

## Занятия с элементами тренинга для учащихся 1-х классов

### «Учимся общаться и дружить!»

**Цель тренинга:** развитие навыков эффективного общения детей младшего школьного возраста

**Задачи тренинга:**

- 1) Развить умения знакомиться, устанавливать дружеские отношения со сверстниками и педагогами;
- 2) Ознакомиться с понятием общения, его видами, функциями и особенностями в школьном возрасте;
- 3) Формировать навыки неконфликтного поведения: согласовывать свои действия с другими, учиться разрешать конфликтные ситуации и находить общий язык;
- 4) Развить невербальные способы общения: научить передавать и получать невербальную информацию;
- 5) Научиться высказывать свое мнение и доказывать, отстаивать свою точку зрения.

**Методы и приемы:** мини лекции, метод дискуссии, психотерапевтические упражнения, упражнения активаторы, рефлексия.

**Участники:** дети младшего школьного возраста (7-12 лет).

**Оборудование:**

#### План

1. Дружба между людьми. Умение знакомиться и находить новых друзей. Техники знакомства.	2 часа
2. Что такое общение. Роль общения в жизни человека. Виды, функции и особенности общения в школьном возрасте.	4 часа
3. Что такое конфликт или почему люди ссорятся? Причины непонимания и способы решения конфликтных ситуаций.	2 часа
4. Как понимать человека без слов? Техники невербального общения.	4 часа
5. Уверенное поведение.	2 часа
6 Умение высказывать свое мнение и доказывать, отстаивать свою точку зрения. Умение задавать вопросы.	2 часа
7. Умение задавать вопросы. Учимся говорить комплименты	1 час
Занятие № 8. Учимся договариваться	1 час
Занятие № 9. Давайте жить дружно. Подводим итоги.	1 час
<b>Итого</b>	<b>20 часов</b>

#### Ход тренинга

#### **Занятие № 1. Дружба между людьми. Умение знакомиться и находить новых друзей. Техники знакомства.**

**ОБОРУДОВАНИЕ:** листочки с правилами тренинга для каждого участника, мяч.

Приветствие – знакомство. Организационные моменты.

- Здравствуйте дети. Меня зовут ..... Рада приветствовать вас на нашем тренинге. Рассаживайтесь на места, которые вам понравились. А знаете ли вы, что имя – это самое дорогое, что есть у человека и самое приятное для его слуха слово. Так - что давайте для начала познакомимся. Как вы уже слышали, меня зовут ..... а вас?

### **Упражнение №1. Знакомство - ассоциации**

Участники группы садятся в круг или полукруг.

*Ведущий дает инструкцию к заданию: «Начнем знакомство так: каждый по очереди называет свое имя и ассоциацию со своим именем на первую букву имени. Например: Лена - лес, луг; Катя - краски; Света – солнце. Только повторять ассоциации нельзя, нужно чтобы у каждого была своя ассоциация повторяться нельзя. Называем имена по кругу, и каждый следующий участник группы называет свое имя и ассоциацию и повторяет имена всех предыдущих участников, которые сидят перед ним».*

Это упражнение позволяет познакомиться с незнакомым участникам и с помощью ассоциаций и как можно быстрее запомнить их имена [5; 73].

Молодцы. Все справились. Теперь мы знаем, как кого зовут, и можем общаться свободно. Вам понравилось наше упражнение? Как ваше настроение? Готовы продолжить работу? (ответы детей).

А вы знаете, что такое тренинг? Как вы думаете, что это такое, и чем мы будем сегодня заниматься?

Дискуссия 5-7 минут (ответы детей).

Термин «тренинг» (от англ. train, training) имеет ряд значений: обучение, воспитание, тренировка, дрессировка.

1. Чем нам здесь предстоит заниматься?

- Играми и упражнениями. Всякая психологическая игра имеет «двойное дно» — на поверхности лежит возможность получить удовольствие, но ее смысл к этому не сводится, игра также дает возможность лучше узнать себя и других, чему-нибудь научиться и т.п.

- Беседами на интересные для нас темы, имеющими отношение к психологии.

- Изучением некоторых наших психологических качеств и обсуждением полученных результатов.

2. Какую пользу это нам принесет?

- Мы сможем лучше понять самих себя: свои чувства, переживания, желания.

- Мы будем учиться выражать свои чувства и желания так, чтобы другие люди лучше понимали нас.

- Мы сможем более успешно общаться с другими людьми: лучше понимать их, меньше конфликтовать.

- Наконец, мы просто хорошо и весело проведем время! [4;136]

- Ребята, а сейчас я хочу рассказать вам об основных правилах наших встреч.

1. На время тренинга мы одна команда - мы все равны.

2. Мы уважаем друг друга.

3. Мы слушаем, когда кто-то говорит, и не перебиваем, потому что этот кто-то может сказать что-нибудь важное.

4. Вся информация, которая прозвучит на тренинге, остается между нами.

5. Мы все должны быть искренними и открытыми.

6. Мы помним, что нельзя оценивать и давать советов другим.

7. Мы помогаем друг другу и поддерживаем, если что-то не получается.

8. Мы не ссоримся и не ругаемся - ведь это может испортить наше занятие.

9. Мы не боимся говорить то, что думаем – ведь это может помочь команде.

10. Вежливое обращение друг к другу.

(Если есть возможность записать правила на доске только в краткой форме: уважение, вежливость, открытость и т.д.).

Давайте продолжим и познакомимся поближе, узнаем друг о друге как можно больше нового.

### **Упражнение № 2. Поменяемся**

Участники садятся по кругу, тренер стоит в центре круга. *«Сейчас у нас будет возможность продолжить знакомство. Сделаем это так: стоящий в центре круга (для начала им буду я) предлагает поменяться местами (пересесть) всем тем, кто обладает каким-то общим признаком. Этот признак он называет. Например, я скажу: „Пересядьте все те, у кого есть сестры“, — и все, у кого есть сестры, должны поменяться местами. При этом тот, кто стоит в центре круга, должен постараться успеть занять одно из мест, а тот, кто останется в центре круга без места, продолжит игру. Используем эту ситуацию для того, чтобы побольше узнать друг о друге».*

Когда упражнение завершено, тренер может обратиться к группе с вопросом: «Как вы себя чувствуете?» или «Как ваше настроение сейчас?». Как правило, упражнение проходит весело. Оно позволяет снизить напряженность, поднимает настроение, активизирует внимание и мышление [5;54].

- Молодцы, мы познакомились поближе и узнали много нового друг про друга. А теперь немного передохнём и порассуждаем на тему, что же самое важное при общении? С кем вам приятно общаться и дружить? (обсуждение 5-7 минут).

### **Мини – лекция.**

При общении важны: доброжелательность, внимание, диалог, информативность (смысл, который вы хотите передать). Знание и использование всего четырех принципов общения могут повысить ваши шансы на успех.

Любое общение – это процесс, состоящий из целого набора психологических приемов. Выигрывают те, кто овладел наиболее эффективными методами общения. Что мешает непринужденному знакомству, что отталкивает от нас людей? Это неуверенность, самоуглубленность, категоричность (упрямство), плохое настроение, чрезмерное умничанье, постоянные поддакивания, банальные (не интересные) темы.

Кстати, знаете ли вы, что «техники эффективного знакомства» – основа обучения во всех разведках мира. Система разведки строится по шаблону: необходимо войти в контакт, получить информацию, завербовать агента и создать агентурную сеть. Если перенести это на нашу с вами жизнь это выглядит так: непринужденное знакомство – вызов симпатии – доверительные дружеские отношения. [4;73]

(детям раздаются листочки с напечатанными правилами знакомства, на которых они могут делать свои пометки и разъяснения).

### **Правила знакомства**

- Все начинается с первого взгляда: доброжелательный, уверенный, проникновенный взгляд располагает к контакту.
- Улыбка, комплимент при встрече расположат собеседника быстрее, нежели потоки красноречивых слов.
- Войти в роль известного вам, уверенного в себе человека, и поступить так, как в аналогичной ситуации поступил бы он.

- Чаще называйте собеседника по имени (Больше всего на свете люди любят свое имя)
- Проявите к собеседнику неподдельный интерес. (Дайте почувствовать человеку его значимость)
- Ваш настрой должен быть позитивным.
- Используйте прием «веер тем». (Перебирая одну за другой темы разговора, вы быстро сможете определить, что же действительно интересует вашего нового знакомого. Избегайте «переливания из пустого в порожнее» или повторять одно и то же).
- Задавайте «открытые» вопросы. (А что вы думаете? А что вы чувствуете?)
- Прием «родственные души». (Общее: профессия, увлечения, взгляды на те или иные приятные события жизни)
- Спросите: «Чем вам помочь?»
- Идите на совместные действия. (Прогуляйтесь вместе до магазина, заварите вместе чай и т.д.)
- Используйте юмор.
- Определите дистанцию комфортного общения (межличностное пространство).
- Выразите уверенность в плодотворности дальнейших контактов. (Жалко с вами расставаться, было приятно с вами познакомиться, надеюсь, это не последняя наша встреча).[2;95]

- Может у вас возникли вопросы? Задавайте. Давайте обсудим правила знакомства. Как вы их поняли? Давайте обсудим их по кругу (обсуждение с детьми).

- Теперь вы знаете как правильно заводить знакомства. Давайте попробуем применить наши новые знания на практике.

### **Упражнение № 3 Диалог**

- *« Давайте для начала разделимся на пары. Теперь представьте, что вы не знакомы, но вам очень надо познакомиться с этим человеком. Глядя на правила знакомства придумайте диалог для знакомства и попробуйте заинтересовать собеседника, чтобы завязать с ним долгие дружеские отношения».*

Сначала подходит знакомиться первый участник, затем пара меняется местами.

Это упражнение длится 30-40 минут.

По окончании обязательное обсуждение: что получилось, что нет? Было ли легко? Удалось ли использовать все пункты правил? Удалось ли добиться результата и подружиться? Что узнали нового о своем собеседнике?

- Предлагаю продолжить наше занятие.

### **Упражнение №4 «Волшебная чайная»**

Выбирается водящий, который выходит из комнаты.

Ведущий. *Все вы – кондитерские изделия. Сейчас подумайте буквально минуту, кем вы являетесь (изделия не должны повторяться) и по кругу назовите себя. Просто наименование. А остальные запоминают. Сейчас к нам придет покупатель. Для покупателя нужно подготовить список или меню кондитерских изделий.* (лучше записать перечень изделий и кто-кем назвался для контроля описания участников для тренера).

Заходит водящий, ему объясняют, куда он попал, и предлагают набор кондитерских изделий. После того как он выбрал, дается следующая инструкция: *«Но наши кондитерские изделия непростые. Чтобы попробовать их, нужно угадать, кто за каждым из них*

скрывается. Вы можете задавать вопросы любому присутствующему здесь: какое это кондитерское изделие, какая у него начинка, упаковка и т.п. Те, кто отвечает на вопрос, описывают кондитерское изделие, не забывая, кто стоит за ним. Надо описать это изделие так, как если бы этот человек действительно им был». [5;95]

- Понравилось упражнение? Вы посмотрели на себя со стороны. Увидели, как воспринимают вас окружающие. Это называется обратная связь. Что интересного и нового вы узнали? Было ли легко представить себя? (обсуждение)

Закончить нашу встречу я бы хотела так.

### **Упражнение №5 Compliments**

Участники садятся по кругу. «Давайте скажем друг другу комплименты. Сделаем это так. Тот, кто захочет начать, возьмет этот мяч, бросит его тому участнику, кого он выберет, и скажет этому человеку комплимент. Тот, кому предназначен мяч, бросит его следующему и произнесет свой комплимент и т. Д. до тех пор, пока мяч не побывает у каждого».

Тренер очень внимательно следит за тем, чтобы мяч попал к каждому участнику группы.

Данное упражнение позволяет решить несколько содержательных задач. К ним, в частности, относятся возможности установления межличностной обратной связи в более определенной персонифицированной форме. И, что особенно важно, эта обратная связь носит позитивный, поддерживающий характер. В то же время в ходе работы группы нередко возникают идеи, отражающие сложности установления позитивной обратной связи, формулирования своих впечатлений, суждений, относящихся к проявлениям конкретных участников.

Реквизит: МЯЧ [5; 54]

### **Обратная связь**

Поделитесь впечатлениями о занятии.

Что вам понравилось? Что не понравилось?

Что бы вы хотели изменить в занятии?

Какие чувства вы испытываете сейчас?

Что полезного вы вынесете из этого занятия для себя?

- Сегодня был первый день нашего общения. Вы познакомились друг с другом, узнали новое о себе и других, научились заводить новые знакомства и друзей. Мы сегодня хорошо поработали. Вы молодцы. Давайте похлопаем друг другу и поблагодарим за сегодняшний день.

## **Занятие № 2. Что такое общение. Роль общения в жизни человека.**

### **Виды, функции и особенности общения в школьном возрасте.**

Общайтесь с людьми так, как будто они на самом деле такие, какими хотели бы быть, и вы поможете им стать такими.

Гете

ОБОРУДОВАНИЕ: 2 листа бумаги для каждого участника; 3 карандаша: красный, синий и простой для каждого участника; магнитофон, веселая музыка.

- Здравствуйте! Я рада вас видеть на нашей встрече. Проходите, занимайте свои места и мы начнем. Как ваше настроение?

- Сегодня наше занятие я бы хотела предложить вам начать так.

### **Упражнение №1 Приветствие «Меня зовут... Я люблю себя за то, что...»**

Цель: восстановление в памяти имен участников группы и создание рабочей атмосферы.

Упражнение проводится в кругу.

*Каждый поочередно говорит две фразы «Меня зовут...» и «Я люблю себя за то, что...». Не отвлекайтесь на споры и обсуждения по поводу ваших желаний. Просто высказывайте их поочередно, беспристрастно и быстро. Давайте начнем с меня: меня зовут ..... и я люблю себя за .....*

Обязательно должны поучаствовать все. Никого нельзя пропустить.

- Вот мы и поздоровались друг с другом и напомнили имена. Как ваше настроение? Готовы продолжить нашу совместную работу? [6;143]

- Я бы хотела вам напомнить правила наших занятий. Может все вместе вспомним их? (дети называют правила тренинга, тренер помогает вспомнить как можно больше).

Молодцы. Я знала, что у вас отличная память! Продолжим?

### **Упражнение №2 Знакомство «Запоминание имен»**

Цель: для раскрепощения.

*Все участники становятся в круг. Придумывается ситуация. Например, все вместе идут в поход и каждый должен взять с собой вещь, название которой начинается на ту же букву, что и его имя и по очереди это сообщает. Первый человек говорит: «Меня зовут Вова и я беру с собой валенки». Второй говорит: «Меня зовут Миша, я беру с собой Вову с валенками и магнитофон». И так каждый следующий участник проговаривает имена предыдущих. Можно придумать другую ситуацию и запустить цепочку в обратном порядке (т.к. имена последних запоминаются, естественно, меньше). [6;67]*

- Все молодцы, теперь я вижу, что вы немного проснулись и готовы к работе. Сегодня мы с вами поговорим об общении. Как вы думаете, что это такое, я бы хотела, чтобы каждый из вас высказался по кругу, по несколько слов. Как вы это понимаете? (обсуждение 5-7 минут).

---

## **Мини - лекция**

**1.Общение** – это многосторонний процесс развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя восприятие и понимание другого человека, обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия.

Если бы с рождения человек был лишен возможности общаться с людьми, он никогда не стал бы цивилизованным, культурно и нравственно развитым гражданином, был бы до конца жизни обречен, оставался полу животным, лишь внешне напоминающим человека. В качестве примера можно привести состояние людей, которых время от времени находят среди зверей и которые длительный период, особенно в детстве жили в изоляции от цивилизованных людей или, уже, будучи взрослыми, в результате несчастного случая оказались в одиночестве, надолго изолированными от себе подобных (например, после кораблекрушения).

Психическое развитие ребёнка начинается с общения. Это первый вид социальной активности, благодаря которому младенец получает необходимую для его индивидуального развития информацию.

Что же касается предметной деятельности, которая так же выступает как условие и средство психического развития, то она появляется гораздо позже – на втором, третьем году

жизни. В общении сначала через прямое подражание, а затем через словесные инструкции приобретается основной жизненный опыт ребёнка. Люди, с которыми он общается, являются для ребёнка носителями этого опыта, и никаким другим путём, кроме общения с ним, этот опыт не может быть приобретен.

В школьные годы круг друзей ребёнка начинает быстро расти, а личные привязанности становятся более постоянными. Общение на качественно высокий уровень, так как дети начинают понимать мотивы поступков сверстников, что способствует установлению хороших взаимоотношений с ними. В начальный период обучения в школе, в возрасте от 6 до 8 лет, впервые образуются неформальные группы детей с определёнными правилами поведения в них. Однако эти группы существуют недолго и обычно недостаточно стабильны по своему составу.

Дети младшего школьного возраста по-прежнему проводят много времени в различных играх, но их партнёрами по игре всё чаще становятся не взрослые люди, а сверстники. В детских группах во время игры устанавливаются свои специфические взаимоотношения с более или менее выраженными мотивами межличностных предпочтений. [2;93]

В процессе общения выделяют три стороны: перцептивную (восприятие), коммуникативную (передача информации), интерактивную (взаимодействие).

- коммуникативная - включает в себя обмен информацией между участниками совместной деятельности. Общаясь, люди используют язык как одно из важнейших средств общения;

- интерактивная – взаимодействие общающихся и обмен информацией в процессе речи не только словами, но и действиями, поступками (продавец и покупатель общаются, даже если они не произносят слова);

- перцептивная - предполагает восприятие общающимися друг друга (очень важно, воспринимает ли один из партнёров по общению другого как заслуживающего доверия, умного, понятливого или же заранее предполагает, что тот ничего не поймет и ни в чем из сообщённого ему не разберётся).

К средствам общения относятся:

- язык – система слов, выражений и правил их соединения в осмысленные высказывания, используемые для общения;

- интонация – эмоциональная выразительность речи, которая способна придавать разный смысл одной и той же фразе;

- мимика, жесты, поза, взгляд собеседника могут усиливать, дополнять или опровергать смысл фразы;

- расстояние, на котором общаются собеседники, зависит от культурных и национальных традиций, от степени доверия к собеседнику.

#### 4. Виды общения:

- «Контакт масок» - формальное общение, при котором отсутствует стремление понять и учесть особенности личности собеседника. Используются привычные маски вежливости, строгости, безразличия и т.д. – набор выражений лица, жестов, стандартных фраз, позволяющих скрыть истинные эмоции, отношение к собеседнику (например общение с бабушкой – соседкой);

- формально – ролевое – содержание и средства общения регламентированы ролями партнёров по общению: врач и пациент, продавец в магазине и покупатель, кондуктор и пассажир и т.д.

- деловое общение – целью которого является организация и оптимизация того или иного вида деятельности: производственной, научной, учебной и т.д. При таком общении

учитываются особенности личности, характера собеседника, но на первом плане стоят интересы дела, а не личность собеседника;

- светское – определяется формальной вежливостью, суть общения в его беспредметности, т.е. люди говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях;

- духовное, межличностное – раскрываются глубинные структуры личности. Характеризуется полным взаимопониманием (общение друзей и родных);

- примитивное – когда оценивают другого человека как нужный или мешающий объект: если нужен, то активно вступают в контакт, если мешает – оттолкнут, могут последовать агрессивные грубые реплики. Если получили от собеседника желаемое, то теряют дальнейший интерес к нему и не скрывают этого;

- манипулятивное – направлено на извлечение выгоды от собеседника с использованием разных приемов (лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты) в зависимости от особенностей личности собеседника. [4;73]

Общение выполняет целый ряд функций в жизни человека:

- 1) обмен информации;
- 2) организация взаимодействия;
- 3) эмоциональное выражение;
- 4) познание другого человека и самопознание.

Психологические функции общения

- а) Функция обеспечения психологического комфорта личности
- б) Удовлетворение потребности в общении
- с) Функция самоутверждения

**Общение также бывает: вербальным и невербальным.**

**Невербальное общение** – (неречевое) или как его называют «язык тела» или «язык жестов».

**Вербальное общение** бывает письменным и устным.

Функции вербального общения:

1. Обмен информацией между людьми.
2. Организация взаимодействия между людьми.
3. Восприятие друг друга партнерами по общению.

Виды вербального общения:

1. Открытое – закрытое;
2. Монологическое – диалогическое;
3. Ролевое – личностное

Открытое общение – это желание и умение выразить свою точку зрения и готовность учесть позиции другого человека.

Закрытое общение – это нежелание либо неумение выразить свою точку зрения и отношение. Но закрытое общение оправдано в конфликтных ситуациях.

Ролевое общение – общение людей, исходящее из их социальной роли.

Личностное общение – общение по душам.

Умеющий по-настоящему слушать, воспринимает гораздо больше информации, чем тот, кто обращает внимание только на слова говорящего. Он слышит и оценивает силу и тон голоса, скорость речи. Он замечает неправильность построения фраз. Эти особенности речи наряду с отбором слов и выражением лица собеседника полезны для понимания истинной сути сообщения. Огромную роль в этом играет понимание интонации.



*Интонация* – это способ выражения чувств, эмоций, отношения говорящего к собственным словам и к тем людям, к которым он обращается. Энтузиазм, радость, недоверие передаются высоким голосом. Печаль, горе, усталость – мягким, приглушенным голосом, с понижением звука к концу каждой фразы.

Распознавание эмоций по голосу можно научиться путем работы над собственным голосом. Доказано, что те люди, которые более точно умеют передавать эмоции, точнее судят об эмоциях других людей по их речи и интонации.

*Темп и громкость речи.* В общении важно обращать внимание на темп речи. Люди говорят быстро:

- когда взволнованы или обеспокоены чем-либо;
- когда они говорят о личных трудностях;
- когда хотят в чем-то убедить собеседника или уговорить его.

Медленная речь может свидетельствовать об усталости, угнетенном состоянии или горе, а с другой стороны – о высокомерии.

Сбивчивая речь указывает на стресс, волнение, нервно-психическое напряжение. Чем больше прерывиста речь, тем больше в ней запинок, слов-паразитов. Если человек не обращает внимания на то, что его прерывают, означает, что он больше ориентируется на себя. Если человек с трудом выносит паузы в разговоре – он больше ориентируется на межличностное взаимодействие.

Эффективным средством общения является тактика постоянного изменения громкости голоса. Факт: сказанное более тихим голосом на фоне громкой речи привлекает гораздо большее внимание, чем даже крик.

Умение держаться паузу – незаменимое средство ведения разговора. Несколько секунд молчания могут быть красноречивее слов.

Форма изложения своих мыслей – правильность речи, ясность, логичность, простота и в то же время богатство, живость, находчивость. Достичь искусства говорить хорошо, изучив специальный предмет – риторика. Главное практика – выступать перед аудиторией.[1;216]

-----  
- Что вам запомнилось из лекции? Что вы узнали нового?  
- Вы, наверное, немного засиделись и хотите размяться, я права? Сейчас я предложу вам немного порисовать, а точнее определить круг вашего общения.  
Это не простое задание, но я уверена, что вы с ним справитесь.

### **Упражнение № 3 Графическая беседа «Мой круг общения»**

Цель: диагностика широты взаимодействия, взаимности, меры и характера симпатий и антипатий, обоснованность характера взаимодействия.

Берется лист бумаги, два цветных (красный и синий) и простой карандаши. Ведущий начинает беседу:

- Я знаю, что любой человек не очень любит отвечать на вопросы о себе. Давайте вместе попробуем изобразить свою жизнь на рисунке, а потом обсудим некоторые интересные и важные ее моменты. Представим, с кем и где тебе приходится общаться в течение дня; каждому найдем место — «дом» в круге твоего общения.

1. Рисуем круг и делим его на сектора. После проведения вертикальной черты образуется два сектора: «Школа» и «Вне школы». Горизонтальная черта выделяет сектора «сверстников», «взрослых». Это 1-й вариант. Можно - в школе: ребята и учителя; вне школы: ребята и родные. Это 2-й вариант, 3-й вариант, когда верхнее и нижнее полукружия

обозначают сферы благополучно-радостного события (общение со знаком « + ») и неблагополучно-огорчительное (со знаком «-»).

2. Теперь надо «заселить» каждый «дом» людьми, с которыми тебе приходится сталкиваться более близко (друзья, с кем бы ты хотел общаться - не хотел бы).

3. С помощью условного обозначения (прямоугольников) на окружности обозначаем названных ребенком детей и взрослых. Штриховкой обозначаем людей, с которыми добрые отношения (красным), и тех, кто огорчает (синим). Как правило, ребята по ходу дают свои комментарии.

4. В большом кругу нарисуем еще один круг, в его центре поместим тебя - напишем твое имя. А теперь, используя 2 карандаша: темный - «недоброжелательные», «неприятные», красный - «приветливые», «радостные», - обозначим симпатии и антипатии. Если симпатии обоюдны, то «Я» соединяем с соответствующим прямоугольником определенного цвета и наоборот.

Затем, или по ходу работы, обсуждаем наш рисунок.

- Вам было интересно узнать какой у вас круг общения? Вы узнали о себе что-то новое, или друг о друге? (обсуждение). Вы бы хотели уметь находить общий язык со всем, с кем вы только захотите?

Общительным и приятным человеком может стать каждый, и для этого совершенно необязательно иметь какие-либо особые «гены общительности», талант. Надо работать над собой, совершенствовать собственный уровень общительности! А в этом нам поможет обычное умение слушать.

## **Мини – лекция 2**

### **Активное и пассивное слушание**

Хочешь быть умным, научись разумно спрашивать, внимательно слушать и перестать говорить, когда нечего больше сказать.

И. Лафатер

Общаясь, люди передают друг другу информацию, удовлетворяют свою потребность в том, чтобы быть понятыми и принятыми другими.

Для человека очень важно, чтобы его слушали и понимали, и если научитесь быть хорошим слушателем, успех в общении вам обеспечен. Часто слушание воспринимается как пассивное поведение в разговоре, т.е. неречевое поведение, «неговорение».

Во время слушания решаются две задачи:

1. Воспринимается содержание сообщения.
2. Улавливается эмоциональное состояние собеседника.

В слушании очень важно давать обратную связь собеседнику. Обратная связь может быть двух видов: отражение информации и отражение чувств говорящего. Благодаря обратной связи у собеседника создается ощущение, что он говорит не в пустоту, а с живым человеком, который слушает и понимает.

Можно выделить следующие приемы слушания:

- глухое молчание;
- поддакивание;
- повторение последнего слова говорящего;
- повторение последней фразы собеседника с изменением порядка слов;
- побуждение;
- уточняющие вопросы;

- наводящие вопросы;
- оценки, советы;
- слушатель вклинивается в речь и пытается завершить фразу, подсказывает слова;
- эмоции;
- логические следствия из высказываний партнера, например, предположения о причине события; расспрашивание, задавание вопроса за вопросом, не объясняя цели;
- пренебрежение к партнеру – не обращает на его слова внимания, не слушает, игнорирует партнера, его слова.

В слушании проявляются 3 такта: поддержка, уяснение, комментирование. Во время поддержки основная цель: дать возможность человеку выразить свою позицию, уместные реакции слушателя на этом этапе – молчание, поддакивание. В процессе уяснения цели: убедиться, что вы правильно поняли собеседника, для этого задают уточняющие, наводящие вопросы. При комментировании слушатель высказывает свое мнение по поводу услышанного: дает советы, оценки, комментарии.

Выделяют такие техники обратной связи в общении, как пассивное, активное слушание, эмпатическое.

Активное слушание – это вид слушания, в котором на первый план выступает отражение информации. Незаменимо в деловых переговорах, в ситуациях, когда ваш партнер по общению равен вам или сильнее вас, а также в конфликтных ситуациях, когда собеседник ведет себя агрессивно или демонстрирует свое превосходство. Активное слушание убедительно сообщает собеседнику, что вы его понимаете. Понимаете, что он говорит и что он при этом имеет в виду.

При пассивном слушании важно просто слушать человека, просто давать ему понять, что он не один, что вы его слушаете, понимаете и готовы поддержать. Но не следует все время молчать, потому что глухое молчание у любого человека вызывает раздражение, а у возбужденного человека это раздражение будет усилено.

Эмпатическое слушание (способность сопереживать) позволяет переживать те же чувства, которые переживает собеседник, отражать эти чувства, понимать эмоциональное состояние собеседника и разделять его. При эмпатическом слушании не дают советов, не стремятся оценить говорящего, не морализуют, не критикуют, не поучают. [4;58]

---

### ***Тест «Умеете ли вы слушать».***

Оцените степень своего согласия с высказываниями по следующей системе:

«Так бывает почти всегда» - 2 балла; «в большинстве случаев или часто» - 4 балла; «редко» - 8 баллов; «почти никогда» - 10 баллов.

1. Стараетесь ли вы «свернуть» беседу в тех случаях, когда тема (а то и собеседник) неинтересны вам?
2. Раздражают ли вас манеры вашего партнера по общению?
3. Может ли его неудачное выражение спровоцировать вас на резкость или грубость?
4. Избегаете ли вы вступать в разговор с неизвестным или малознакомым человеком?
5. Имеете ли вы привычку перебивать говорящего?
6. Делаете ли вид, что внимательно слушаете, а сам думаете совсем о другом?
7. Меняете ли тон, голос, выражение лица в зависимости от того, кто ваш собеседник?
8. Меняете ли тему разговора, если он коснулся неприятной для вас темы?
9. Поправляете ли человека, если в его речи встречаются неправильные слова, вульгаризмы?

10. Бывает ли у вас снисходительно-менторский тон с оттенком пренебрежения и иронии по отношению к тому, с кем вы говорите?

Результаты: чем больше сумма баллов, тем в большей степени у вас развито умение слушать. Если вы набрали более 62 баллов, то вы слушатель «выше среднего».

- А теперь потренируемся слушать внимательно. Готовы приступить к следующему упражнению?

#### **Упражнение № 4. Саймон**

Участники группы садятся по кругу.

*«Мы будем выполнять различные движения, действия. При этом необходимо соблюдать одно условие: выполнять только те действия, сообщение о которых я буду предварять словами: „Саймон сказал“. Например, если я говорю: „Саймон сказал: поднимите правую руку“, то вы делаете это, если же я скажу: „Поднимите руку“ или „Я прошу вас поднять руку“, — то это действие совершать не надо».*

Характер действий, предлагаемых тренером, может быть различным: ходьба, повороты, поднимание рук, прыжки и т. д. При этом тренер может провоцировать группу: например, тренер говорит: «Давайте встанем и сам встает или: «Поднимите правую Руку» и сам поднимает и т. д. Упражнение надо проводить в быстром темпе. Обычно оно проходит весело, в результате чего снижается напряжение, усталость, улучшается настроение. В то же время оно способствует мобилизации внимания. [5; 54]

- Ну, вам понравилось это упражнение, вы немного размялись? Давайте продолжим.

#### **Упражнение № 5 «Домино»**

Время проведения: 20 мин.

Цель: помочь участникам ближе познакомиться, осознать, что внутри одной группы есть различия и сходства.

Материалы: не требуются.

Один из участников загадывает две индивидуальные черты, а затем говорит их группе, (для начала это может быть тренер) например: Слева – я хожу на танцы, а справа – у меня два брата. Те двое участников, которые подходят по этим определениям, берут за руку (правую или левую) первого участника (в зависимости от общих черт) и добавляют еще какую-нибудь черту для свободной руки. Например: слева – я хожу на танцы, справа – у меня карие глаза. Необходимо, чтобы участвовали все. В итоге должен получиться замкнутый круг.

Если объявленная черта не подходит ни к одному из участников, и домино не подбираются, необходимо, чтобы игроки придумали новый признак, так чтобы продолжить цепочку.

Важно, чтобы члены группы установили физические контакты, благодаря этому повысится чувство принадлежности к группе. [6;77]

- Ну как вам такая игра? Узнали что-то новое о группе? Что было самым интересным? Вы молодцы, справляетесь со всеми заданиями. Мы сегодня хорошо поработали, согласны?

- Давайте завершим наше сегодняшнее занятие так.

#### **Упражнение №6 Прощание (стул)**

Группа садится по кругу. *«Мы завершаем нашу работу. Сейчас каждый из вас по очереди будет ставить перед собой этот стул (тренер ставит стул в центр круга). Все*

участники группы в том порядке, в котором вам будет удобно, будут подходить к вам, садиться на стул и называть одно качество, которое, на их взгляд, помогает вам в общении, и одно, которое мешает. При этом надо помнить, что называть следует те качества, которые проявились в ходе работы группы и поддаются коррекции (например: стеснительность, неуверенность, болтливость, невнимательность, раздражительность и т.д.). После того как все выскажут свое мнение, следующий участник берет стул и ставит напротив себя. Упражнение повторяется и т. д.».

Обратная связь.

Что вам сегодня больше всего запомнилось?

Что понравилось, а что нет? Что было интересного?

С каким настроением вы уходите?

- Ребята, мы сегодня проделали огромную работу, узнали много новой информации, поиграли и по моему просто хорошо и весело провели время. Я хочу сказать вам спасибо за сегодняшний день. Давайте скажем друг другу спасибо и похлопаем. Вы молодцы. До следующей встречи.

### **Занятие № 3. Что такое конфликт или почему люди ссорятся? Причины непонимания и способы решения конфликтных ситуаций.**

**ОБОРУДОВАНИЕ:** покрывало, чистые листки бумаги для каждого участника, ручки, листки с именами участников, клубок ниток.

- Здравствуйте, дети! - Я снова рада видеть вас. Надеюсь вы соскучились друг за другом. Проходите, занимайте свои места. Как ваше настроение? Вы готовы сегодня узнать все про конфликты и их разрешения? Тогда начнем.

- Сегодня наше занятие я бы хотела предложить вам начать так.

#### **Упражнение № 1. Здравваемся за руку**

Участники сидят по кругу.

*«Начнем сегодняшний день так: встанем, (тренер встает, побуждая к тому же всех участников группы) и поздороваемся. Здраваться будем за руку с каждым, никого не пропуская. Не страшно, если с кем-то вы поздороваетесь два раза. Главное — никого не пропустить».*

После того как все поздоровались и снова встали в круг, тренер говорит: «Внимательно посмотрит! друг на друга. Со всеми ли вы поздоровались?»

Если обнаружится, что кто-то кого-то пропустил, то надо предложить им поздороваться. Затем все садятся в круг, и тренер задает группе один из вопросов: «Как настроение?», «Как вы себя чувствуете?», «Можем ли мы приступить к работе?».

В том случае, если диагностика, осуществляемая тренером, или высказывания участников группы свидетельствуют о том, что кто-то из группы пока не готов приступить к работе, тренер может предложить еще одно упражнение или обратиться к этому или этим участникам с вопросом: «Что нужно сделать для того, чтобы ваше состояние изменилось, и вы могли бы приступить к занятиям?». [5;79]

- Молодцы, мы поздоровались, а теперь я бы хотела вам предложить немного подвигаться.

#### **Упражнение «Покрывало»**

Время проведения: 15-20 мин.

Цель: эта игра проводится для лучшего запоминания имен.

Материалы: покрывало.

*Группа делится на 2 подгруппы, которые садятся по обе стороны покрывала, которое держат два ведущих. На каждой стороне выбирается человек, который выходит вперед. На счет «раз-два-три» покрывало опускается, и каждый из участников должен назвать имя того, кто сидит на данный момент напротив него. Кто сказал первым, тот забирает другого человека на сторону своей команды. Игра заканчивается, когда на противоположной стороне не остается ни одного участника. [6;137]*

- Как вам такое упражнение? Запомнили имена друг друга? Немного размялись? Теперь продолжим.

### **Мини лекция**

Конфликт – неизбежное явление социальной жизни. Как решить проблему возникающих и назревающих конфликтов, как предотвратить их, как управлять им – вот вопрос, стоящий перед современным человеком.

Слово «конфликт» в переводе с латинского означает «столкновение».

Конфликт – это столкновение противоположных интересов, целей, позиций, мнений двух или более людей. В любой конфликтной ситуации выделяют участников конфликта и объект конфликтов. Объектом конфликта становится то, на что претендует каждая из конфликтующих сторон, что вызывает их противодействие, предмет их спора, получение одним из участников полностью или частично лишая другую сторону возможности добиться своих целей.

Типы конфликтов. На этом основании можно выделить следующие типы конфликта:

- Межличностный конфликт – (самый распространенный тип конфликта) Может проявляться и как столкновение личностей с различными чертами характера, взглядами и ценностями.
- Конфликт между личностью и группой, который возникает, если ожидания группы находятся в противоречии с ожиданиями отдельной личности или если личность занимает позицию, отличающуюся от позиции группы.
- Межгрупповой конфликт, который также распространен, поскольку организации состоят из множества групп, как формальных, так и неформальных. Даже в самых лучших организациях между такими группами могут возникать конфликты.

Причины возникновения конфликтов:

1. Невозможность одновременного исполнения одной роли или функции несколькими субъектами, что ставит их в отношении состязательности.
2. Разные представления о ценностях, в результате чего несколько человек одновременно не могут удовлетворить свои притязания в полной мере.
3. Формирование агрессивных реакций человека.
4. Различия в уровне образования, манерах поведения, жизненном опыте.
5. Низкий уровень общения.
6. Низкая культура поведения.

Конфликтная ситуация – это противоречивые позиции сторон по какому – либо поводу, стремление к противоположным целям, использование различных средств по их достижению, не совпадению интересов, желаний и т.д. Достаточно часто в основе конфликтной ситуации лежат объективные противоречия, но иногда бывает достаточно какой – либо мелочи: не удачно сказанного слова, мнения, то есть инцидента – и конфликт может начаться.

Инцидент - повод, когда одна из сторон начинает действовать (пусть даже не умышленно), ущемляя интересы другой стороны.

Разные люди склонны называть конфликтом совершенно разные ситуации. Так, для одних это выяснение отношений, для других «косой взгляд» партнера, а для третьего драка и т.д. Поэтому и понятия «конфликтная ситуация» носит не устойчивый характер, зависящий от многих факторов.

#### **Этапы разрешения конфликта:**

- создать атмосферу сотрудничества;
- стремиться к ясности отношений и общения;
- признать наличие конфликта;
- договориться о процедуре (где, когда и как начнется работа по его преодолению);
- очертить конфликт, т.е. определить его в терминах обоюдной проблемы, подлежащей урегулированию;
- добиться соглашения;
- установить срок решения;
- воплотить план в жизнь;
- оценить принятое решение.

#### **Основные приемы, необходимые для предотвращения конфликта:**

- Не отвечайте на агрессию агрессией;
- Не оскорбляйте и не унижайте оппонента ни словом, ни жестом, ни взглядом;
- Дайте возможность оппоненту высказаться;
- Старайтесь выразить свое понимание в связи с возникающими у оппонента трудностями;
- Не делайте скоропалительных выводов, не давайте поспешных советов;
- Предложите оппоненту обсудить возникшие проблемы в спокойной обстановке.

#### ***Правила поведения в конфликт:***

1. Дайте партнеру “выпустить пар”. Если он раздражен и агрессивен, то нужно помочь ему снизить внутреннее напряжение. Пока это не случится, договориться с ним трудно или невозможно.

Во время его “взрыва” следует вести себя спокойно, уверенно, но не высокомерно. Он — страдающий человек независимо от того, кто он. Если человек агрессивен, значит, он переполнен отрицательными эмоциями. В хорошем настроении люди не кидаются друг на друга.

*Наилучший прием в эти минуты — представить, что вокруг тебя есть оболочка (аура), через которую не проходят стрелы агрессии. Ты изолирован, как в защитном коконе. Немного воображения, и этот прием срабатывает.*

2. Потребуйте от него спокойно обосновать претензии. Скажите, что будете учитывать только факты и объективные доказательства. Людям свойственно путать факты и эмоции. Поэтому эмоции отмечайте вопросами: “То, что вы говорите, относится к фактам или мнению, догадке?”.

3. Сбивайте агрессию неожиданными приемами. *Например, попросите доверительно у конфликтующего партнера совета. Задайте неожиданный вопрос, совсем о другом, но значимом для него. Напомните о том, что вас связывало в прошлом и было очень приятным. Сделайте комплимент (“В гневе вы еще красивее... Ваш гнев гораздо меньше, чем я ожидал, вы так хладнокровны в острой ситуации...”). Выразите сочувствие: например, тому, что он (она) потерял слишком много.*

4. Не давайте ему отрицательных оценок, а говорите о своих чувствах. Не говорите: “Вы меня обманываете”, лучше звучит: “Я чувствую себя обманутым”. Не говорите: “Вы грубый человек”, лучше скажите: “Я очень огорчен тем, как вы со мной разговариваете”.

5. Попросите сформулировать желаемый конечный результат и проблему как цепь препятствий.

Проблема — это то, что надо решать. Отношение к человеку — это фон или условия, в которых приходится решать. Неприязненное отношение к клиенту или партнеру могут заставить вас не захотеть решать. А вот этого делать нельзя! Не позволяйте эмоциям управлять вами! Определите вместе с ним проблему и сосредоточьтесь на ней.

6. Предложите клиенту высказать свои соображения по разрешению возникшей проблемы и свои варианты решения.

*Не ищите виновных и не объясняйте создавшееся положение, ищите выход из него. Не останавливайтесь на первом приемлемом варианте, а создавайте спектр вариантов. Потом из него выберите лучший.*

Если не можете договориться о чем-то, то ищите объективную меру для соглашения (нормативы, закон, факты, существующие положения, инструкции и т. д.).

7. В любом случае дайте партнеру “сохранить свое лицо”. Не позволяйте себе распускаться и отвечать агрессией на агрессию. Не задевайте его достоинства. Он этого не простит, даже если и уступит нажиму. Не затрагивайте его личности. Давайте оценку только его действиям и поступкам. Можно сказать: “Вы уже дважды не выполнили свое обещание”, но нельзя говорить: “Вы — необязательный человек”.

8. Отражайте как эхо смысл его высказываний и претензий.

Кажется, что все понятно, и все же: “Правильно ли я вас понял?”, “Вы хотели сказать...?”, “Позвольте я перескажу, чтобы убедиться, правильно ли я вас понял или нет”. Эта тактика устраняет недоразумения, и, кроме того, она демонстрирует внимание к человеку. А это тоже уменьшает его агрессию.

9. Держитесь как на острие ножа в позиции “на равных”. Большинство людей, когда на них кричат или их обвиняют, тоже кричат в ответ или стараются уступить, промолчать, чтобы погасить гнев другого. Обе эти позиции (сверху — “родительская” или снизу — “детская”) неэффективны.

*Держитесь твердо в позиции спокойной уверенности (позиция на равных — “взрослая”). Она удерживает и партнера от агрессии, помогает обоим не “потерять свое лицо”.*

10. Не бойтесь извиниться, если чувствуете свою вину.

Во-первых, это обезоруживает клиента, во-вторых, вызывает у него уважение. Ведь способны к извинению только уверенные и зрелые личности.

11. Ничего не надо доказывать.

В любых конфликтных ситуациях никто никогда и никому ничего не может доказать. Даже силой. Отрицательные эмоциональные воздействия блокируют способность понимать, учитывать и соглашаться с “врагом”. Работа мысли останавливается. Если человек не думает, рациональная часть мозга выключается, незачем и пытаться что-то доказывать. Это — бесполезное, пустое занятие.

12. За молчите первым.

Если так уж получилось, что вы потеряли контроль над собой и не заметили, как вас втянули в конфликт, попытайтесь сделать единственное — замолчите. Не от “противника” требуйте: “Замолчи!... Прекрати!”, а от себя! Добиться этого легче всего.

Ваше молчание позволяет выйти из ссоры и прекратить ее. В любом конфликте участвуют обычно две стороны, а если одна исчезла — с кем ссориться?



13. Не характеризуйте состояние оппонента. Всячески избегайте словесной констатации отрицательного эмоционального состояния партнера: “Ну вот, полез в бутылку! ... А чего ты нервничаешь, чего злишься?... Чего ты бесишься?”. Подобные “успокаивающие” слова только укрепляют и усиливают развитие конфликта.

14. Уходя, не хлопайте дверью.

Ссору можно прекратить, если спокойно и без всяких слов выйти из комнаты. Но если при этом хлопнуть дверью или перед уходом сказать что-то обидное, можно вызвать эффект страшной, разрушительной силы. Известны трагические случаи, вызванные именно оскорбительным словом “под занавес”.

15. Говори, когда партнер остыл.

16. Независимо от результата разрешения противоречия, старайтесь не разрушать отношения.

- Вам понятны эти правила? Какие из них вам запомнились? (*тезисно записать правила на доске или чтобы каждый ребенок записал их себе для дальнейшего использования*). Хотели бы вы так с легкостью выходить из всех конфликтных ситуаций. А что для этого надо? Конечно тренироваться, быть спокойными и уверенными в себе.

### **Упражнение № 3 Решение конфликта**

Создание проблемной ситуации.

*Участникам занятия предлагается разделиться на две группы. Обеим группам предлагается «проиграть» одинаковую конфликтную ситуацию из жизни класса. Но 1-я группа обыгрывает «скандальное» окончание конфликта, а 2-я — «мирный» выход из конфликта используя правила.*

Ситуация:

— После урока учитель попросил дежурных убрать класс. Дети начали спорить между собой по поводу распределения обязанностей.

На проигрывание ситуации – 30 минут.

После обязательно обсуждение, что получилось, что нет? Легко ли было решать конфликт?

После обсуждения закрепление материала. (*можно раздать каждому листочки с напечатанными качествами, или обсудить группой, чтобы отвечали хором, или по кругу*).

Самостоятельная работа — тестирование:

- Подчеркните качества, которыми должен обладать человек, умеющий разрешать конфликты «мирным» путем: обидчивость, нетерпимость, неспособность слушать собеседника; тактичность, доброта; умение контролировать свои чувства и эмоции; справедливость; умение правильно анализировать свои поступки и действия; грубость, хамство, эгоизм, вспыльчивость. [3; 164]

- Молодцы. Все справились.

### **Упражнение №4 «Превращение»**

Группа садится в круг. *Сейчас каждому из вас будет представлена возможность вжиться в другого человека, чтобы постараться лучше его почувствовать и понять. Вы получите листы бумаги с указанием имени того человека, в которого вы должны будете превратиться.*

*Через пару минут каждый из вас будет уже кем то другим. И вы должны будете изобразить этого человека, а группа должна угадать кто это. Так же другие участники могут задавать вопросы, а он должен ответить так, как бы ответил изображаемый человек.*

- Легко ли вам было оказаться на месте другого человека? Что было сложнее всего? Удалось ли почувствовать себя кем то другим? Вы стали лучше понимать друг друга? (обсуждение) [5;66]

#### **Упражнение 5. «Давай поругаемся!»**

Игра направлена на снятие психоэмоционального напряжения. Помогает трансформировать негативные эмоции в конструктивное взаимодействие. Также способствует развитию творческого мышления и расширению словаря ребенка.

*Психолог предлагает ребенку «поругаться», при этом обзывать друг друга можно только овощами и фруктами. Потом психолог предлагает «хвалить» друг друга, называя разными цветами.*

*В этом упражнении можно разбиться на пары или попробовать разыграть сценку по кругу. Начинает первый и по паре фраз по кругу сначала ругаем друг друга, а потом в обратном направлении хвалим.*

Это упражнение не требует много времени и не несет очень глубокий смысл, скорее оно используется для поднятия настроения и снятия напряжения в конце дня.

- Молодцы и с этим вы справились. Давайте присядем на места и немного успокоимся

#### **Упражнение № 6. Клубок**

Сегодня мы завершаем нашу работу и напоследок мне хочется именно так завершить наше знакомство. Этот клубок видел очень много людей и слышал много хороших и добрых слов. Сегодня мы скажем друг другу то, что хочется в данный момент. Делать это мы будем так: у меня в руках клубок ниток, я передам его тому, кому мне сейчас больше всего хочется, и скажу ему что- то хорошее, пожелание или благодарить за что-то, второй человек передаст его следующему и так далее. Клубок должен побывать у каждого. В конце упражнения у нас получится паутина добрых слов и пожеланий.

Обратная связь

Поделитесь впечатлениями о занятии.

Что вам понравилось? Что не понравилось?

Что бы вы хотели изменить в занятии?

Какие чувства вы испытываете сейчас?

Что полезного вы вынесете из этого занятия для себя?

- Сегодня был третий день нашего общения. Вы узнали много нового, научились решать конфликты мирным путем. Вы сегодня хорошо поработали. Получили много положительных эмоций. Вы молодцы. Давайте похлопаем друг другу и поблагодарим за сегодняшний день.

#### **Занятие № 4. Как понимать человека без слов?**

##### **Техники невербального общения.**

**ОБОРУДОВАНИЕ:** карточки с надписями животных по два одинаковых.

Добрый день, ребята! Рада видеть вас на нашей встрече. Проходите, занимайте привычные места. Как ваше настроение? Сегодня у нас особый день, мы будем учиться понимать друг друга без слов. Предлагаю сразу начать.

#### **Упражнение № 1 Невербальное приветствие**

Участники становятся в круг.

*«Сегодняшний день мы начнем с того, что поздороваемся, друг с другом и сделаем это так: будем подходить друг к другу и здороваться. При этом каждый из партнеров использует свой способ приветствия, который должен быть невербальным (т.е. здороваться нужно не словами, а жестами). Со следующим партнером надо поздороваться тем способом, который использовал, здороваясь с вами, ваш предыдущий партнер. Если в какой-*

либо из пар „встретятся" два одинаковых приветствия, то следующих своих партнеров эти два человека должны приветствовать новым способом».

Характер вопросов и возможные результаты этого упражнения аналогичны содержанию обсуждения и эффектам. Эффекты данного упражнения разнообразны. Улучшается настроение, возрастает непринужденность поведения членов группы, сокращается дистанция в общении. Кроме того, последнее задание дает возможность обсудить то, как удается достигать понимания в общении.

- Понравилось упражнение? Продолжим наше занятие?

## **Упражнение № 2. Что нового?**

Упражнение проводится в начале дня.

*«Сейчас мы встанем, и будем подходить друг к другу в любом порядке. Надо подойти к каждому, никого не пропустить. Подойдя к другому участнику группы, постарайтесь заметить, что нового появилось в его облике, состоянии, поведении по сравнению со вчерашним днем и скажите ему о том, что вы увидели. При этом в вашем сообщении не должно быть интерпретаций. Например, можно сказать: „Ты выглядишь утомленным", но не стоит говорить: „Ты выглядишь утомленным, наверное, ты не выспался". Не ограничивайте себя какой-то одной областью изменений, попытайтесь найти их в походке, одежде, действиях, выражении лица, глаз и т. д.»* В ходе обсуждения участникам можно задать вопрос: «Насколько то, что вы слышали о себе, соответствует вашим собственным впечатлениям, переживаниям, реальности?» [5;73]

Как вы думаете, по каким признакам другой человек мог сделать вывод о вашем настроении и состоянии, о том, как вы себя чувствуете, если вы им об этом не рассказывали? Давайте попробуем в этом разобраться.

## **Мини лекция**

Говорим мы голосом, беседуем всем телом.

Публиций

Общение осуществляется по следующим каналам: речевому (вербальному – от латинского слова устный, словесный) и неречевому (невербальному).

Чувства, эмоции могут выражаться средствами невербального общения. Невербальное общение, известное как «язык тела», или «язык жестов», включает такие формы самовыражения, которые не опираются на слова и другие речевые символы.

«Язык жестов» важно понимать по нескольким причинам:

1. Словами можно выразить только фактические знания, но для выражения чувств одних слов часто бывает недостаточно.

2. Знание этого языка показывает, насколько мы умеем владеть собой (невербальный язык скажет о том, что люди думают о нас в действительности).

Невербальное общение как правило спонтанно и проявляется бессознательно, а при речевом общении человек взвешивает свои слова.

Невербальное общение человека связано с его психическими состояниями и служит средством их выражения. На основе невербального общения раскрывается внутренний мир личности, осуществляется формирование психического содержания совместной деятельности людей.

3. Средства невербального общения: поза, жест, мимика, походка, визуальный контакт (взгляд), направление движения, длина паузы, интонация, громкость, тембр, паузы, вздох, смех, плач, кашель, рукопожатие, поцелуй, похлопывания, ориентация, дистанция.

Поза – это положение человеческого тела, типичное для данной культуры. Насчитывается около 1000 устойчивых поз. Из них в силу культурной традиции каждого народа некоторые позы запрещаются, другие – закрепляются. Поза показывает, как данный человек воспринимает свой статус по отношению к статусу других присутствующих лиц. Лица с более высоким статусом принимают более непринужденные позы, чем их подчиненные.

- во время разговора говорящий наклоняется – говорит о внимании;
- разваливается на стуле, в кресле – неудобно с ним общаться;
- женщины предпочитают разговаривать склоняясь в сторону собеседника;
- мужчины предпочитают положение лицом к лицу;
- скрещенные руки или ноги – защитная установка;
- открытая поза – установка доверия;
- сидят, подбоченившись – неповиновение или готовность к работе;
- кивание головой – согласие или дает разрешение собеседнику продолжить разговор;
- руки, заведенные за голову – превосходство.

Жесты – это разнообразные движения руками и головой, смысл которых понятен для общающихся сторон. Жесты можно разделить на:

- коммуникативные: жесты приветствия, привлечения внимания, запреты, утвердительные, отрицательные, вопросительные и т.д.;
- модальные жесты (выражающие оценку и отношение): жесты одобрения, неудовлетворения, доверия, недоверия, растерянности и т.п.;
- описательные жесты: имеют смысл только в контексте речевого высказывания.

Речевые высказывания и сопровождающие их жесты должны совпадать, противоречие между жестами и смыслом высказывания является свидетельством лжи.

Особая роль в передаче информации отводится мимике – движениям мышц лица, отражающим внутреннее состояние человека. Исследования показали, что при неподвижном или невидимом лице лектора теряется до 10% информации.

Мимикой выражаются шесть основных эмоциональных состояний: гнев, радость, страх, страдание, удивление, презрение.

Походка человека – это стиль передвижения, который отражает его эмоциональное состояние. Исследования показали, что легко узнаются по походке такие эмоции, как гнев, страдание, гордость, счастье. Самая тяжелая походка при гневе, самая легкая – при радости, самая большая длина шага при гордости, вялая, угнетенная походка – при страдании.

Взгляд – общаясь, люди стремятся к обоюдности и испытывают дискомфорт при ее отсутствии. Взгляд связан с процессом формирования высказывания и трудностью этого процесса. Когда человек только формирует мысль, он чаще всего смотрит в сторону, когда мысль полностью готова – на собеседника. Если речь идет о сложных вещах, на собеседника смотрят меньше, когда трудность преодолевается – больше. Тот, кто в данный момент говорит, меньше смотрит на партнера. Слушающий же больше смотрит в сторону говорящего и посылает ему сигналы обратной связи. Взгляд передает самую точную информацию о состоянии человека, поскольку расширение и сужение зрачков не контролируется человеком.

Межличностное пространство – как близко или далеко собеседники находятся по отношению друг к другу. Им мы выражаем наше отношение к говорящему: держимся подальше, если нам не нравится человек или кого боимся; чем больше собеседники заинтересованы друг в друге, тем ближе они сидят или стоят.

Существует определенный предел допустимого расстояния между собеседниками:

- интимная (до 46 см): родственники, возлюбленные, друзья, встречается в спорте;

- личная (46 – 120 см): неформальные социальные и деловые отношения;
- социальная (120 – 360 см): официальное общение;
- публичная (более 360 см): сохраняется при обращении к аудитории, к группе людей.

Чрезмерно близкое или чрезмерно удаленное положение отрицательно сказывается на общении. Эти правила варьируются в зависимости от возраста, пола и уровня культуры, от социального статуса. [7;176]

- Ну что, ребята понятно, что такое невербальное общение? У вас есть какие-то вопросы? Тогда предлагаю потренироваться.

### **Упражнение № 3 Шеренга**

Участники группы стоят в шеренге, повернувшись лицом в одну сторону (при численности группы 14 — 16 человек можно выполнять упражнение в двух шеренгах, создав соревновательную ситуацию). Тренер встает около одного из концов шеренги.

*«Все задания мы будем выполнять молча. Надо стремиться выполнить каждое задание как можно быстрее и в тоже время как можно точнее. Задание первое: надо расположиться в шеренге так, чтобы здесь, около меня стоял самый высокий из нас, а на противоположном конце шеренги — тот, у кого самый небольшой среди нас рост. Начали».*

После того как группа выполнила задание, тренер проходит вдоль шеренги и проверяет точность его выполнения. Если задание выполняется в двух группах, можно предложить им взаимно проверить точность выполнения задания.

*«Задание второе: около меня должен стоять человек с самыми темными волосами, на противоположном конце шеренги — с самыми светлыми волосами».*

Кроме названных двух, также можно использовать следующие задания: в начале шеренги должен стоять человек с самыми темными глазами. В конце — с самыми светлыми; начало шеренги — это 1 января, конец — 31-е декабря. Надо расположиться по датам (без учета года) рождения. Эффекты данного упражнения разнообразны. Улучшается настроение, возрастает непринужденность поведения членов группы, сокращается дистанция в общении. Кроме того, последнее задание дает возможность обсудить то, как удается достигать понимания в общении, что адекватно содержанию тренинга партнерского общения и тренинга деловых переговоров. [5;56]

- Легко ли было понять друг друга без слов? Кто взял на себя роль руководителя? Было ли сложно договориться о способе выстраивания? Кто предложил идею узнать дату рождения? И т.д.

### **Упражнение № 4 Телефон**

Упражнение проводится в малых группах (4-5 человек).

*«Сейчас мы немного поговорим по телефону. Сделаем это так: каждый по очереди „поговорит“ по воображаемому телефону. С кем конкретно и о чем — решите сами. В ходе разговора не надо будет ничего произносить вслух, сохранив только беззвучную артикуляцию и все остальные невербальные проявления. При этом можно стоять или сидеть, ходить или оставаться на месте. Задача остальных — понять, с кем и о чем говорит наш коллега».*

В ходе обсуждения удастся выделить признаки, по которым делалось заключение о теме разговора и собеседнике. Если в группе есть люди, достаточно хорошо знающие друг друга, то результаты их, как правило, оказываются более точными, вплоть до того, что они называют конкретные имена тех людей, с кем ведется разговор.

- Вам понравилось это упражнение? Было легко говорить, не произнося ни слова? Легко ли было догадаться, о чем говорят? Что вам помогло понять тему разговора? Как вам такое общение? (обсуждение 7 минут) [5;132]

### **Упражнение № 5 Животное**

*«Я раздаю вам карточки, на которых написано название животного. Названия повторяются на двух карточках. К примеру, если вам достанется карточка, на которой будет написано „слон“, знайте, что у кого-то есть карточка, на которой также написано „слон“».*

Тренер раздает карточки (если в группе нечетное количество участников, тренер тоже принимает участие в упражнении).

*«Прочитайте, пожалуйста, что написано на вашей карточке. Сделайте это так, чтобы надпись видели только вы. Теперь карточку можно убрать. Задача каждого — найти свою пару. При этом можно пользоваться любыми выразительными средствами, нельзя только ничего говорить и издавать характерные звуки „вашего животного“. Другими словами, все, что мы будем делать, мы будем делать молча. Когда вы найдете свою пару, останьтесь рядом, но продолжайте молчать, не переговаривайтесь. Только когда все пары будут образованы, мы проверим что у нас получилось».*

После того как все участники группы нашли свою пару, тренер спрашивает по очереди у каждой пары: «Кто вы?». Это упражнение обычно проходит очень весело, в результате у участников группы повышается настроение, снижается усталость. Оно способствует дальнейшему раскрепощению участников. В то же время оно способствует развитию выразительного поведения, побуждает участников, с одной стороны, быть внимательными к действиям других, а с другой стороны, искать такие средства самовыражения, которые будут поняты другим. После завершения упражнения можно предложить поделиться впечатлениями, рассказать о том, как участники находили свою пару.

Реквизит: КАРТОЧКИ С ЖИВОТНЫМИ. [5;78]

- Удалось ли вам найти свою пару животного? Что помогло догадаться?

### **Упражнение № 6. Зеркало и обезьяна**

Участники группы разбиваются на пары.

*«Один из участников пары будет „зеркалом“, а второй — „обезьяной“. „Обезьяна“, оказавшись перед «зеркалом», ведет себя достаточно свободно: ее мимика, пантомимика, жестикация очень разнообразны. „Зеркало“ повторяет как можно точнее все движения „обезьяны“».*

Через три-четыре минуты тренер предлагает партнерам поменяться ролями. После завершения упражнения можно задать группе такие вопросы: «Какие трудности у вас возникали в процессе выполнения упражнения?», «Насколько точно вам удавалось воспроизводить движения вашего партнера?». Упражнение направлено на развитие способности вчувствоваться в другого человека, предвидеть его действия. [5;49]

- Что понравилось? Получилось ли? Кем легче быть зеркалом или обезьяной?

### **Упражнение № 7 «Ласковый мелок»**

Цель: Развитие навыков общения, снятие агрессивности.

Возраст: дошкольный, младший школьный.

Материал: Не требуется.

*Проведение: Дети делятся на пары. Один становится спиной. Другой – пальчиком на его спине рисует солнышко, цифру, дождик, букву. Первый должен догадаться, что нарисовано. После окончания рисования – нежным жестом руки «стереть» все нарисованное.*

*Второй способ: дети становятся в шеренгу спиной друг к другу, последний пишет или рисует у впереди стоящего на спине солнышко, цифру, дождик, букву и т.д. что угодно. Предпоследний запоминает и рисует тоже самое у впереди стоящего и т.д. до первого (как испорченный телефон). А потом с первого угадывают, что было написано. Так можно пустить несколько кругов.*

- Легко ли было понять прикосновения? Удалось ли угадать, что писали? [6;148]

### **Упражнение № 8 «Стеклянная дверь»**

Описание упражнения. Участники разбиваются на пары. Ведущий дает инструкцию: *«Представьте себе, что вы садитесь в вагон метро. Один из вас успел зайти внутрь, а второй — нет, когда двери закрылись. Вы оказались разделены стеклянными дверями. Слышать друг друга вы уже не можете, но прекрасно видите собеседника. Тот, кто остался на перроне, хочет сообщить другому о времени и месте следующей встречи. На это есть 15 секунд — потом поезд уйдет». Участники становятся лицом друг к другу на расстоянии 1,5-2 м, ведущий дает команду: «Двери закрываются», участники «разговаривают» сквозь них, через 15-17 секунд ведущий говорит: «Поезд уехал!» — общение заканчивается. «Уехавший» говорит, какой он сделал вывод о времени и месте встречи, а «оставшийся на перроне» либо соглашается, либо уточняет, что он все-таки имел в виду. Потом участники меняются ролями.*

При наличии времени и желания участников можно провести это упражнение несколько раз, меняя состав пар. Следует также обратить внимание участников на то, что встреча должна произойти не на следующей станции через несколько минут (тогда упражнение будет слишком простым и неинтересным), а где-то в другой части города, в другое время или день. Естественно, можно менять и темы сообщения.

Кроме того, возможна следующая модификация упражнения: ведущий не задает участникам роли (кто должен передавать информацию, а кто принимать), а просто предлагает договориться. Этот вариант потребует больше времени, но зато позволит проследить, кто какой стратегии придерживается в диалоге: берет на себя инициативу, занимает выжидательную позицию и ждет проявления инициативы от партнера или же стремится к подлинному диалогу.

Психологический смысл упражнения. Упражнение развивает экспрессивность и способствует улучшению взаимопонимания в группе. Участники в ходе выполнения этого упражнения убеждаются, как много возможностей для общения существует и без использования речи. [6;59]

- С помощью чего осуществлялось общение, когда использовать речь было нельзя? Легко ли было понимать такой «разговор»? А самому передавать таким образом информацию?

Завершить наше сегодняшнее занятие хотелось бы тоже необычно!

### **Упражнение № 6 Подарок**

Все участники садятся по кругу. *«Пусть каждый из вас по очереди сделает подарок своему соседу слева (по часовой стрелке). Подарок надо сделать („вручить“) молча (невербально), но так, чтобы ваш сосед понял, что вы ему дарите. Тот, кто получает*

*подарок, должен постараться понять, что ему дарят. Пока все не получают подарки, говорить ничего не надо. Все делаем молча»*

Когда все получают подарки (круг замкнется), тренер обращается к тому участнику группы, который получил подарок последним, и спрашивает его о том, какой подарок он получил. После того как тот ответит, тренер обращается к участнику, который вручал подарок, и спрашивает о том, какой подарок он сделал. Если в ответах есть расхождения, нужно выяснить, с чем конкретно связано непонимание. Если участник группы не может сказать, что ему подарили, можно спросить об этом у группы. Полученный материал позволяет обсудить идеи, относящиеся к закономерностям подготовки передачи и приема информации в процессе общения. При обсуждении упражнения участники могут формулировать условия, которые облегчают понимание в процессе общения. Чаще всего к этим условиям относят выделение существенного, однозначно понимаемого признака «подарка», использование адекватных средств невербального изображения существенного признака, концентрацию внимания на партнере. [5;74]

#### Обратная связь

Поделитесь впечатлениями о занятии.

Что вам понравилось? Что не понравилось?

Вам было приятно получать подарки?

Какие чувства вы испытываете сейчас?

Что полезного вы вынесете из этого занятия для себя?

- Вот закончился еще один день нашего общения. Вы очень много узнали друг о друге и о себе. Сегодня мы научились передавать информацию без слов. Поняли, насколько важна мимика в общении. Давайте похлопаем друг другу и поблагодарим за совместную работу. Если кто-то хочет высказаться, он может это сейчас сделать. Спасибо всем за работу и до следующей встречи.

### **Занятие № 5. Уверенное поведение.**

**ОБОРУДОВАНИЕ:** по 3 листочка и ручку каждому участнику; бланк с нарисованной лесенкой из 10 ступенек; любые предметы или игрушки для каждого члена группы; напечатанные описания имени каждого участника, полотно ткани (можно взять ватман или покрывало из занятия №3, желателно однотонное), булавки или иголки для прикалывания цветов, листы А-4 для каждого ребенка, фломастеры или карандаши для всех детей, ножницы для вырезания (несколько штук); шкатулка с зеркалом внутри.

Добрый день! Как ваше настроение? Готовы получать новые знания и приятные эмоции? Проходите, занимайте уже привычные для вас места. Сегодня у нас особый день, последний день наших встреч. Сегодня мы с вами будем учиться высказывать свое мнение и вести себя уверенно. Предлагаю сразу начать и конечно поздороваться друг с другом.

#### **Упражнение № 1 «Здравствуй по секрету»**

*Участникам группы предлагается написать в записке приветствие, но не подписываться, а сложить записку и положить ее в волшебную шляпу. Затем каждый по очереди вынимает записку и читает приветствие, как будто это его собственное.*

**Оборудование:** листочки и ручки каждому ребенку. [5;87]

- Ну, теперь вы настроились на работу? Легко ли вам было говорить чужие слова от своего имени?



## **Упражнение № 2 «История»**

Ведущий делит участников на две команды. Определяется время для выполнения первого задания (например, 5 минут). За это время каждая команда сочиняет о себе историю, используя реальные данные. *Например: «Мы живем в Киеве, Париже и Москве. Дома у нас 9 собак, 14 кошек, 2 попугая и 1 черепаха. Трех наших мам зовут Ольгами, а еще у нас два папы по имени Саша» и т.д. По истечении назначенного времени каждая команда выбирает рассказчика, и обе команды как бы меняются местами, то есть команда «А» рассказывает про команду «Б» и наоборот.*

Оборудование: листки бумаги для команд и ручки. [6;123]

- Понравилось упражнение? Как ваше настроение сейчас? Что понравилось больше всего? Теперь вы поняли, сколько бывает общего у людей.

## **Упражнение № 3 «Словесный автопортрет»**

*Участники на листах бумаги пишут сообщения о себе, но не подписывают их. Рассказывают о семье, в которой они живут, о классе, в котором учатся, о друзьях, о своих качествах, характере, поведении, об успехах в учебе и т.д. Затем листы собираются и перемешиваются. Каждый подросток выбирает лист и зачитывает группе сообщение. Задача читающего – узнать по словесному описанию, о ком идет речь. Если он не догадался, то просит помощи у группы.* [6;112]

- Легко ли было догадаться, кто скрывается под описанием? Что было сложным? Легко ли было писать о себе? Как вам было слушать о себе обсуждения группы?

## **Занятие № 6. Умение высказывать свое мнение и доказывать, отстаивать свою точку зрения. Умение задавать вопросы.**

### **Мини лекция**

Первое впечатление о человеке всегда очень важно для установления контакта с ним. Первое впечатление может как способствовать, так и препятствовать контакту с собеседником, нередко оно определяет все наши дальнейшие отношения с этим человеком.

С момента вступления в контакт с обществом у человека начинает формироваться самооценка личности. Как известно, каждый человек наделен определенными характеристиками, что говорят о его мировоззрении, убеждениях, психологии в целом. Главной стороной человеческого самосознания является самооценка. Благодаря ей происходит регулирование поведенческой модели человека, удовлетворение личностных потребностей, поиск своего места в жизни и пр.

#### **Самооценка личности в психологии**

В психологии самооценка каждого индивида включает в себя способность более-менее объективно давать оценку собственным возможностям и силам, критически относиться к самому себе.

Личностная самооценка может быть как адекватной, так и неадекватной. Все это зависит от характера человека, который, в свою очередь, влияет на формирование определенных качеств.

Изучение самооценки личности показало, что правильная самооценка в основном присуща взрослым людям. Умение гибко оценивать свои способности, корректировать, если это необходимо, стиль поведения под влиянием опыта, является необходимым качеством, помогающим в быстрой адаптации к жизненным условиям.

Оценка и самооценка личности зависит также от одобрения, уважительного отношения со стороны окружающих человека людей. На этом основании возникает уважение к самому себе, что является одной из важнейших личностных потребностей.

#### Самооценка и самосознание личности

В психической деятельности человека самосознание есть не что иное, как сложный процесс познания самого себя. В результате активного взаимодействия с окружающим миром, каждый познает себя. Данный процесс никогда не завершается. Самопознание развивается параллельно с развитием самооценки.

Благодаря познанию собственного «Я», индивид способен сохранять постоянство личностного поведения, при этом испытывая ответственность за сохранение социальных ценностей, что были им усвоены. Самооценка – это главный стержень самопознания на всех этапах его существования.

**Самопрезентация** – умение формировать у других благоприятное впечатление о себе, т.е. «подать себя» в выгодном свете. В разной степени мы постоянно управляем впечатлениями, которые создаем. Мы всегда играем перед аудиторией: если мы хотим произвести благоприятное впечатление, или запугать собеседника, или показаться беспомощным. Самопрезентация относится к нашему стремлению представить желаемый образ, как для других людей, так и для самих себя. Мы учимся управлять впечатлениями, которые производим. Таким образом, мы «самопрезентуемся», показывая себя как определенный тип человека. Правило самоподачи привлекательности очень простое: не одежда сама по себе делает нас привлекательными, а та работа, которая затрачена нами на ее приведение в соответствии с нашими данными. Способы самоподачи отношения можно разделить на вербальные и невербальные. Важно, чтобы вербальные и невербальные средства не противоречили друг другу.

Чтобы расположить людей к себе, очень важно уметь оказывать знаки внимания, к которым в первую очередь относятся комплименты.

Комплимент – один из знаков внимания, выраженный в вербальной форме. Умение делать комплименты – это специальное искусство, которому стоит поучиться.

Выделяют несколько функций комплиментов.

С помощью комплимента можно:

- расположить к себе;
- вызвать положительные эмоции;
- стимулировать какое-либо действие («Ты же такой умный, неужели ты не можешь помочь мне решить эту задачу?»);
- внушать уверенность в победе, снять «зажим» («Ты так хорошо умеешь говорить и выглядишь так симпатично, что тебе трудно отказать!»);
- вызвать раскаяние («Я всегда считал, что тебе можно доверять, как же ты мог так поступить?»);

Комплименты могут иметь разную направленность:

- на внешность;
- на внутренний мир человека (эти комплименты значительно выигрывают перед первыми по своему воздействию);
- на профессиональные качества (имейте в виду, что ничего не может быть приятнее для учителя, чем позитивная оценка его педагогических способностей);
- на объекты гордости, любви, хобби.

Как правильно делать комплименты. Чтобы комплимент действительно оказался комплиментом, желательно придерживаться следующих правил:

• смысл должен быть только один и положительный. Избегайте двойного смысла. Берегитесь нечаянно задеть уязвимое место.

• Не увлекайтесь преувеличением, иначе можно назвать заядлого бездельника великим тружеником.

• Если человек убежден, что у него феноменально развито какое-либо качество, то комплимент по этому поводу воспринимается как банальность.

• Без претензий. Не хвалите то, что человек не хотел бы в себе совершенствовать.

• Без поучений. Комплимент констатирует данное качество, а не содержит рекомендации по его улучшению.

• Без приправ. Не добавляйте противоположный комментарий («Руки золотые – но язык!»).

• Лучший комплимент – на фоне антикомплимента к себе.

Похвала – оценочное суждение, в котором человека сравнивают с другими, причем это сравнение в его пользу.

Похвала вызывает неадекватные эмоции в следующих случаях:

1. Когда вас хвалят за то, что вы на самом деле считаете недостойным одобрения.

2. Когда вас хвалит человек, который не пользуется вашим уважением, которого вы считаете недостаточно компетентным, чтобы вас оценивать.

3. Когда вас хвалят, так очевидно сравнивая с другими, пусть и в вашу пользу, что возникает ощущение, что вас хвалят, а ругают другого.

Поддержка – знак внимания, оказанный человеку в ситуации, когда он объективно не успешен, и касающийся той области, в которой в данный момент он испытывает затруднения (Например: «Ничего страшного, у всех бывают ошибки! В следующий раз у тебя это обязательно получится!»). Поддержка исключает сравнение с кем-либо, кроме себя самого.

Психологические качества лидера. Вопрос о том, почему человек становится лидером и каждый ли может им стать, является совсем не простым. **Лидеру присущи следующие психологические качества: уверенность в себе, острый и гибкий ум, сильная воля, умение понять особенности психологии людей, организаторские способности.** Лидером становится тот человек, который при возникновении в группе сложной ситуации проявляет качества, свойства, способности, опыт, необходимые для оптимального разрешения этой ситуации в данной группе. В разных ситуациях группа выдвигает разных людей в качестве лидеров.

Выделяют три типа лидеров:

1. Вождь – самый авторитетный член группы, обладающий даром внушения и убеждения. Он влияет словом, жестом, взглядом, активный, сильный физически, авторитетность, умение принять нужное решение, интуиция, легкость в общении, дипломатичность. Сочетание всех этих качеств не гарантирует успех, в эффективном руководстве играет стиль поведения.

2. Лидер – менее авторитетен, побуждает к действию личным примером, его влияние распространяется только на часть членов неформальной группы.

3. Ситуативный лидер обладает личностными качествами, имеющими значение только в какой-то вполне конкретной ситуации: торжественное событие в коллективе, спортивные соревнования, турпоход и т.д.

Качества, которыми должен обладать руководитель: организатор трудового процесса, специалист, компетентный в решении задач, человек высокой культуры поведения, владеющий знаниями и навыками в области этики деловых отношений. Лидер руководит (управляет) коллективом в силу своих организаторских способностей.

- Я думаю каждый из вас хотел бы быть лидером в своей группе общения. Как вы думаете какими качествами должен обладать лидер? Давайте разберем это вопрос на примере человека, которого вы считаете лидером (дети предлагают варианты лидера и обсуждают его качества). Качества записываются тезисно: высокая самооценка, уверенное поведение, умение общаться, умение слушать, делать комплименты, сообразительность, высокий интеллект, чувство юмора, хорошее настроение, красивая улыбка, приятная и опрятная внешность и т.д.

- А вы хотите знать какая у вас самооценка? Давайте проверим.

### **Занятие № 7. Умение задавать вопросы. Учимся говорить комплименты**

#### **Упражнение № 1 «На какой я ступеньке?»**

Цель упражнения: помочь участникам выстраивать адекватную самооценку.

*Участникам раздается бланк с нарисованной на ней лесенкой из 10 ступеней. Дается инструкция: «Нарисуйте себя на той ступеньке, на которой, как вы считаете, сейчас находитесь».*

После того, как все нарисовали, ведущий сообщает ключ к этой методике:

1-4 ступенька – самооценка занижена

5-7 ступенька – самооценка адекватна

8-10 ступенька – самооценка завышена

#### **Упражнение № 2 «Зайки и слоники» (10-15мин.)**

Цель: дать возможность детям почувствовать себя сильными и смелыми, способствовать повышению самооценки.

*"Ребята, я хочу вам предложить игру, которая называется "Зайки и слоники". Сначала мы с вами будем зайками-трусишками. Скажите, когда заяц чувствует опасность, что он делает? Правильно, дрожит. Покажите, как он дрожит. Поджимает уши, весь сжимается, старается стать маленьким и незаметным, хвостик и лапки его трясутся" и т.д. Дети показывают. "Покажите, что делают зайки, если слышат шаги человека?" Дети разбегаются по группе, классу, прячутся и т.д. "А что делают зайки, если видят волка?" Педагог играет с детьми в течение нескольких минут. "А теперь мы с вами будем слонами, большими, сильными, смелыми. Покажите, как спокойно, размеренно, величаво и бесстрашно ходят слоны. А что делают слоны, когда видят человека? Они боятся его? Нет. Они дружат с ним и, когда его видят, спокойно продолжают свой путь. Покажите, как. Покажите, что делают слоны, когда видят тигра..." Дети в течение нескольких минут изображают бесстрашного слона.*

После проведения упражнения ребята садятся в круг и обсуждают, кем им больше понравилось быть и почему. [6;79]

#### **Упражнение № 3 «Попроси игрушку»**

Цель: Обучить детей эффективным способам общения, умение добиваться своего.

Материал: Любые предметы, игрушки.

Проведение: Группа делится на пары, один из участников пары (участник 1) берет в руки какой-либо предмет, например, игрушку, тетрадь, карандаш и т.д. Другой участник (участник 2) должен попросить этот предмет.

*Инструкция участнику 1: «Ты держишь в руках игрушку (тетрадь, карандаш), которая очень нужна тебе, но она нужна и твоему приятелю. Он будет у тебя ее просить. Постарайся оставить игрушку у себя и отдать ее только в том случае, если тебе действительно захочется это сделать».*

*Инструкция участнику 2: «Подбирая нужные слова, постарайся попросить игрушку так, чтобы тебе ее отдали». Затем участники 1 и 2 меняются ролями.*

#### **Упражнение №4 «Пресс-конференция» (20 мин.)**

Цели: упражнение учит задавать различные вопросы на одну тему, поддерживать беседу, слышать собеседника, способствует развитию речи.

*Каждый из ребят по очереди становится «гостем», садится на стул в центре зала, остальные задают ему вопросы на известные темы.*

*Рекомендации: Темы пресс-конференции должны быть хорошо известны и понятны детям. Например: «Мой режим дня», «Моя любимая игрушка», «На прогулке» и т.д. Можно написать названия тем на отдельных карточках и предложить вытянуть их не глядя. Следите за тем, чтобы каждый участник мог задать свой вопрос.*

Вопросы могут звучать так:

«Мой режим дня»: Соблюдаешь ли режим дня? Во сколько ты встаешь? Чем занимаешься после садика, школы? и т.д.

«На прогулке»: Где обычно проходит твоя прогулка? С кем ты гуляешь на улице? Что тебе больше всего запомнилось на последней прогулке? и т.д.

Обсуждение: по кругу спрашиваем детей, какие темы им понравились больше, кому и на какие темы было легче/труднее задавать вопросы. [6; 94]

### **Занятие № 8. Учимся договариваться**

#### **Упражнение № 1 «Упрямый ослик» (15мин.)**

Цель: игра поможет ребенку раскрепоститься.

Рекомендации: истинно застенчивые дети покладисты. Родители почти никогда не жалуются на их упрямство и негативизм. Ребенок другого склада начинает бунтовать, когда на него давят. А «невидимки» терпят, хотя сила давления, оказываемая на них родителями, обычно больше, чем в других семьях. Поэтому истинно застенчивому ребенку полезно хотя бы в игре побыть упрямым. Не бойтесь, он не переймет дурных привычек, а просто еще немного раскрепостится. Тем более что ослик по сюжету будет попадать в смешные и нелепые ситуации.

Игра проводится на ширме. Каждый ребенок по очереди принимает роль ослика. Все должно вертеться вокруг нежелания ослика подчиняться хозяину.

- Вот он идет навьюченный с базара и на полпути ложится на дорогу, отказываясь идти дальше.

- Вот он увидел аппетитную колючку и бежит к ней, не поддаваясь на уговоры хозяина.

-А потом молчит, когда надо закричать, и наоборот,

-Кричит, когда надо замолчать, и т.п.

Поинтересуйтесь мнением ребенка, добрый ли у ослика хозяин, не слишком ли он нагружает ослика разными заданиями. Может быть, ослик просто устает и потому упрямится?

В конце занятия делимся впечатлениями.

#### **Упражнение № 2 «Озорной двойник» (20мин.)**

Цель: разминка, отработка умения не поддаваться внушению со стороны других, отстаивание своей собственной позиции.

*Ведущий договаривается с детьми о том, что они повторяют все его жесты, кроме одного, вместо которого они делают свой жест (допустим, когда он подпрыгивает, кто-то должен будет присесть, кто-то хлопнуть в ладоши и т.д.). Тот, кто ошибется, выбывает из*

игры. Каждый ребенок должен будет сделать что-то свое. То есть, перед ним будет стоять цель не поддаться не только внушению ведущего, но и влиянию остальных игроков. А это не так-то просто, учитывая, что истинно застенчивые дети очень внушаемы. [6; 68]

В конце игры обсуждаем общее впечатление и возникшие трудности.

### **Упражнение №3 «Ролевая гимнастика»(35 мин.).**

Цель: упражнение помогает почувствовать состояние другого человека, преодолеть застенчивость, учит ребенка быть раскованным, развивает актерские способности.

Дети по очереди выполняют ряд заданий.

- 1) Сказать скороговорку (Например, «Шла Саша по шоссе и сосала сушку»): 1.очень медленно, 2.очень быстро.
- 2) Пройти как: 1.трусливый заяц, 2.лев, 3.младенец, 4.старичок.
- 3) Попрыгать как: 1.кузнечик, 2.лягушка, 3.козлик, 4.обезьянка.
- 4) Сесть в позе: 1.птички на ветке, 2.пчелы на цветке, 3.наездника на лошади.
- 5) Нахмуриться как: 1.рассерженная мама, 2.осенняя туча, 3.разъяренный лев.

Обсуждаем: кому и какие задания было легко выполнять, а какие трудно, в чем заключалась трудность.

### **Занятие № 9. Давайте жить дружно. Подводим итоги.**

#### **Упражнение №1 «Волшебный стул» (35 мин.)**

Цель: способствовать повышению самооценки ребенка, улучшению взаимоотношений между детьми.

Предварительно взрослый должен узнать "историю" имени каждого ребенка - его происхождение, что оно означает. Кроме этого надо изготовить корону и "Волшебный стул" - он должен быть обязательно высоким. Взрослый проводит небольшую вступительную беседу о происхождении имен, а затем говорит, что будет рассказывать об именах всех детей группы. Тот, про чье имя рассказывают, становится королем. На протяжении всего рассказа об его имени он сидит на троне в короне.

В конце игры можно предложить детям придумать разные варианты его имени (нежные, ласкательные). Можно также по очереди рассказать что-то хорошее о короле. [6;143]

#### **Упражнение № 2 «Прекрасный сад» (15 мин)**

Описание упражнения: Участники сидят в кругу. Ведущий предлагает спокойно посидеть, можно закрыть глаза, и представить себя цветком. Каким бы ты был? Какие листья, стебель, а может быть шипы? Высокий или низкий? Яркий или не очень? А теперь, после того, как все представили это – нарисуйте свой цветок. Всем раздается бумага, фломастеры, мелки.

Дальше участникам предлагается вырезать свой цветок. Затем все садятся в круг. Ведущий расстилает внутри круга полотно любой ткани, желательно однотонной, раздает каждому участнику по булавке. Ткань объявляется поляной сада, которую нужно засадить цветами. Все участники по очереди выходят и прикрепляют свой цветок.

Обсуждение: Предлагается полюбоваться на «прекрасный сад», запечатлеть эту картинку в памяти, чтобы она поделилась своей положительной энергией. Заметить, что хоть и много цветов, но всем хватило места, каждый занял только свое, то, которое выбрал сам. Увидеть, в окружении каких разных, непохожих на цветов растет твой. Но есть и общее - у кого-то окраска, у кого-то размер или форма листьев. И всем без исключения цветам нужно солнце и внимание.

Психологический смысл упражнения: Сама по себе арт-терапия очень мощный инструмент, который используется для психологической коррекции и служит для изучения чувств, для развития межличностных навыков и отношений, укрепления самооценки и уверенности в себе. В данном случае упражнение позволяет понять и ощутить себя, быть самим собой выразить свободно свои мысли и чувства, а также понять уникальность каждого, увидеть место, которое занимаешь в многообразии этого мира и ощутить себя частью этого прекрасного мира. [

Обратная связь

Поделитесь впечатлениями о занятии.

Что вам понравилось? Что не понравилось?

Какие чувства вы испытываете сейчас?

Что полезного вы вынесете из этого занятия для себя?

Скажите, что вам больше всего запомнилось?

Какие упражнения были самыми интересными, а какие прошли незаметно?

Что было тяжело сделать? Может быть, что-то было слишком простым?

#### **Литература:**

1. Иванова Е. Н. Эффективное общение и конфликты. — Рига — М.: Педагогический центр «Эксперимент», 1997.- 237 с.
2. Кан-Калик, В.А. Грамматика общения / В.А. Кан-Калик. — .: Роспедагенство, 1995. — 108 с.
3. Крюкова С.В., Слободяник Н.П. Удивляюсь, злюсь, боюсь, хвастаюсь и радуюсь. Программы эмоционального развития детей дошкольного и младшего школьного возраста: Практическое пособие — М.: Генезис. 2002. — 208 с.
4. Курс лекций по дисциплине «Психология общения» Бараукова Ольга Дмитриевна, г. Саратов.
5. Николай Козлов. Психогимнастика в тренинге.- М.: «АСТ-ПРЕСС», 1999. — 145 с.
6. Фопель К. Как научить детей сотрудничать? Психологические игры и упражнения: Практическое пособие. Пер. с нем.; В 4-х томах. Т. 4.— М.: Генезис, 1999.— 160 с: ил.
7. «Учим детей общению. Характер, коммуникабельность. Популярное пособие для родителей и педагогов» Ключева Н. В., Касаткина Ю.В. /Художники Соколов Г. В., Куров В. Н. — Ярославль: «Академия развития», 1997. - 215 с.