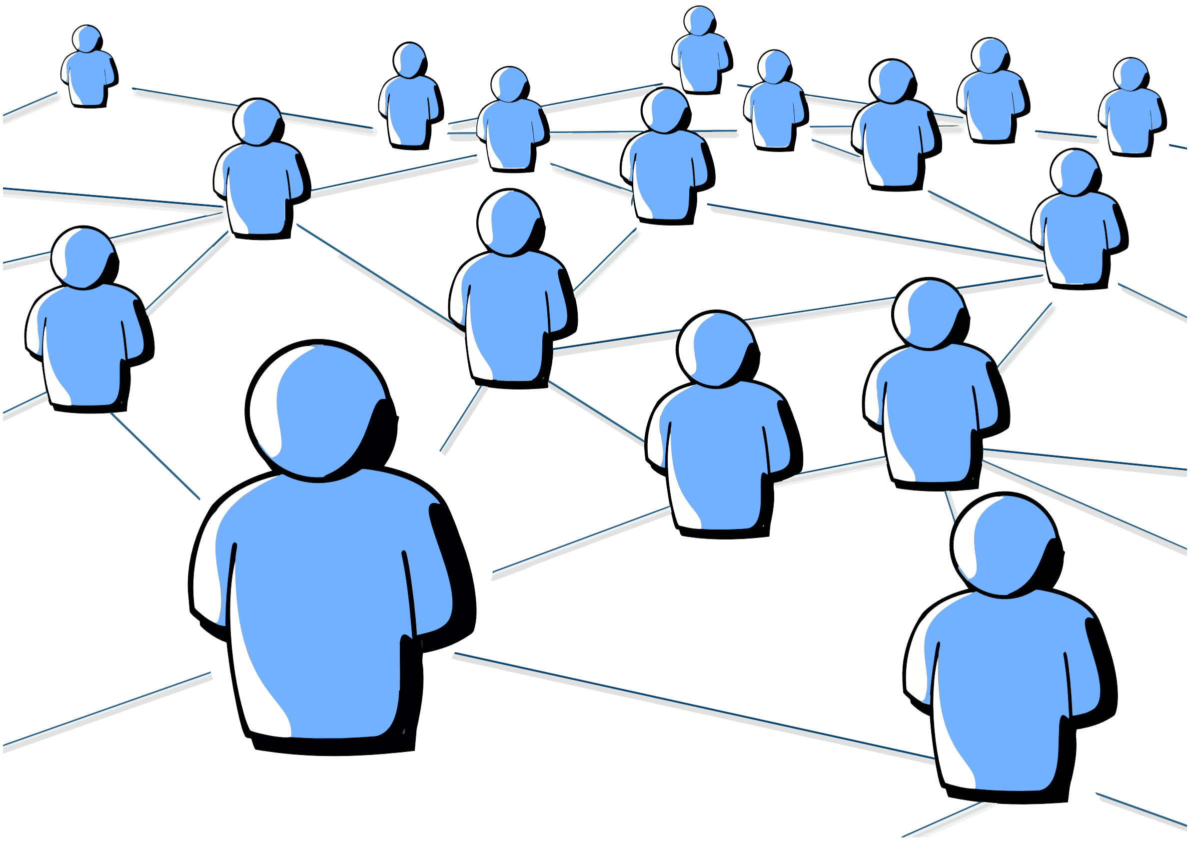
सांकेतिक संवाद

लेखी संवाद

दृश्य संवाद

शाब्दिक संवाद

शाब्दिक संवाद हा, जास्त प्रचलित आणि सर्वसामान्य प्रकार आहे. यामध्ये माहिती सांगण्यासाठी, बोलीभाषा, चिन्हांची भाषा यांचा समावेश होतो. शाब्दिक संवाद समोरासमोर बसून होऊ शकतो, किंवा विविध माध्यमातून, जसं की, रेडिओ, व्हिडिओ कॉन्फरन्सिंग, आत्ता आपण शाब्दिक संवादाचा अनुभव घेत आहोत.



सांकेतिक संवाद

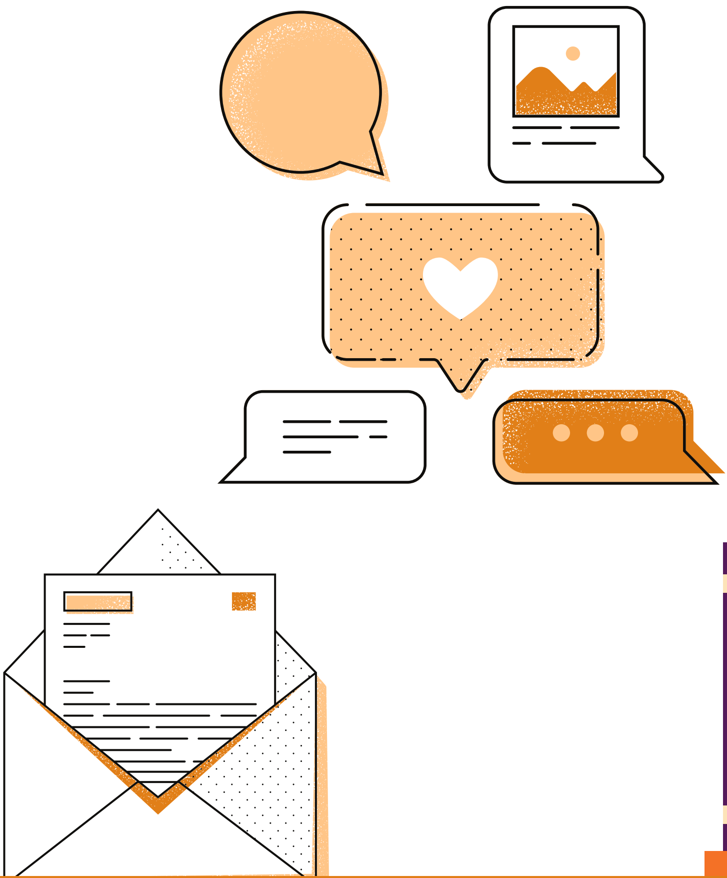
सांकेतिक संवादात निष्क्रिय संवादाचा समावेश होतो, हावभावांचा वापर, आवाजाची चढ-उतार, देहबोलाची भाषा, चेहऱ्यावरचे हावभाव, या माध्यमातून भावना आणि विचार व्यक्त करण्यासाठी ज्या पद्धतीचा पोषाख तुम्ही परिधान केलाय, त्यातूनही तुम्ही सांकेतिक संवाद साधत असतात. सांकेतिक संवाद, शाब्दिक संवादास नेहमी आधारभूत ठरतो, त्यास अधिक जोड देत जातो. उदाहरणार्थ, तुमच्या आवाजातील चढ-उतार, तुमची शारीरिक स्थिती, तुमच्या सभोवतालच्या लोकांसमोर तुमच्या भावना तुमची मनस्थिती उघडकीस आणते.

उदाहरणार्थ : माझा पहिला क्रश आहे. मी तिला रेस्टॉरंटमध्ये बोलवलं आहे. जर मी भिंतीकडे पाठ करून बसलो, हॉटेल भर सर्वत्र नजर फिरवत बसलो, तर मला तिच्यात कमी रुची आहे. मी संपूर्ण जगाला सांगतोय, मला गर्लफ्रेंड आहे. जर मी भिंतीकडे तोंड करून बसतोय, माझ संपूर्ण लक्ष तिच्यावर केंद्रित आहे, याचा अर्थ मला तिच्यात जास्त रुची आहे. मी कशाप्रकारे बसलो आहे यावरून माझं लक्ष आणि माझी रुची संवाद साधते / लक्षात येते.

कोणी मला Hi म्हटलं, मी ही Hi ने प्रतिसाद देतो. मी कशा प्रकारे प्रतिसाद देतो यावरून सगळा फरक पडतो. सांकेतिक खुणा वेगळ्या आहेत. (Hi ला विविध पद्धतीने प्रतिसाद देऊन दाखवा.)

लेखी संवाद

लेखी संवादामध्ये, संदेश, ई-मेल, सोशल मीडिया आणि पुस्तकांचा समावेश होतो. व्यापारामध्ये, व्यवहारांमध्ये लेखी संवादाला प्राधान्य दिले जाते, कारण त्यात विपर्यास / फसवणूक होण्याची शक्यता कमी असते. उदाहरणार्थ, परीक्षा या मोठ्या प्रमाणावर लेखी स्वरूपाचा संवाद आहे.



दृश्य संवाद

दृश्य संवादामध्ये आलेख, चार्ट, फोटो, नकाशे, लोगो यांचा माहिती देण्यासाठी वापर केला जातो. सोप्या पद्धतीने माहिती देण्यासाठी, शाब्दिक संवाद आणि लेखी संवादात याचा एकत्रित उपयोग केला जातो. उदाहरणार्थ, सादरीकरणात, स्लाईडज आणि फ्लोचार्ट चा उपयोग करून त्यातील जटील माहिती प्रेक्षकांना सोप्या पद्धतीने, आकलन करता येते.

जी पीडीएफ आम्ही शेअर करीत आहोत ते दृश्य संवाद आहे, नाही का?

संवादाची ताकद

संवादात चॅम्पियन होण्यासाठी सर्व प्रकारच्या संवादामध्ये विजेता व्हा.

जेव्हा तुमचं संवादांमध्ये प्रभुत्व असतं, तेव्हा तुम्ही हव्या तशा गोष्टी घडवतात. जर तुमचे संवादकौशल्य कमजोर असेल तर, गोष्टी तुमच्या बाबतीत घडतात. मग आपण नेते नाही, अनुयायी बनतो.

भाग : 4

14 मिनिटे

संवादात या गोष्टींना वाव असतो...

विनोद

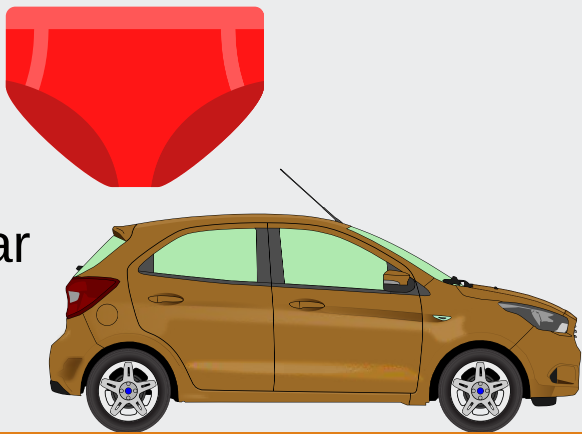
(3 मिनिटे)

- लेट्स रॉक मॅन
- लेट्स हँग आऊट
- माझे वडील दिवसातून दोनदा दाढी करतात, विचित्रपणा, नाही का? त्यात काही विचित्रपणा नाही, माझे वडील दिवसातून 20 वेळा दाढी करतात..... कायययययय....?

गैरसमजुती

(2 मिनिटे)

- दुसरा हात तो आने दे
- WhatsApp auto correct
  Ford Endeavor = Red Underwear



प्रेरणादायी व्यक्ती

(6 मिनिटे)

- वोलोडाइमिर जेलेंस्की - युक्रेन चे राष्ट्रपती
- नेताजी सुभाष चंद्र बोस
- साऊथ आफ्रिका आणि ऑस्ट्रेलिया - जॅक कॅलिस

"मला खरोखरच माझी प्रतिमा तुमच्या ऑफिस मध्ये नको आहे, ते राष्ट्रपती जे तुमचे आवडते किंवा आदर्श नाहीत. त्या ऐवजी तुमच्या मुलांचे फोटो लावा आणि प्रत्येक वेळी निर्णय घेताना त्यांच्या कडे पहा." - जेलेंस्की, युक्रेन चे नवे राष्ट्रपती

(3 मिनिटे)

तुमच्या आयुष्यातला एखादा अनुभव आहे का, जिथें संवादाने खूप महत्त्वाची भूमिका पार पाडली आहे?

आपण मानवते मधील आशा गमावली आहे. तुम्ही ती पुन्हा जागृत केली आहे.

भाग : 5

7 मिनिटे

संवादा मधील वेगवेगळे अडथळे कोणते?

हरण्याची **भीती**

दुखावले जाण्याची **भीती**

नाकारले जाण्याची **भीती**

धारणा

ते मान्य करणार नाही / त्यांना पटणार नाही.
ते ऐकणार नाही.
त्यांना मी आवडत नाही.
कोई फायदा नही होगा.

उपाय

काही मिळवण्याच्या इच्छेने कृती करा, हरण्याच्या भीतीने कृती करू नका. भिकाऱ्याने राजाला विचारले, "तू मला तुझा हत्ती देशील का?"

भाग : 6

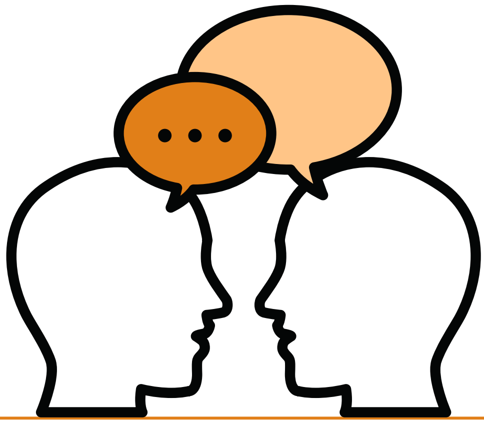
10 मिनिटे

काही युक्त्या

शब्दां इतकीच बोलण्याची शैली ही महत्त्वाची आहे. मी असं म्हटलं नाही की ते केळ मी खाल्लं.

नकारात्मक संवादापेक्षा सकारात्मक संवाद खोलवर प्रभाव निर्माण करतो.

तुमचा सर्वात महत्त्वाचा संवाद हा स्वतः बरोबर घडतो.



आपण कसा संवाद साधतो हे, मोठ्या प्रमाणावर, जीवनात आपल्याला काय अनुभव येतात यावर अवलंबून असते. याचा प्रभाव, आपण किती पैसे कमावतो, आपलं असलेलं प्रत्येक नातं, आपल्या करियरमध्ये, कारकीर्दीत आपण कुठे पोहोचतो यावर पडतो.

आपलं उत्पन्न मर्यादित राहील, जर क्लायंटला आपण, आपल्या प्रॉडक्ट विषयी व्यवस्थित पीच नाही केलं तर, मुलाखतीत तुमचा इच्छुक पगार मागताना, किंवा व्यवस्थापनाकडून पगार वाढ मागताना.

दुसऱ्या बाजूला, आपल्या नातेसंबंधांची दृढता मर्यादित राहील, जर आपल्यात आत्मविश्वास नसेल नवीन लोकांबरोबर नातेसंबंध निर्माण करण्याचा किंवा संघर्षाचं निराकरण करण्याची आणि स्वतःला व्यक्त करण्याची क्षमता हवी.

संवाद, तुमची कधीही कमजोरी नसावी. संवादाला तुमची उत्कृष्ट ताकद बनवा.

भाग : 7

2 मिनिटे

ब्रेन टॅटू