

Игровой тренинг «Эффективные приемы общения как средства коммуникации среди подростков».

Дата: 13.10.2020 г.

Целевая группа: подростки.

Цель игрового тренинга: повышение коммуникативной компетенции обучающихся (знакомство с эффективными приемами общения; расширение представлений о способах самоанализа в сфере общения; развитие коммуникативных умений).

Задачи:

- раскрыть понятие «общение»;
- познакомить с основными видами общения;
- формировать основные навыки эффективного общения;
- определить личные качества, важные для общения;
- актуализировать потребность в развитии коммуникативных навыков каждого обучающегося.

Предполагаемые результаты:

- формирование адекватной самооценки и освоение эффективных поведенческих стратегий с целью регуляции социальных отношений;
- уменьшение факторов, приводящих к чрезмерному напряжению и тревожности;
- формирование навыков адекватного конструктивного поведения.
- развитие навыков доброжелательного общения.

Ход игрового тренинга

Упражнение «**Обними радугу**».

Время: 2-3 минуты.

Возраст: любой.

Цель: регуляция вегетативной нервной системы. Расслабление. Сосредоточение и осознание своих ощущений.

Описание: Участники группы встают и располагаются друг от друга на расстоянии вытянутых рук в стороны. Ведущий предлагает закрыть глаза и медленно, поднимая вытянутые руки ладонями вверх над головой, нарисовать радугу, представляя все её яркие цвета. Глаза открыть, улыбнуться, руки медленно вниз. Повторить два раза. Затем, делая глубокий вдох с закрытыми глазами обнять себя, мысленно прижимая к себе любой цвет радуги. Выдохнуть с удовольствием, открыть глаза. Обнять каждый цвет. Вдох и выдох можно производить с голосом.

Ведущий: Я сейчас прочту вам притчу, а вы попробуйте сформулировать тему нашей встречи.

Читает «*Притчу об умении слушать*».

Отправил как – то один царь гонца к царю соседних земель.

Гонец запоздал и, поспешно вбежав в тронный зал, задыхаясь от быстрой езды, начал излагать поручение своего владыки:

- Мой господин...повелел сказать, чтобы вы продали ему...лошадь белую... с чёрным хвостом..., а, если не продадите, то...

- Не желаю больше слушать! – перебил царь запыхавшегося гонца. – Доложи своему царю, что нет у меня такой лошади, а, если бы была, то...

Тут он запнулся. А гонец, услышав такие слова, испугался и выбежал из дворца. Он вскочил на коня и помчался назад докладывать своему царю о дерзком ответе.

Выслушав донесение, повелитель страшно рассердился и объявил соседскому царю войну.

Долго длилась эта война, много крови было пролито и земель опустошено. Наконец оба царя, истощив казну и изнунив войска, согласились на перемирие, чтобы обсудить свои претензии друг к другу.

Когда они приступили к переговорам, второй царь спросил первого:

- Что ты хотел сказать своей фразой: «Продай мне белую лошадь с чёрным хвостом, а, если не продашь, то...»?

- «пошли лошадь другой масти», - продолжил царь. – Вот и всё, что я имел в виду. А ты что хотел сказать своим дерзким ответом: «Нет у меня такой лошади, а, если бы была, то...»?

- «...неприменно послал бы её в подарок моему доброму соседу», - ответил второй царь.

Введение

(Желательно подготовить слайдовую презентацию)

Сегодня мы с вами поговорим о важной стороне нашей жизни-общении. Что же такое общение?

Общение — это процесс установления и развития контактов между живыми организмами, порождаемый потребностями совместной деятельности, включающий в себя обмен информацией, обладающий взаимным восприятием и попытками влияния друг на друга. В отличие от простого взаимодействия в процессе общения происходит открытие друг другом самих себя, своих «Я».

Общение, будучи сложным социально-психологическим процессом взаимопонимания между людьми, осуществляется по следующим основным каналам: речевой (вербальный — от латинского слова устный, словесный) и неречевой (невербальный) каналы общения. Речь как средство общения одновременно выступает и как источник информации, и как способ воздействия на собеседника.

Исследования показывают, что в ежедневном акте коммуникации человека слова составляют 7 %, звуки интонации—38 %, неречевое взаимодействие—55 %.

Выделяют следующие «зоны общения»:

- *Интимная зона* (15 - 45 см) допускаются лишь близкие, хорошо знакомые люди. Для этой зоны характерны негромкий голос, прикосновения, доверительность. Нарушение интимной зоны влечет за собой такие изменения, как учащение сердцебиения, кровь приливает к голове, увеличивается выброс в кровь адреналина - возбуждающего, стрессового гормона.
- *Личная зона* (45 - 120см) - беседа с друзьями, коллегами. Характерен лишь зрительный контакт.
- *Социальная зона* (120 - 400 см) - официальные встречи в кабинетах, преподавательских, т.е. с теми, кого не очень хорошо знают.
- *Публичная зона* (более 400 см) - общение в большой группе людей, в лекционной аудитории, на митинге.

Существуют 4 основные стили коммуникации:

- *Целенаправленный* (люди этого стиля общения активны и целеустремлены, они независимы и уверены в себе);
- *Инициативный* (люди этого стиля умеют создавать тесные отношения, быстро ориентируясь в часто меняющихся жизненных обстоятельствах);
- *Аналитический* (люди этого стиля большей частью находятся в состоянии решения проблемы, более склонны к понятиям, нежели к чувствам);
- *Эмоциональный* (люди этого типа воспринимаются окружающими как спокойные, симпатичные и старающиеся уменьшить любые трения между людьми).

При общении друг с другом люди жестикулируют. Жесты при общении несут много информации: в языке жестов, как и в речевом, есть слова, предложения. Богатейший «алфавит» жестов можно разбить на 4 группы:

- *эмблемы* (специфические привычки человека, связанные с движениями рук (почесывание, подергивание));
- *адапторы* (своеобразные заменители слов или фраз в общении);
- *регуляторы* (это жесты, выражающие отношение говорящего к чему-либо. К ним относят: улыбку, кивок, направление взгляда, целенаправленные движения руками);
- *иллюстраторы* (это жесты сообщения: указатели, пиктографы, т. е. своеобразные движения руками, соединяющие воображаемые предметы).

Давайте с вами посмотрим на следующие фотографии и попробуем определить по мимике, о чем они нам говорят:



Основной формой общения является диалог — естественная форма общения с собеседником, предполагающая наличие двух равноправных участников общения. Диалог представляет собой особенно яркое проявление коммуникативной функции языка.

Для диалога характерны:

- разговорная лексика и фразеология;
- краткость, недоговоренность, обрывистость;
- простые и сложные бессоюзные предложения;
- кратковременное, предварительное обдумывание.

Существуют различные виды и техники установления контакта:

- «Пристройка сверху»- доминирование, общение «сверху»;
- «Пристройка снизу»-подчинение, общение «снизу»;
- «Пристройка рядом»-общение на равных;
- «Подстройка»-приведение себя в ритм, в котором находится в данный момент собеседник:
 - подстройка к «языку тела» (поза, жесты, поворот головы и т.д.);
 - подстройка к речи - темп, ритм, громкость;
 - подстройка к дыханию.

Основная часть игрового тренинга

Самооценка коммуникативных навыков и умений каждого участника.

Ведущий рисует на доске (или вывешивает заранее подготовленный рисунок) «лестницу коммуникативного мастерства». Правый край — «Ас коммуникации», левый — «Полный профан». Задача — найти свое место на этой лестнице и встать туда, в соответствии со своими собственными представлениями. В конце занятия можно повторить эту процедуру с разными вариантами добавлений. Например, каждому из участников проранжировать других по уровню коммуникативных способностей в начале занятия и по его итогу.

Упражнение «Лестница коммуникативного мастерства»

Каждый участник игры на нарисованной на доске лестнице располагает себя в зависимости от своих коммуникативных умений. После того как все расставят на лестнице участников игры происходит обсуждение, почему они расположили себя именно на этом участке лестницы и что мешает при общении с людьми, чтобы добиться более высоких показателей?

Следующие упражнения познакомят вас с базовыми навыками общения.

Упражнение, в котором мы рассмотрим с вами навыки невербального общения, называется **«Разговор через стекло»**.

Группа разбивается на пары. Первым номерам дается задание попытаться без слов позвать в кино, вторым — выяснить у первых задание по математике. Причем первые номера не знают, что было предложено вторым, и наоборот.

Участники пытаются договориться между собой так, словно между ними находится толстое стекло, через которое они не могут слышать друг друга.

Обсуждение. Спросить у участников поняли ли они друг друга, смогли ли договориться. Спросить наиболее успешных игроков, как им это удалось.

Упражнение **«Разговор в парах на разных дистанциях»** поможет каждому из вас понять, какая дистанция для общения наиболее комфортна для вас.

Участники разбиваются на пары. Им предлагается побеседовать на заданную тему, но при этом вначале они стоят в разных углах комнаты, потом продолжают разговор, стоя вплотную друг к другу. Затем участникам дается возможность занять наиболее комфортную для них дистанцию.

Обсуждение. Что ощущали участники игры, когда они чувствовали себя дискомфортно?

Упражнение **«Рассказчик-наблюдатель-слушатель»** познакомит вас с понятием активного слушания, а также поможет выделить признаки хорошего и плохого умения слушать друг друга.

Группа разделяется на тройки: рассказчик — наблюдатель-слушатель. Рассказчик говорит на заданную тему, слушатель старается применить навыки слушания, наблюдатель по окончании упражнения сообщает, насколько это удалось слушателю. Затем участники меняются ролями.

Обсуждение. Отмечаются наиболее успешные участники.

Упражнение **«Поддерживаю-прерываю»** поможет выделить роль вербальных и невербальных компонентов в умении начинать, поддерживать и прекращать разговор. Упражнение проводится в центре группы, когда один из участников пытается начать разговор, а другой должен поддержать его или отказаться. Остальные наблюдают и оценивают.

Обсуждение. Выводы о том, как лучше начинать разговор в разных ситуациях, как его поддерживать и как завершать.

Упражнение **«Захват инициативы в диалоге»**. Двое участников садятся в центре круга. Один из них начинает диалог с произвольной реплики. Второй должен подхватить разговор, но при этом постараться как можно быстрее переключить собеседника на свою тему.

Обсуждение. Отмечаются наиболее успешные участники.

В конце тренинга повторить упражнение **«Лестница коммуникативного мастерства»** и обсудить полученные результаты с участниками тренинга.

Подведение итогов тренинга

В результате были ли отмечены позитивные изменения коммуникативных навыков подростков? Будут ли, полученные в процессе тренинга навыки использоваться подростками в повседневной жизни? Используемая для диагностики методика **«Лестница коммуникативного мастерства»** показала ли положительную динамику изменения самооценки подростков? Стали ли ребята более открытыми в общении, достаточно ли легко идут на контакт, активно ли пытаются завязать новые знакомства. Те, кто в начале тренинга были зажаты, боялись проявить себя, в конце тренингового процесса стали ли смелее проявлять свою индивидуальность?