

МУНИЦИПАЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ЦЕНТР ДЕТСКОГО
ТВОРЧЕСТВА ЛЕНИНСКОГО РАЙОНА

Методическая разработка на тему: «Развитие
коммуникативных качеств личности»

Составитель: педагог – психолог Доронина О.Ю.

Нижний Новгород, 2016

Аннотация.

Методическая разработка по развитию коммуникативных качеств предназначена для обучающихся, педагогов.

Введение.

Каждый человек думает, что он умеет общаться, зачастую это не так. Люди умеют говорить, но ведь общение – это еще и умение слушать. В данной разработке мы предлагаем окунуться в мир эффективного общения.

Цель: обучить эффективным техникам общения; развитие способности к рефлексии; создание мотивации для самопознания.

Занятие №1.

Вступление

Здравствуйте Ребята .Мы начинаем наши занятия по формированию навыков общения и взаимодействия с противоположным полом. Для того чтоб успешно знакомиться и быть интересным собеседником, необходимо знать некоторые секреты общения.

Так чему же ВЫ НАУЧИТЕСЬ

На тренинге можно научиться по-новому воспринимать себя и других (более позитивно, более конструктивно), можно научиться навыкам эффективного общения, можно научиться лучше чувствовать себя и других людей, осознавать себя и свои состояния.

Для того чтоб наши занятия принесли пользу и нам было интересно, необходимо ввести некоторые правила.

Какие правила на ваш взгляд могут нам помочь?

Правила работы группы:

- Говорить по одному.
- Все внимательно слушают говорящего не перебивая.
- Для вступления в разговор вне очереди необходимо поднять руку.
- Говорить откровенно: что ты чувствуешь и думаешь в данный момент.
- Никого не оскорблять: оценивать только поступок, а не человека.

Знакомство

Мы уже с вами знакомы, но я предлагаю попробовать узнать друг друга по лучше.

Упражнение. Имя + что обо мне никто не знает.

Цель: познакомить. Открыть для участников новые грани одноклассников.

Инструкция: Сейчас тот, у кого в руках мячик должен назвать свое имя и то, что о нем никто не знает, и перекинуть мячик любому участнику. Все остальные должны внимательно слушать и запоминать что говорят. Пример: « Я Маргарита Николаевна, никто не знает что я.....»

2часть: А теперь мы с вами делаем наоборот, тот у кого мячик кидает его любому участнику и называет его имя и то что о нем узнал. Например : Ваня, я узнала что ты...»

Упражнение . Продолжи фразу.

Цель. Узнать друг друга. Саморефлексия.

Инструкция. Сейчас по кругу, я буду передавать фразу. Ваша задача не задумываясь продолжить ее. Пример Особенно мне нравится, когда люди, окружающие меня.... (мне улыбаются). Следующая фраза в другом направлении.

Фразы:

- Особенно мне нравится, когда люди, окружающие меня.
- Особенно меня раздражает, что я...
- Мне бывает стыдно, когда я....
- Верю что я...
- Чего мне иногда по-настоящему хочется, так это....
- Иногда люди не понимают меня, потому что я....

Этап создания мотивации

Цель: Показать участникам, что навыкам общения надо учиться.

Разминка.

Я хочу вам рассказать одну притчу: В одном селе умирал глава большой семьи. Он попросил принести веник и предложил своим сыновьям сломать

его. Каждый попытался, но хотя все они были сильные люди, ни одному не удалось справиться. Тогда отец попросил разрезать проволоку, связывающую веник, и предложил сыновьям сломать рассыпавшиеся прутья. Они с легкостью сделали это. Отец сказал: «Когда меня не будет, держитесь вместе, и любые испытания вам не страшны. А поодиночке вас легко сломать как эти прутья».

И сейчас мы посмотрим, насколько вам удастся действовать вместе.
Начинаем.

Упражнение «Строй».

Вы можете легко и быстро построиться по росту. А я попрошу вас построиться по цвету волос: от самого светлого, до самого темного... А теперь – по алфавиту, но сделать это молча. (Варианты – по цвету глаз, по дате рождения и др.) В конце упражнения задание поделится на тройки по тем признакам, которые присутствуют в группе.

Цель: Разминка, групповое взаимодействие, сплочение группы.

Упражнение «Дискуссия»

Цель: формирование невербальных навыков общения; совершенствование взаимопонимания партнеров по общению.

Инструкция.

Вы разбились на тройки. В каждой тройке распределяются обязанности. Один из участников играет роль «глухого и немого»: он ничего не слышит, не может говорить, но в его распоряжении зрение, жесты, пантомимика; второй участник играет роль «глухого и паралика»: он может говорить и видеть; третий «слепой и немой»: он способен только слышать и показывать. Всей тройке предлагается задание, например, договориться о месте, времени и цели встречи.

Обсуждение в кругу – 10 мин.

Что получилось, что нет, удалось ли договориться.

Что мешает нам общаться?

Сейчас мы с вами сделаем небольшой перерыв, и вернемся к работе.

Гигиеническая пауза – 10 мин.

Этап обучения:

Цель: Получение и закрепление информации о вербальном и невербальном общении.

Перед перерывом мы с вами выяснили, что мешает нам общаться, (Перечислить, что назвала группа).

Итак, общение – это установление и развитие контактов между людьми.

Наше общение состоит из слов, т.е вербальная часть и движений тела, невербальная часть. Ученые подсчитали, что вербальная, словесная информация в общении составляет 1/6, а язык поз, интонаций, дыхания и ритма - несловесная информация - 5/6.

При этом 55% - это Язык Тела (позы, движения, мимика), около 38% - Голос (тон, интонации, ритм, тембр) и около 7% собственно слова.

Естественно, в разных контекстах эти соотношения могут немного отличаться, но общая тенденция останется. Например, во время телефонного разговора, Язык Тела будет практически отсутствовать, а большая часть информации будет передаваться при помощи Голоса.

И это именно та часть общения, которую мы не осознаем, но которая является главной в любом общении. Нас с детства много обучали тому, что говорить, но очень мало тому - как.

Есть еще одно, очень забавное правило. Если сознание говорит одно, а подсознание совершенно другое - обычно побеждает подсознание. А сознание находит логичное объяснение уже совершенному поступку. Этим, как раз, и пользуются профессиональные мошенники. Им могут доверить посторожить вещи самые бдительные люди, а потом сильно удивляться тому, что пропал не только новый чрезвычайно приятный знакомый, но и чемоданы.

При общении мы выражаем то что хотим сказать (да и то, что не хотим тоже) в виде жестов, мимики, поз, движений, интонаций и только в последнюю очередь собственно слов. Но в связи с тем, что мы не осознаем этой большой невербальной части, мы обычно получаем только не совсем нам понятные

сообщения из нашего бессознательного. И часто бывает совершенно не понятно, что вызвало напряжение у собеседника или почему он так чему-то обрадовался.

1.Сухое упражнение. 1.Упражнение: Передай чувство мимикой.

Цель: Отработка навыка невербального проявления эмоций.

Инструкция: На доске написана фраза. На бумажке написано чувство, ваша задача продемонстрировать чувство, только с помощью мимики. Задача зрителей определить, что за чувство.

1.2.Упражнение. Передай чувство, только голосом.

Инструкция: На бумажке написано чувство, ваша задача произнести фразу, вложив в нее это чувство. Лицо при этом закрыто, или ребенок должен отвернуться. Задача остальных определить чувство.

1.3.Обсуждение в кругу: В каком упражнении было проще понять человека.

2. Полусухое упражнение.2.1. Упражнение. Толстое стекло.

Цель: отработка навыка вербального общения.

Инструкция. Представьте что между вами и вашим партнером толстое стекло. Ваша задача договориться о побеге из тюрьмы при помощи мимики и жестов. Речь использовать нельзя.

3.Ролевая игра «Подсказка другу».

Инструкция: Ученик у доски. Группе раздаются фразы из стихотворения. Один ученик. Один учитель. Задача группы без помощи речи определить порядок фраз в стихотворении и по очереди «подсказывать» ученику. Задача ученика вербально воспроизвести стихотворение. Задача учителя сверить рассказанное стихотворение с оригиналом.

Анализ результатов: Что получилось, что нет. Какие виды общения использовались, какие еще есть варианты.

Этап окончания

Сегодня мы с вами поговорили про вербальное, невербальное общение. Узнали, что в большинстве случаев мы воспринимаем информацию, которую дает нам тело собеседника, научились распознавать невербальные сигналы общения.

Что для вас было сегодня нового? Чему научились? Ваши чувства, эмоции.

Ну что ж на этом наше занятие заканчивается. В следующий раз мы поговорим о территориях общения, и что значит уметь слушать.

А в заключении, попрошу вас встать в круг, и передавая улыбку по кругу, поблагодарить друг друга за работу. Спасибо Маша, мне было приятно с тобой сегодня быть в паре.

Занятие №2.

Вступление

Здравствуйте Ребята. Я рада вас видеть. На прошлом занятии, мы с вами говорили о том, что такое вербальное и невербальное общение. Учились распознавать невербальные сигналы, позы, жесты. Сегодня мы с вами узнаем о наиболее благоприятных расстояниях для общения и сформулируем некоторые приемы эффективной беседы.

Давайте вспомним наши правила:

Правила работы группы:

- Говорить по одному.
- Все внимательно слушают говорящего не перебивая.
- Для вступления в разговор вне очереди необходимо поднять руку.
- Говорить откровенно: что ты чувствуешь и думаешь в данный момент.
- Никого не оскорблять: оценивать только поступок, а не человека.

Ну что ж пришло время поздороваться, и сделаем это следующим образом:

Разминка «Привет себе».

Цель: Поприветствовать друг друга. Продемонстрировать искажение информации

Группа встает в круг, спинами в центр. Участник передает соседу справа, шепотом, какое либо послание, которое сам хотел бы услышать. Сосед шепотом передает это сообщение следующему и так далее, пока сообщение не дойдет до отправителя. Каждый следующий участник. Тем временем, отправляет свое сообщение, когда послание предыдущего участника отойдет на 2-3 человека от него.

Инструкция: «Прошепчи соседу тот привет, который сам хотел бы услышать. Когда вы прошептали соседу справа привет от соседа слева, и он передал его своему соседу справа, вы можете прошептать свой привет.»

Обсуждение: Что вы чувствовали, когда получили свой привет? На сколько полученное сообщение отличалось от отправленного? Что привело к искажению?

Этап создания мотивации

Процедура: Мои границы.

Цель: почувствовать разницу, при общении на разных расстояниях.

Для плодотворного общения важна ваша мимика, жесты и расположение тела в пространстве.

Давайте попробуем провести эксперимент.

Один из вас встает возле окна, остальные по очереди будут подходить к нему. Задача испытуемого сказать стоп, там, где должны остановиться другие участники. Несколько участников.

Короткое обсуждение что чувствовали. На каком расстоянии чувствовался дискомфорт?

Этап обучения

Цель: Узнать о дистанциях общения, научиться определять личную границу у собеседников.

Теория

Каждый человек имеет свою собственную личную территорию. Правильнее сказать, что это не территория, а пространство, воздушная оболочка, окружающая тело человека со всех сторон. Размеры оболочки зависят от плотности населения людей в местах их проживания. И хотя нас никто не учит тому, насколько можно приближаться к другому человеку, мы подсознательно знаем, на каком расстоянии удобнее говорить с близким другом, а на каком - с подозрительным незнакомцем.

Нормами пространственной и временной организации общения сейчас занимается наука проксемика.

Это понятие ввел американский антрополог Эдвард Холл в начале 60-х годов. Слово "*проксимик*" (от английского слова "*proximity*") означает близость.

Межличностное пространство - важнейший фактор невербального общения. Наши представления о нем отражаются в повседневной речи - "держаться

подальше", например, от начальства, или "держаться поближе" к тому, в ком мы заинтересованы.

Общее правило: чем больше партнеры заинтересованы друг в друге, тем ближе они могут находиться по отношению друг к другу. Однако существуют определенные нормы и правила, которые следует учитывать при взаимодействии с собеседником. У каждого человека есть свое поле, своя аура, нарушать которые в конкретных ситуациях - значит повредить делу.

Особенно если дело касается знакомства или общения с противоположным полом.

Выделяют четыре пространственные зоны, которые как концентрические круги на мишени или на воде окружают друг друга: (рисунок на доске или презентация)

Дистанции общения:

Доверительная, Интимная зона (15 - 50 см). Из всех зон эта самая главная, поскольку именно ее человек охраняет так, будто это его собственность. В эту зону допускаются лишь дети, родители, супруги, влюбленные, близкие друзья и родственники. Для этой зоны характерны доверительность, негромкий голос в общении, тактильный контакт, прикосновения. Исследования показывают, что нарушение интимной зоны влечет определенные физиологические изменения в организме: учащение биения сердца, повышенное выделение адреналина, прилив крови к голове. Преждевременное вторжение в интимную зону в процессе общения всегда воспринимается собеседником как покушение на его неприкосновенность.

В этой зоне можно выделить как бы еще подзону радиусом 15 см, в которую можно проникнуть только посредством физического контакта. По сути дела это уже зона прикосновения к другому человеку. Позволяется прикасаться очень немногим. Поэтому ее называют сверхинтимной зоной.

Личная или персональная зона (0,5 - 1,2 м) для обыденной беседы с друзьями и коллегами предполагает только визуально-зрительный контакт между партнерами, поддерживающими разговор. Вспомните, на каком расстоянии вы располагаетесь, когда приходите в гости к своим соседям. Эта дистанция обычно разделяет нас, когда мы находимся на приемах, официальных вечерах и дружеских вечеринках.

Социальная зона (1,2 - 3,7 м) обычно соблюдается во время социальных, деловых встреч в кабинетах, холлах и других служебных помещениях, как правило, с теми, которых не очень хорошо знают. Каждого из нас не раз вызывали в школе к доске. Как далеко от учителя вы останавливались? Так же мы встречаем водопроводчика или плотника, пришедшего заняться ремонтом в нашем доме, почтальона, нового служащего на работе. Верхний предел соответствует формальным отношениям.

Публичная зона (свыше 3,7 м) подразумевает общение с большой группой людей - в лекционной аудитории, на митинге. При общении с большими группами людей и лектору, и слушателям будет удобнее передавать и воспринимать информацию на таком удалении друг от друга. Вспомните устройство арены в цирке, сцены в театре, амвона в церкви - в каждом случае учитывается необходимость общения с большой аудиторией. Нарушение этой дистанции может вызвать разные последствия. Если клоун в цирке перелезает через барьер и присаживается к кому-нибудь на колени - это вызывает смех, а если учитель покидает свое место и приближается к ученику, то это воспринимается как угроза.

Чрезмерно близкое или удаленное расстояние может отрицательно сказаться на общении!

Чем ближе собеседники находятся друг к другу, тем труднее сохранять визуальный контакт и тем меньше они должны смотреть друг на друга в знак взаимного уважения. На удалении легче продолжительнее смотреть друг на друга, можно использовать жесты для сохранения внимания.

Эти правила варьируются в зависимости от возраста, пола, культуры. Так, дети и старики стараются быть ближе к собеседнику. Подростки, молодые люди, люди среднего возраста держат определенную дистанцию. Женщины стараются быть ближе, чем мужчины.

Сухое упражнение: Упражнение «Круг доверия»

Цель: Определение собственных границ

На листе бумаги. Начертите круг доверия, отметьте на нем в центре себя, а вокруг своих близких, на том расстоянии, на котором считаете комфортным, своих близких.

Замечательно, теперь ваши отношения с близкими можно рассмотреть, подумать почему все стоит именно так, и нужно ли что то изменить. А мы с вами переходим к следующему упражнению.

Полусухое: Упражнение «Границы»

Цель: Помочь участникам стать более чувствительными к границам членов группы, с которыми им бывает трудно находить общий язык.

Инструкция:

Чтобы сохранить свою целостность, мы проводим вокруг себя невидимые границы. Мы позволяем другим приближаться к нам физически и психологически лишь до определенного расстояния, защищая себя от вредного воздействия или от чрезмерного влияния. Тот, кто не может отстаивать свои границы, создает трудности для себя самого и для

окружающих. С другой стороны, когда мы устанавливаем границы на большом расстоянии от себя или делаем их непроницаемыми, мы становимся одиночками. Общаясь с другими, мы часто не замечаем этих психологических границ. Неосторожно преступив их, мы оказываемся бестактными по отношению к человеку, а тот, кто нарушает наши границы, кажется, нам бесцеремонным или тяготит нас.

Немало конфликтов возникает из-за того, что в повседневной жизни мы недостаточно четко обозначаем границы вокруг своей личной территории и сами оказываемся невосприимчивыми к знакам, указывающим на приближение к чужим границам.

«Это упражнение поможет вам стать более чувствительными к границам, с помощью которых каждый человек защищает свою индивидуальность.

Посмотрите на всех членов группы и выберите кого-нибудь, с кем вам по какой-то причине трудно общаться. Сядьте друг напротив друга и задумайтесь на минуту о том, как вы в это мгновение можете представить себе ту невидимую психологическую границу, которую проводит вокруг себя ваш партнер. Как вам, кажется, насколько близко он позволит вам подойти к себе? Каким образом? При каких условиях? Как он скажет вам «стоп!» или «подойди поближе»?

Попробуйте, молча поэкспериментировать друг с другом. Встаньте лицом друг к другу и вытяните руки перед собой. Коснитесь своими ладонями ладоней партнера, так чтобы ваши руки были мягко прижаты друг к другу. Смотрите, друг другу в глаза и делайте соприкасающимися ладонями и пальцами различные движения. Экспериментируя с движениями, постарайтесь узнать что-либо новое о своем партнере.

Что выражают движения партнера? Кто из вас чаще оказывается инициатором движений, а кто чаще проводит разведку? Кто чаще говорит «стоп!»?

Теперь найдите ту индивидуальную границу, которую партнер очерчивает вокруг своего тела и которую он готов защищать. Приближая руки к партнеру с разных сторон, на разной высоте от ступней до макушки, выясните, в какой мере он позволяет вам приблизиться к нему в разных местах. Как вы сами себя чувствуете, приближаясь к его границам? Насколько вы уверены в себе и в какой мере позволяете партнеру подойти к вашим границам? Будьте чувствительны к сопротивлению с обеих сторон, а

также к отступлениям назад. Где проходит ваша собственная граница и как вы ее защищаете?

Теперь остановитесь и сядьте вместе со своим партнером. Поговорите о том, что вы заметили, о том, какую «политику границ» использует каждый из вас и как вы можете использовать понятие для того, чтобы в будущем легче ладить друг с другом».

Ролевая игра « Граница на замке»

В парах на разном расстоянии необходимо договориться о чем либо. (роли: красная шапочка и волк, лиса и колобок, и др. – сказочные персонажи).

Короткое обсуждение: На каком расстоянии было комфортнее договариваться?.

Гигиеническая пауза -5 мин

Разминка: Упражнение «Интервью»

Цель упражнения: - развитие умения слушать партнера и совершенствовать коммуникативные навыки, - сокращение коммуникативной дистанции между участниками тренинга.

Участники разбиваются на пары и в течение 5 минут беседуют со своим партнером, пытаясь узнать о нем как можно больше, и меняются ролями. Затем каждый готовит краткое представление своего собеседника. Главная задача - подчеркнуть его индивидуальность, непохожесть на других. После чего участники по очереди представляют друг друга, рассказывая от имени своего собеседника.

Теория

Важнейшая невербальная составляющая процесса общения – умение слушать. Когда человек внимательно слушает другого человека, в нем буквально все – глаза, поза, выражение лица обращены к говорящему, что, в свою очередь, оказывает влияние на собеседника, помогает ему сформулировать свои мысли, раскрыться, быть максимально искренним. Рассеянность, безучастность, равнодушие могут привести к обратному результату.

«Сейчас мы будем выполнять упражнение, в ходе которого нам понадобятся правила хорошего слушания. Запишите их, пожалуйста (можно раздать участникам группы карточки с напечатанными правилами).»

Правила хорошего слушания:

1. Полностью сконцентрируй свое внимание на собеседнике.
2. Обращай внимание не только на слова, но и на позу, мимику, жестикуляцию.
3. Проверь, правильно ли ты понял слова собеседника.
4. Спокойно реагируй на все, что говорит собеседник. Никаких личных оценок и замечаний к сказанному.
5. Не устраивай расспросы. Строить предложения в утвердительной форме.
6. Делай паузу. Давай собеседнику время подумать.
7. Не бойся делать ошибочные предположения насчет испытываемых собеседником чувств. Если что не так, собеседник поправит тебя.
8. Зрительный контакт: глаза собеседников находятся на одном уровне.
9. Если ты понимаешь, что собеседник не настроен на разговоры и откровенность, то оставь его в покое.

Сухое упражнение « Кому пожаловаться».

Сейчас мы с вами будем учиться правильно слушать. Ваша задача придумать просьбу (жалобу) и обратиться к соседу справа. Сосед справа должен ответить по схеме.

Полусухое. Упражнение активное слушание.

Цель: - отработать навыки активного слушания.

А сейчас мы с вами проведем одно упражнение, где каждый побудет в роли слушающего и говорящего, и сможет сравнить эти две позиции. Упражнение мы будем выполнять в парах. Выберите себе в пару того из членов нашей группы, кого вы пока узнали меньше других, но хотели бы узнать поближе". Или делимся каким-либо образом. "Распределите между собой роли: один из вас будет "говорящим", а другой – "слушающим". Задание будет состоять из нескольких шагов (этапов). Каждый шаг (этап) рассчитан на определенное время, но вам не надо следить за временем. Я каждый раз буду говорить, что надо делать и когда надо завершить выполнение задания. Сначала правилами хорошего слушания руководствуется "слушающий". "Говорящий" может пока отложить их в сторону.

Итак, "говорящий" в течение 5 минут рассказывает "слушающему" о своих трудностях, проблемах в общении. Особое внимание при этом он обращает на те свои качества, которые порождают эти трудности. "Слушающий"

соблюдает правила хорошего слушания и тем самым помогает "говорящему" рассказывать о себе".

Через 5 минут я останавливаю беседу. «Сейчас у «говорящего» будет 1 минута, в течение которой ему надо будет сказать «слушающему», что в поведении последнего помогало ему открыто высказываться, рассказывать о себе, а что затрудняло этот рассказ. Отнеситесь, пожалуйста, к этому заданию очень серьезно, потому что именно от вас ваш собеседник может узнать, что в его поведении побуждает других людей высказываться открыто, говорить о себе, а что затрудняет такой рассказ, а знать это каждому очень важно».

После того как 1 минута прошла, я даю следующее задание: "Теперь «говорящий» в течение пяти минут будет рассказывать «слушающему» о своих сильных сторонах в общении, о том, что ему помогает устанавливать контакты, строить взаимоотношения с людьми. «Слушающий», не забывая соблюдать правила хорошего слушания, должен учесть всю ту информацию, которую он получил от «говорящего» в течение предыдущей минуты». Через 5 минут снова останавливается беседа и предлагается перейти к следующему шагу.

«Слушающий» за пять минут должен повторить «говорящему», что он понял из двух его рассказов о себе, т. е. о трудностях и проблемах в общении и его сильных сторонах в общении. На протяжении этих 5 минут «говорящий» все время молчит и только движением головы показывает, согласен он или нет с тем, что говорит «слушающий». Если он делает отрицательное движение головой в знак того, что его неправильно поняли, то «слушающий» должен поправляться до тех пор, пока не получит подтверждения правильности своих слов. После того как «слушающий» скажет все, что он запомнил из двух рассказов «говорящего», последний может сказать, что было пропущено или искажено».

Во второй части упражнения участники пары меняются ролями: тот, кто был «слушающим», становится «говорящим» и наоборот. Все четыре шага упражнения повторяются, при этом тренер каждый раз сам дает задание на следующий шаг.

Обсуждение

«Как вам удавалось выполнять предложенные правила, какие правила было легче выполнять, какие сложнее?».

«О чем вам было легче говорить — о своих трудностях и проблемах в общении или о сильных сторонах?», «Какое впечатление произвела на вас та

часть упражнения, когда вы были «говорящим», какое влияние на вас оказывали различные действия «слушающего», как они вами воспринимались?»

Ролевая игра «На приеме у психолога»– демонстрационная по ролям: Сейчас у вас будет возможность попробовать себя в роли настоящего психолога. Приглашаю пару добровольцев. Один из вас психолог. Второй клиент. Остальные внимательно наблюдают и фиксируют использованные психологом приемы.

Инструкция. Вы психолог, К вам на прием придет клиент. Ваша задача успокоить его, используя правила активного слушания.

Можно проиграть несколько раз меняя пары.

Клиенты: Старуха шапокляк, Буратино, Мальвина, Чебурашка, Карабас Барабас, и др.

Этап окончания

Наше занятие подходит к концу. Сегодня мы узнали о дистанциях комфортного общения и правилах активного слушания.

Упражнение «Рукопожатие»

«Мы все сегодня плодотворно поработали, и все заслужили благодарность. Пока я считаю до пяти, вы должны успеть поблагодарить друг друга рукопожатием»

Рефлексия в конце тренинга

«Итак, подведём итоги...», Что уносите с собой?

Занятие № 3

Вступление

Здравствуйте ребята. Я рада вас снова здесь видеть. На наших предыдущих встречах мы узнали о языке мимики и жестов, о личных границах, и о том как важно уметь слушать собеседника. Но любое общение начинается со знакомства. И сегодня мы поговорим о том, как устанавливать контакты и самое главное, о том как это знакомство продолжить. Ну что ж пора начинать. И для начала давайте с вами поприветствуем друг друга. Сегодня делать мы это будем так.

Упражнение «Комплимент»

Инструкция: Сейчас нам предстоит поздороваться друг с другом, прибавив к приветствию комплимент. Например: «Петя, здравствуй, ты сегодня отлично выступал на уроке».

Здорово. Немного разомнемся.

Разминка: Прыжки в шеренге – 8мин.

Цель – сплочение коллектива, введение в теорию подстройки и пристройки.

Инструкция: Вы стоите в ряд лицом ко мне, я буду считать, вы на каждый счет должны подпрыгнуть и повернуться в любую сторону на 90 градусов. Ваша задача за, как можно меньшее, количество счетов встать опять в линию, лицом в одну сторону. Все действия выполняются в тишине.

Обсуждение: Понравилась игра? Что мешало быстро построиться? Что помогло?

Этап обучения

Теория

Умение устанавливать контакты позволяет человеку чувствовать себя более уверенно в этом мире. Устанавливать контакты, знакомиться нам порой бывает не легко.

Все методики и советы установления контакта включают в себя предварительную работу по обеспечению благоприятного первого впечатления.

Время, отведенное на формирование первого впечатления, невелико - 4 минуты. За этот срок субъект успевает ответить для себя относительно Вас на три вопроса: «Кто он?», «Каково его настроение /состояние?», «Как он ко мне относится?». Не стоит спорить о том, правильно ли первое впечатление или, наоборот, ложно. Важно то, что он необычайно сильное, и изменяется медленно и сложно.

Стараясь произвести благоприятное впечатление при первой встрече, следует помнить об общих закономерностях восприятия людей, особенно сильно проявляющихся при первой встрече. Прежде всего, мы оцениваем внешность незнакомого человека. Причем наше восприятие всегда целостно, поэтому отдельная неприятная деталь (нечищенная обувь или экстравагантная одежда) моментально распространяется на общее впечатление от человека. Далее, наше восприятие эмоционально, поэтому настроение или состояние будущего партнера сразу бросается в глаза. Мы чувствуем волнение, раздражение, застенчивость, энтузиазм будущего партнера и конструируем

свое отношение к нему и поведение относительно его в зависимости от общего отношения к его эмоциям. Специалисты выделяют и несколько факторов, всегда влияющих на первое впечатление. Учет этих факторов и коррекция своей внешности и поведения в соответствии с ними могут обеспечить вам оптимально комфортное общение.

Итак, существуют правила вступления в контакт.

«Пристройка сверху»

Внешне может выглядеть как поучения, осуждения, советы, порицание, замечания, обращения «ты», «сын», высокомерные или покровительственные интонации, похлопывание по плечу, стремление занять более высокое место, подача руки ладонью вниз, взгляды сверху вниз и многое другое.

«Пристройка снизу»

Выглядит как просьба, извинение, оправдание, виноватые или заискивающие интонации, наклоны корпуса, опускание головы, подавание руки ладонью вверх и т.п.

«Пристройка рядом»

Отсутствие пристроек сверху или снизу, стремление к сотрудничеству, информационному обмену, соревнованию; характерны повествовательные интонации, вопросы и т.п. (например, у коллег одного возраста и положения)

Сухое « Три позиции» на пристройку.

Из позиции родитель – ребенок – взрослый сказать фразу, по кругу.

Сейчас мы с вами посмотрим, как выглядят эти позиции. И научимся их различать. Ваша задача произнести фразу из каждой позиции. Делать это упражнение мы будем о кругу.

Полусухое «Я спешу».

Цель отработать навык на пристройку: Очередь в буфете, попросить пропустить без очереди, с трех позиций.

В следующем направлении мы поучимся правильно использовать пристройку.

Представьте себе ситуацию, в буфет стоит огромная очередь, а вам срочно надо купить пирожок. Ваша задача договориться, чтоб вас пропустил без очереди, используя позиции пристройки. С каждым человеком разную.

Гигиеническая пауза -5 мин.

Теория

Кроме того что существуют позиции из которых мы общаемся, в процессе вхождения в контакт важно знать еще один инструмент для успешного общения.

Это постройка – или Приведение себя в ритм, в котором сейчас живет собеседник.

То есть наша задача подстроиться под собеседника, для того чтобы ему было комфортно с нами общаться.

Виды подстройки:

- подстройка к языку тела – когда мы «Копируем позу, движения рук, ног, поворот головы»;
- подстройка к речи – темп, ритм, громкость;
- подстройка к дыханию.

Сейчас мы посмотрим, как это выглядит.

Сухое « Я такой, я другой»

Цель – продемонстрировать разницу, общения с подстройкой и без нее.

Инструкция: В этом упражнении мы попытаемся определить, как нам комфортнее общаться. Сейчас мы разобьемся на тройки. Двое беседуют, третий показывает карточки с действиями.

В первой части упражнения задача собеседника, двигаться и говорить противоположно тому как это делает партнер.

Во второй части. Собеседников должен пытаться повторять все движения партнера. Третий участник наблюдает. Партнеры меняются.

Обсуждение: Какие впечатления?

Полусухое « Вход в общение»

Мы с вами помним из языка жестов, позы закрытости и открытости. Как выглядят позы людей, которые готовы впустить вас в беседу? Иногда бывает что нам важно кому-то что то сказать, а он в это время беседует с кем-либо. Сейчас мы с вами потренируемся присоединяться к беседе, так чтобы беседующие не испытывали неприятных ощущений.

Инструкция: Делимся снова на тройки. Одному из тройки предстоит сейчас войти в беседу двоих, которые беседуют между собой. Задача – с помощью невербальных способов (подстройки) - присоединиться к общению. Задача пары – впустить третьего – когда это им будет комфортно.

Обсуждение: Что удалось? Почему не удалось. Какие были ощущения, когда в вашу беседу пытались вклиниться?

Ролевая игра «Контакты».

цель – отработать навыки вхождения в контакт, используя техники пристройки и подстройки.

Упражнение «Контакты»

Мы часто встречаемся с разными людьми, иногда, с совершенно незнакомыми. И очень важно при первом знакомстве произвести приятное впечатление, уметь поддержать разговор. Этому нужно учиться.

Сейчас мы проведем серию встреч, причем каждый раз с новым человеком. Нужно легко и приятно войти в контакт, поддержать разговор и так же приятно расстаться с ним. Используя техники подстроек и пристроек. Члены группы становятся (салятся) по принципу «карусели», т.е. лицом друг к другу, и образуют два круга: внутренний неподвижный (стоят спиной к центру круга) и внешний подвижный (расположены лицом к центру круга). По моему сигналу все участники внешнего круга делают одновременно 1 или 2 шага вправо (или пересаживаются на стул, стоящий справа от них) и оказываются перед новым партнером. Таких переходов будет несколько. Причем каждый раз предлагаются участникам новые роли. Первые четыре ситуации – роли исполняют участники внутреннего круга, оставшиеся – внешнего.

Примеры ситуаций :

1. Перед вами человек, которого вы хорошо знаете, но довольно долго не видели. Вы рады этой случайной встрече.

Время на установление контакта, приветствие и проведение беседы — 2-3 минуты. Затем по сигналу участники должны в течение 1 минуты закончить начатую беседу, попрощаться и перейти вправо к новому партнеру. Эти правила распространяются на нижеследующие ситуации.

2. Перед вами неизвестный человек. Познакомьтесь с ним, узнайте, как его зовут, где он учится, работает.

3. Перед вами совсем маленький ребенок, он чего-то испугался и вот-вот расплачется. Подойдите к нему, начните разговор, успокойте его.
4. Вас сильно толкнули в автобусе. Оглянувшись, вы увидели пожилого человека.
5. После длительной разлуки вы встречаете любимого (любимую) и очень рады этой встрече. Вот, наконец, он (она) рядом с нами.
6. Перед вами человек, которого видите первый раз, но вам он очень понравился и вызвал желание с ним познакомиться. Некоторое время вы раздумываете, а потом обращаетесь к нему.
7. В вагоне метро вы случайно оказались рядом с довольно известным актером. Вы обожаете его и, конечно, хотели бы с ним поговорить. Ведь это такая большая удача. Роль актера играют сидящие во внутреннем круге.

Обсуждение: С кем удалось установить хороший личностный контакт, кто помогал, поддерживал разговор, а кого так и не удалось разговаривать. В ходе этой дискуссии необходимо обращать внимание на ощущения членов группы, их чувства во время нахождения в новой заданной ситуации.

Целостное действие: Наши занятия на тему знакомства и общения подходят к концу. И подвести итог я предлагаю следующим образом. Вам нужно разбиться на команды. Каждой команде лист, краски, кисточки и т.д.

В течении 10 минут изобразите каким либо способом «Умение общаться».

Шеринг в кругу.

Прощание. Мы славно потрудились и пришла пора прощаться. Сейчас мы будем пожимать друг другу руки со словами «Поздравляю, теперь ты умеешь общаться!».

Список использованной литературы:

1. Аркадьева Т.Т. Интерпретация внутренней формы слова в детской речи // Детская речь как предмет лингвистического изучения // Межвузовский сб. научн. трудов. / Л., 1989. С.92-102.
2. Бодуэн де Куртенэ И.А. Человечество языка // Избранные труды по общему языкознанию в 3 т. / М.: АН СССР, 1963. 34 с.
3. Божович Е.Д. Учителю о языковой компетенции школьников. Психолого-педагогические аспекты языкового образования. М., Воронеж, 2002
4. Воейкова М. Д. Качественные семантические комплексы и их выражение в современном русском языке и в детской речи: Дис. В форме научного доклада. докт.филол.наук. СПб., 2004.
5. Дан Дейк Т.А. Язык. Познание. Коммуникация. М., 1989. 540 с.
6. Казаковская В.В. Коммуникативные навыки ребенка в диалоге: вопросно-ответные комплексы // Ребенок как партнер в диалоге. Труды постоянно действующего семинара по онтолингвистике. СПб, 2001.
7. Колшанский Г.В. Объективная картина мира в познании и языке. М., 1990. 505 с.
8. Рыбников Н.А. Язык ребенка. М., 1926. 127 с.
9. Язык и личность / Отв. ред. Д.Н.Шмелев. М.: Наука, 1989. 216 с.