**Н.В. Хорт, педагог-психолог ГБПОУ «Ульканский межотраслевой техникум»**

**Тренинг «Особенности межличностного общения»**

Аннотация: тренинг предназначен для работы с подростками. Цель раскрыть понятие «общение» и его роль в жизни человека, закрепить навыки бесконфликтного поведения. На занятии ребята познакомятся с некоторыми причинами возникновения конфликтов в общении.

**Цель:**раскрыть понятие «общение» и его роль в жизни человека, закрепить навыки бесконфликтного поведения.

**Задачи:**

Образовательные:

- раскрыть содержание понятия «общение»;

- познакомить со способами общения;

- закрепить навыки бесконфликтного общения;

- формировать знания и умения культуры общения и поведения.

Коррекционные:

- коррекция поведенческих отклонений в игре «Толкалки без слов».

Воспитательные:

- воспитание вежливости, соблюдения правил этикета в общении.

**Состав участников**: 10 - 20 человек (подгруппы по 5-10 человек). Занятие проходит в командах 2 и более, разделение может происходить по принципу: разных курсов, расчета на первый – второй, девочки и мальчики и т. д.

**Технология** – обучение в сотрудничестве (групповая работа).

**Методы обучения:** словесный, практический, аналитический.

**Форма работы:** решение проблемных ситуаций, групповая поисковая деятельность.

**Режим работы**: 1 занятие, 1 час.

**Прогнозируемый результат:**

**Метапредметный:**

- Формирование компетенции личностного самосовершенствования - освоение способов духовного и интеллектуального саморазвития, эмоциональной саморегуляции.

**Оборудование и методическое обеспечение занятия:**

- ноутбук, колонки, чистые листы бумаги, ручки, фломастеры, карандаши.

**Литература:**

1. Грецов А. Г. Тренинг общения для подростков / Грецов А. Г. – М. [и др.] : Питер 2007. - 160 c. Свердловская ОУНБ; КХ; Инв. номер 2286929-КХ.
2. Дисненко В. Р. Социально-психологический тренинг общения для подростков "Понять себя и других" // Вестник психосоциальной и коррекционно-реабилитационной работы. - 2008. - N 1. - С. 60-69.
3. Попова Ж. Умейте говорить и слушать. О тренинге эффективного общения // Служба кадров. – 2002. - N 9. - С. 77-80.
4. Прутченков А. С. Социально-психологический тренинг межличностного общения. В помощь лектору / Прутченков А. С. - М. : Б. и. , 1991. - 47 с. СОУНБ; Шифр 88; Авторский знак П853; Формат С; Инв. номер 2140925-ЕФ.
5. Филиппова Г. Г. Как обучать искусству общения // Классный руководитель. – 2002. - N 8. - С. 87-122.

**Структура занятия**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № занятия | Элементы занятия | Время | Методы |
|  | Организационный момент. Введение мотивация учебной деятельности, сообщение цели и задач беседы); диагностика «Приятно ли с вами общаться?». | 5 мин. | Словесный, практический, частично-поисковый. |
| 2. | Основная часть. Общение. | 5 мин. | Поисковый,  аналитический. |
| 3. | Основная часть. Невербальное общение (задание 1, 2, 3). | 15 мин. | Словесный, практический, поисковый, аналитический. |
| 4. | Основная часть. Физминутка  Игра «Толкалки без слов» (задание 1, 2). | 15 мин. | Практический, поисковый, аналитический. |
| 5. | Заключение. Обработка теста. | 10 мин. | Словесный, практический, аналитический. |
| 6. | Подведение итогов. Интеллектуальная рефлексия. | 10 мин. | Словесный, аналитический. |

**Технологическая карта занятия**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Этап урока | Форма деятельности | Деятельность преподавателя | Деятельность  обучающихся | Способы организации деятельности |
| 1 | Организационный момент. Введение.  Цель: организовать начало занятия.  Мотивация учебной деятельности.  Цель: активизировать познавательную деятельность обучающихся. | Беседа. Обсуждение проблемной ситуации.  Тестирование. | Объясняет цель, задачи занятия, ход занятия.  Делит группу на команды. Преподаватель объясняет значимость выбранной темы. Настраивает группу на позитивную, активную работу.  Проводит тестирование. | Делятся на команды, представляют команду.  Высказывают свое мнение.  Тестируются. | Групповой. Фронтальный. |
| 2 | Актуализация опорных знаний  Цель: выявить уровень знаний, подготовки к занятию. | Выполнение практического задания.  Беседа. | Формулирует первое задание, организует беседу по теме задания. | Выполняют практическое задание. | Фронтальный  Групповой |
| 3 | Применение полученных знаний в измененной ситуации.  Цель: организовать групповую частично – поисковую работу. | Выполнение практических заданий.  Беседа. | Организует групповую, частично-поисковую работу обучающихся координирует ход работы, наблюдает за поведением обучающихся при работе в группах. | 1.Получают теоретические знания по теме.  2.Групповое решение поставленной задачи.  3.Озаучивание своих решений. | Фронтальный  Групповой. |
| 4 | Заключение. Обобщение и систематизация знаний  Цель: систематизировать и закрепить полученные знания. | Обработка теста.  Беседа. | Контролирует выполнение работы.  В беседе помогает систематизировать результат диагностики.  Проводит параллель между результатами диагностики и полученными знаниями. | Обрабатывают тест.  Беседуют, подводят итоги. | Фронтальный  Индивидуальный |
| 5 | Подведение итогов, рефлексия  Цель: подвести итоги работы групп в целом, оценить деятельность обучающихся на занятии. | Оценивание результатов занятия. | Поощряет выигравшую команду.  Акцентирует внимание на конечных результатах деятельности обучающихся на занятии, отмечает успешность. | Оценивают эффективность своей деятельности на занятии, через заполнение самоанализа. | Индивидуальный |

**Ход занятия.**

1. **Организационный момент Введение**

Слово ведущего:

*«Нет большей роскоши, чем*

*роскошь человеческого общения»*

*Антуан-де-Сент Экзюпери.*

**Цель занятия:**раскрыть понятие «общение» и его роль в жизни человека, закрепить навыки бесконфликтного поведения.

**Задачи:**

- раскрыть содержание понятия «общение»;

- познакомиться со способами общения;

- закрепить навыки бесконфликтного общения;

- формировать знания и умения культуры общения и поведения.

- Сегодняшнее наше занятие будет проходить в командах (деление на команды). Оценивает выполнение заданий ведущий, за каждый правильный ответ команда получает жетон. Ответы принимаются от команды первой поднявшей руку и громко выкрикнувшей свое название команды. Итак, начнем.

Перед вами чистые листы бумаги (А4). Возьмите их и четко выполняйте мою инструкцию: посоветуйтесь и напишите свое название команды. Передайте лист следующему члену команды и нарисуйте логотип команды. Передайте лист следующему члену команды сверните лист пополам и оторвите правый верхний угол. Передайте лист другому члену команды и сделайте ручкой 3 дырки в листе. Теперь разверните и посмотрите листы друг друга.

- Зачитайте названия ваших команд.

- Что вы можете сказать о форме вашего листа? (У всех листы получаются разные.)

- Что это значит? (Это говорит о том, что все мы очень разные и проявляется это абсолютно во всем: в наших поступках, поведении, привычках, мимике, жестах и пр.)

- Как вы думаете, для чего я дала вам это упражнение? Для того чтобы вы наглядно смогли убедиться, что каждый из нас по-своему перерабатывает информацию, видит ее под своим углом зрения. И нельзя сказать, что чей-то листок лучше, а чей-то хуже, кто-то оторвал уголок правильно, а кто-то – нет.

Как правило, на основе различий и возникают ссоры между людьми. В психологии ссору называют конфликтом.

Конфликт – это столкновение несовместимых взглядов, позиций, интересов, противоборство взаимосвязанных, но преследующих свои цели двух и более сторон.

Чтобы не возник конфликт во время общения, мы должны научиться правилам общения и узнать радость от общения. А сейчас я предлагаю вам определить, приятно ли с вами общаться.

Тестирование «Приятно ли с вами общаться?» (Приложение 1., бланки ответов остаются у участников, обработка теста ведется в конце занятия).

1. **Основная часть.**

**Общение**

- Ребята, как вы думаете, что такое общение? (выслушать ответы). За каждый правильный ответ вручить команде жетон.

Наводящие вопросы: какое бывает общение? С помощью чего мы общаемся?

Общение – это вид человеческой деятельности, который необходим для того, чтобы устанавливать отношения друг с другом и с окружающим миром.

Существует различные способы общения. Ученые утверждают, что с помощью:

* слов передается 7% информации;
* звуковых средств 38% информации (ударить линейкой по столу так, чтобы привлечь к себе внимание или с помощью микрофона издать любой звериный звук или одно из слов прокричать);
* мимики, жестов, поз 60% информации (произнося эту фразу сесть или лечь на пол).

Встать.

Вопрос аудитории: - Какое из проделанных действий наиболее привлекло внимание?

Обсуждение выше услышанного, сравнение этого с действиями ведущего, устно формируем вывод.

Команда, которая лучше всего запомнила и воспроизвела информацию о способах общения вручить жетон за внимательность.

Слово – применяется в речь человека (общение через разговор).

Звуковые средства – это голос, темп голоса (криком, шепотом, сердитым голос, радостным голосом, грустным голосом и т.д.)

Мимика, жесты, позы, взгляд – выполняется через движение, взгляды и т.д..

**Невербальное общение**

Невербальное общение - это общение при помощи несловесных средств (жесты, мимика, сигналы внешности и поведения говорящего, дистанция до собеседника и др.). Невербальное общение - такое же средство передачи информации от человека к человеку, как и вербальное (словесное), только невербальная коммуникация пользуется другими средствами. Невербальные средства общения сопровождают, дополняют речь, а в некоторых случаях и заменяют ее.

Выделяют следующие виды невербальных сигналов:

1. Сигналы внешности (одежда, прическа и т.д.)

2. Язык телодвижений \* взгляд \* мимика \* жесты и позы \* осанка \* стойка \* посадка \* движение \* походка \* физические контакты \* манипуляции с предметами

3. Сигналы пространства \* дистанция \* горизонтальное расположение \* вертикальное расположение

Известный исследователь невербальных сигналов австралийский ученый А.Пиз считает, что насчитывается не менее 1000 невербальных сигналов, которые используются людьми.

Это интересно! Многие невербальные сигналы национальны или имеют разное значение у разных народов. Большой палец вверх - у многих народов означает «все в порядке», а также просьбу подвезти на дороге, а в Греции - «заткнись». У итальянцев и немцев это цифра «1» и т.д. Русский жест «выпивка» отсутствует у других народов, также как и жест показывания головой в каком-либо направлении - «Вон там...» (американцы говорят, что русские в таких случаях показывают направление носом).

А теперь давайте выполним задание.

**Задание 1:**

Для того чтобы установить хороший контакт друг с другом, людям бывает полезно научиться понимать партнера без слов. Попробуем научиться этому. Приглашаем двух добровольцев в центр круга. Мы предлагаем вам побеседовать на «тарабарском» языке. Вы можете в разговоре использовать все, кроме родного - языка, это могут быть жесты, звуки, мимика. Ваша задача: завязать друг с другом полноценный разговор, может быть, даже спор о чем-нибудь. Задача зрителей: попытаться угадать, о чем, собственно, идет речь. (После диалога выслушиваются сначала версии наблюдателей, а затем каждый участник делится тем, о чем он говорил).

Один жетон выдается участнику команды выполнившему точно задание, второй активной команде.

**Задание 2:** Я зачитаю вам текст (Л.Н.Толстой. «День Петра»), ваша задача подсчитать жесты Петра. О чем свидетельствует каждый из жестов?

*Текст:*  Дверь распахнулась, вошел Петр, и перед ним склонились низко семь париков. Кивнув, он сел у стола, резко сдвинул в сторону бумаги, опростав для руки место, забарабанил пальцами, и на присутствующих уставились круглые его черные глаза, словно горевшие безумием.

Жетон выдается команде, первой ответившей и давшей правильный ответ.

**Задание 3.** Выразите невербальными средствами фразы, которые я буду произносить. Задание выполняется командами по очереди. Ответ принимается в течении в течение 5 секунд (ведущий вслух ведет счет), если команда не отвечает, ход переходит к команде соперников.

Фразы: я хочу сказать; \* подвезите меня; \* молчите; \* позвони мне; \* напиши мне; \* тише; \* не торопись; \* давай это мне, сюда; \* заканчивай, закругляйся; \* предоставьте мне слово; \* пойдем пешком; \* очень прошу; \* сдаюсь; \* подумай; \* деньги нужны: \* проходите.

Жетон получает команда, давшая больше правильных ответов.

**Физминутка**

Игра «Толкалки без слов».

У каждого из нас в течение дня происходит десятки встреч с разными людьми – в школе, на улице, в транспорте, в магазине. И всякий раз настроение, самочувствие, работоспособность людей во многом зависят от того, приветливы ли они были, доброжелательны или раздражительны и грубы, нашли ли правильную линию поведения?

**Задание 1:** ваша задача свободно двигаться по комнате под музыку, можно касаться друг друга, слегка толкаться, постукивать, щипаться, но никто не разговаривает! Игра заканчивается, как только замолкает музыка.

Анализ игры:

-Трудно ли все это проделывать молча?

-Было ли ощущения раздражения?

-Могла ли между некоторыми из вас возникнуть ссора?

-Помогли бы вам избежать правильно подобранные слова?

-Умейте дружить, уступать друг другу, находить добрые слова.

Проксемика – область социальной психологии, занимающаяся изучением пространственной и временной знаковой системы общения.

Для демонстрации правил проксемики вызываются 2 добровольца из участников.

Участники по команде ведущего встают на разные расстояния друг от друга и объясняют свои ощущения, затем ведущим дается интерпретация дистанции, расстояния, собеседников и ситуаций по предложенной таблице «Проксемика».

Таблица «Проксемика»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ДИСТАНЦИИ | РАССТОЯНИЕ | СОБЕСЕДНИКИ | СИТУАЦИЯ |
| ИНТИМНАЯ | менее  40 – 50 см. | родители  дети  влюбленные | духовная близость  полное доверие |
| ЛИЧНАЯ | от 0.4 – 0.5 м.  до 1.2 – 1.5 м. | друзья  единомышленники | доверие  обсуждение личных проблем  совместная деятельность |
| СОЦИАЛЬНАЯ | от 1.2 – 1.5 м.  до 2 м. | приятели  коллеги по работе | обменяться новостями  просто поболтать  анекдоты |
| ФОРМАЛЬНАЯ | от 2 м.  до 3.7 – 4 м. | начальник-подчиненный  деловой партнер | прием у начальства  деловые переговоры  визит к чиновнику |
| ПУБЛИЧНАЯ | более  3.7 – 4 м. | актер на сцене  доклад на трибуне | позволяет воздержаться от общения или просто поздороваться |

**Задание 2:**

Упражнение «Кто больше вспомнит «волшебных» слов?»

Давайте устроим соревнование, кто больше вспомнит «волшебных» слов.

Ребята соревнуются, кто больше назовет вежливых слов, выигравшая команда получает жетон.

**Заключение**

Обсуждение результатов тестирования «Приятно ли с вами общаться?» на закрепление. Каждый участник самостоятельно подсчитывает свои баллы.

1-3 балл. Общаться с вами не очень-то приятно, можно сказать, даже тяжело. Подумайте об этом, сделайте выводы, и тогда у вас все будет просто замечательно!

4-8 балл. С вами говорить просто и приятно потому, что вы всегда можете выслушать своих друзей. Но вас трудно назвать общительным человеком. Иногда, особенно когда у вас нет настроения, вы бываете рассеяны.

9-11 балл. Поздравляем, общаться с вами – одно удовольствие! Друзья никогда не смогут обойтись без ваших веселых рассказов и шуток. И это просто замечательно!

- Тот, кто думает, что может обойтись без других, ошибается, но тот, кто думает, что другие не могут обойтись без него, ошибается еще сильней! Общение всегда строится, как игра, по определенным правилам.

Работа групп обобщается в следующий свод правил:

1. Улыбайтесь!
2. Будьте хорошим слушателем.
3. Не перебивайте говорящего.
4. Помните, что имя человека – самый сладостный звук на любом языке.
5. Искренне интересуйтесь другим человеком.
6. Помните главные условия общения.
7. Не забывайте о самоконтроле в общении.

По результатам тестирования вы узнали свою оценку по самоконтролю, примите ее во внимание.

**Подведение итогов Интеллектуальная рефлексия**

- Что нового узнали из нашей сегодняшней беседы?

- Что было интересно?

- Закончить нашу беседу я хотела бы притчей.

Мудрец поселился на вершине горы, все к нему приходили, и он помогал всем советом. Но одному человеку, стало завидно. Он стал говорить, что никакой он не мудрец, я докажу это: я поймаю бабочку, спрячу ее в ладони и спрошу у мудреца, что у меня там лежит. Если он скажет: «Бабочка», - я спрошу: «Живая она или мертвая?» Если он скажет: «Живая», я ее сожму и убью, а если – мертвая – разожму руку, и она улетит.

Человек спросил: Что у меня в ладонях?

Мудрец сказал: Бабочка.

Человек: А какая она, живая или мертвая?

Мудрец ответил: Все в твоих руках!

- Юность – время благодатное для формирования своего характера, для самовоспитания личности и совершенствования культуры общения.

Вы учитесь, изучайте литературу, стремитесь к идеалу общения. И тогда у вас все будет хорошо. Это поможет вам жить и работать. Как сказал мудрец: «Все в твоих руках!».

Приложение 1

Тест № 3 Приятно ли с вами общаться?

***Инструкция:***Ответьте, пожалуйста, «да» или «нет» на следую­щие вопросы.

1. Вы больше любите слушать, чем говорить?

2. Вы всегда можете найти тему для разговора даже с незнако­мым человеком?

3. Вы всегда внимательно слушаете собеседника?

4. Любите ли вы давать советы?

5. Если тема разговора вам неинтересна, станете ли вы показы­вать это собеседнику?

6. Раздражаетесь, когда вас не слушают?

7. У вас есть собственное мнение по любому вопросу?

8. Если тема разговора вам не знакома, станете ли ее развивать?

9. Вы любите быть в центре внимания?

10. Есть ли хотя бы три предмета, по которым вы обладаете достаточными знаниями?

11. Вы хороший оратор?

*Обработка результатов*

За каждый ответ «да» на вопросы 1, 2, 3, 6, 7, 8, 9, 10, 11 начисляйте по 1 баллу и подсчитайте сумму баллов.

*От 1 до 3 баллов —*трудно сказать: то ли вы молчун, из которо­го не вытянешь ни слова, то ли очень общительны. Однако об­щаться с вами не всегда просто, а порой даже трудно. Следует над этим задуматься.

*От 4 до 8 баллов*— вы, может быть, и не слишком общитель­ный человек, но почти всегда внимательный и приятный собе­седник. Вы можете быть и весьма рассеянным, когда не в духе, но не требуете от окружающих в такие минуты особого внимания к вашей персоне.

*От 9 баллов*— вы, наверное, одни из самых приятных в обще­нии людей. Вряд ли друзья могут без вас обойтись. Это прекрасно. Возникает только один вопрос: не приходится ли вам много иг­рать, как на сцене?