**Занятие с элементами тренинга**

**«Секреты общения»**

**Цель:** развивать коммуникативную компетентность старшеклассников,навыки публичных выступлений.

**Задачи:**

**-** формировать представление об успешном публичном выступлении;

- развивать навыки преодоления барьеров в общении;

- развивать коммуникативные навыки у обучающихся;

- дать информацию о вербальном и невербальном общении;

- развивать уверенность в ситуациях публичного выступления.

**Участники:** дети 14-18 лет.

**Форма проведения:** мини - тренинг.

**Продолжительность:** 2,5 часа.

**Оборудование:** проектор, интерактивная доска, компьютер, столы, стулья, маленький мяч, листы бумаги, карандаши, ручки по количеству участников, бэйджики, маркер.

**1 этап – подготовительный. Установление контакта, снятие напряжение, настрой на работу (10 мин)**

**Упражнение «Снежный ком» (3 мин)**

**Цель:** знакомство с участниками тренинга.

Первому участнику предлагается представиться и назвать личное качество на первую букву своего имени. Следующий человек повторяет имя и качество первого участника, затем называет свое имя и качество, и т.д. по кругу.

**Упражнение «Карандаши» (3)**

**Цель:** формирование умения взаимодействовать друг с другом, работать в парах и команде.

Упражнение выполняется сначала в парах, затем всей группой. Карандаши зажимаются подушечками пальцев участников, и им предлагается выполнять различные команды (разойтись, сойтись, присесть, пройти влево, вправо и т.д.). Карандаши при этом не должны упасть.

-Легко ли было выполнить данное упражнение?

**Резюмирование:** итак, когда вы настроены и слышите другого человека, данное задание легко выполнить. Так и при общении, когда слушаете и слышите собеседника, коммуникация становится эффективной.

- Сегодня наша встреча будет посвящена общению. Познакомимся с его секретами,

но перед тем как начать наш тренинг мы должны будем следовать определенным правилам, таким, как: (слайд 2)

**1. Умейте слушать друг друга** - это означает необходимость слушать говорящего и не перебивать его. Говорит тот человек у кого в руках мячик, остальные хранят молчание.

**2. Говорите по существу.**

**3. Проявляйте уважение** - недопустимо высказывать оценки в отношении других людей.

**4. Конфиденциальность -** то, что происходит на занятии, остается между участниками.

**5. Правило «стоп» -** если обсуждение какого-то личного опыта участников становится неприятным или небезопасным, тот, чей опыт обсуждается, может закрыть тему, сказав «стоп».

**6. Каждый говорит за себя, от своего имени**.

**2 этап – основной**

**1 блок «Эффективное общение» (слайд 3)**

«Все умеют говорить, но не все умеют общаться».

**1.Ассоциация общения***. Какой образ, цвет или звук возникает при слове общение? (*ответы обучающихся: колокольчик, звонок и т.д.*)*

***Итак****, если суммировать ваше представления, то общение*-это обмен информацией между людьми и попытками влияния друг на друга.

***2.*Заполнить таблицу** (3 мин)

*На доске рисуется таблица и делится на две колонки*.

|  |  |
| --- | --- |
| Для чего нужно уметь общаться? | С чего начинается общение (составим алгоритм) |
| 1. *Добиться своих целей.*
2. *Легко адаптироваться в ситуациях.*
3. *Производить впечатление (ответы учащихся)*
 | 1.приветсвие2 вопрос (как дела?. Что нового? и т.д.)3.комплимент Итак, чтобы общение приносило удовольствие, необходимо дарить комплименты. |

С***ледовательно***, общение - это ценнейший дар, он помогает человеку производить впечатление, добиться своих целей, легко адаптироваться к любой ситуации.

**Упражнение «Искренний комплимент»**

*Инструкция:* предлагается подарить своему соседу комплимент. Упражнение выполняется по цепочке.

*Рефлексия:*

*-* Что чувствовали, когда, вам дарили комплимент (умеете ли вы принимать или нет?)

- А легко ли было сказать комплимент?

Да, одним было легко, а другим сложно. Но, в любом случае, вы справились, и научились видеть хорошее в другом человеке и дарить ему комплимент!

**Рассмотрим секреты общения**

Важно, не только то, что мы говорим, но и как мы говорим.

**Итак, первый секрет - интонация, мимика, жестикуляция***.*

**Упражнение «Догадайся без слов»**

Упражнение выполняется в парах. Каждая пара получает карточки-задания с описанием сценки. Задача участников - с помощью мимики, жестов, интонации передать определенную эмоциональную ситуацию; задача зрителей - понять увиденное.

Карточки-задания:

1) Первый извиняется, второйуспокаивает первого, сообщает, что давно простил.

2) Первый извиняется, второй остается зол, не хочет слышать об извинениях.

3) Первый сообщает радостную новость, второй удивляется и просит сообщить подробности, завязывается оживленный разговор.

4) Первый грустит, второй хочет узнать, в чем дело; первому не хочется рассказывать,но он сообщает причину своих несчастий, второй его начинает успокаивать.

5) Первый сердит и обижен, высказывает претензии второму; второй сначала оправдывается, но затем оскорбляется, и начинаются взаимные претензии.

6) Первый что-то восторженно сообщает, второй удивлен, разозлен сообщением и старается узнать подробности, первый растерянно отвечает.

Время подготовки – 5 минут, время выступления каждой пары – 1 минута.

**Игра «Угадай эмоцию»**

Каждому участнику выдается карточка с эмоцией. Участники по очереди должны изобразить данную эмоцию (радость, злость, вина, обида, удивление, страх, спокойствие, грусть).

***Обсуждение:***

*-* Кому было трудно изобразить чувства?

- Что было самым трудным?

**Вывод:** невербальные средства общения дают нам примерно 70% информации о другом человеке. Очень часто в нашем общении мы чувствуем одно, а показываем другое. В итоге это может приводить к неверному пониманию состояния человека, к конфликтам и разногласиям. Чтобы этого избежать необходимо задать уточняющие вопросы, переспросить. Поступки и слова могут лгать, но тело обманывает редко.

**Второй секрет**

Как вы понимаете фразу **« психологический контакт»?** Почему он необходим для общения?

- Что необходимо для установления психологического контакта?

**Вывод:** нам приятно общаться с людьми, рядом с которыми мы комфортно себя чувствуем.

*- Как установить психологический контакт?(слайд 4)*

1. Проявляйте искренний интерес и уважение к личности собеседника.
2. Обращайтесь к человеку по имени и отчеству.
3. Будьте позитивны, открыты, доброжелательны и приветливы.
4. Постарайтесь понять круг интересов собеседника. Ведите беседу с учетом его индивидуальных особенностей, вкусов, желаний. Говорите с человеком на понятном ему языке.
5. Выразите словами одобрения и похвалы достоинства человека, с которым вы общаетесь.
6. Будьте терпимы к чужому мнению. Не осуждайте других людей, а постарайтесь понять мотивы, побуждающие их поступать именно так. Не допускайте критики.
7. Умейте поставить себя на место другого, чтобы понять его.
8. Будьте внимательным слушателем, дайте человеку высказаться.
9. Указывая на очевидные ошибки собеседника, начинайте разговор с подчеркивания положительных качеств. Делайте акцент на фактах, а не на личностных особенностях.
10. Никогда не критикуйте человека при посторонних, чтобы не унизить его самолюбия.

**Третий секрет «Умеем ли мы слушать»**

**Упражнение «Активный слушатель»**

Это упражнение мы будем выполнять в парах. Выберите себе в пару того из членов нашей группы, кого вы пока узнали меньше других, но хотели бы узнать поближе.Тренер ждет, пока все участники сядут парами.

- Распределите между собой роли: «один из вас партнер «А», другой — «В». Задание будет состоять из нескольких этапов. Каждый этап рассчитан на определенное время, за временем буду следить я. Сначала правилами хорошего слушания руководствуется «В». «А» может отложить их пока в сторону. Итак, «А» говорит в течении 5 минут «В» о своих трудностях, проблемах в общении. Особое внимание при этом он обращает на те свои качества, которые порождают эти трудности. «В» соблюдает правила хорошего слушания, помогая при этом «А» рассказывать о себе.Через 5 минут тренер останавливает беседу.

- Сейчас у «А» будет 1 минута, чтобы сказать «В», что в его поведении помогало ему открыто высказываться, говорить о своих проблемах, а что затрудняло этот рассказ.
После того как прошла одна минута, тренер дает следующее задание.
- Теперь «А» говорит о своих сильных сторонах в общении, что ему помогает устанавливать контакты, строить взаимоотношения. «В» не забывая о правилах хорошего слушания, должен учесть всю ту информацию, которую он получил от «А» в течение предыдущей минуты.

Через 5 минут тренер останавливает беседу и предлагает перейти к следующему шагу.

«В» за 5 минут должен повторить «А», что он понял из двух его рассказов о себе (проблемы и достоинства в общении). После того как «В» скажет все, что он запомнил из 2-х рассказов «А», последний может сказать, что было пропущено или искажено.
Во второй части упражнения участники пары меняются ролями.

**Вывод:** в результате этого упражнения вы узнали о своих сильных и слабых сторонах, учились слушать и слышать друг друга.

**Вывод (правила) слайд 5**

1. Полностью сконцентрируйте свое внимание на собеседнике. Обращай свое внимание не только на слова, но и на позу, мимику, жестикуляцию.

2. Проверяй, правильно ли ты понял слова собеседника.

3. Не давай советов.

4. Не давай оценок.

**Упражнение «Самопрезентация»**

Участникам предлагается в течение 2 минут придумать устно текст о себе, который они будут произносить в течение 1 минуты.

**–**Кто готов выступить с самопрезентацией? (*Выступает 1 ребенок в течение 1 минуты)*

***Обсуждение:***

– Как вы себя чувствовали во время выступления?

– Что-то мешало при выступлении?

Большинство из вас, наверное, со мной согласится, что выступающий был поставлен в ситуацию стресса. Действительно, публичное выступление – это ситуация стрессовая. Практически любой человек испытывает, в этот момент, разные чувства. **Слайд 6**

Публичное выступление достаточно часто вызывает волнение и тревогу. А вдруг я что-то забуду? Растеряюсь и не смогу справиться со своими эмоциями? Не сумею ответить на вопросы? Моя речь будет неинтересна аудитории?

Многие считают, что страх перед выступлением на публике испытывают только люди робкие и стеснительные. На самом деле через такие переживания проходит практически каждый. Даже многие опытные ораторы испытывают волнение, когда выходят выступать с новой темой или перед незнакомой аудиторией.

**Четвертый секрет саморегуляции.**

Сейчас мы с вами выполним несколько упражнений, помогающих справиться с волнением и неприятными ощущениями перед выступлением.

**1. Перехватило дыхание**

При волнении рефлекторно увеличивается частота дыхания (волнуясь, мы дышим часто и поверхностно). А так как все в организме человека все взаимосвязано, то при сознательном контроле дыхания изменяется и психологическое состояние человека. Научившись контролировать свое дыхание и управлять им, вы научитесь контролировать такие чувства, как волнение, страх, паника. Медленное и глубокое дыхание поможет уменьшить тревожное состояние. Воспользуйтесь следующими дыхательными упражнениями перед выступлением:

- сделайте несколько глубоких вдохов с произнесением на выдохе любых слов с употреблением гласной «у». Например: ух, круг, пух…

- упражнение «Пушинка» подышите так, как-будто перед носом у вас пушинка. И ваша задача ее не потревожить.

- дышим диафрагмой. Упражнение «Беременный бегемотик».

**2. Комок в горле**

Сосредоточить свое внимание на этом комке. И не бороться с ним. А наоборот. Помогать ему. Представьте его (комок) больше и тяжелее, каким либо цветом. «Попытайтесь», потому что при таком внимании комок начнет таять и уменьшаться.
Упражнение «Поглаж-ка» (гладим себя по шее). Таким образом мы уменьшаем мышечные зажимы и согреваем горло.

**3. Дрожь в коленках** (и другая нервная дрожь). Направьте свое мысленное внимание в дрожащее место. Обычно сразу же помогает. Если еще нет – то сознательно принудите эти коленки дрожать. А еще лучше подрожать всем телом. И непроизвольная дрожь сама уймется. Потрите круговыми движениями свои колени.

**4. Зажаты лицевые мышцы**

**-** Быстро подвигайте челюстью вперед-назад, это поможет расслабить лицевые нервы, чтобы ваше лицо не напоминало маску античного театра.

**-** Помассажируйте место соединения верхней и нижней челюстей круговыми движениями.

**-** Упражнение «Улыбка».

**5. Мокрые ладони**

Энергично помотайте кистями, пошевелите пальцами, разомните ладони. Данная гимнастика помогает снять парализующий эффект волнения, стимулирует речевой аппарат; скорость вашей реакции и красноречие ощутимо повышаются.

**6. Скованность во всем теле**

Энергично пройдитесь, помашите руками. Физическая активность способствует снятию нервного напряжения.

**7.** **Тренируйте голос**

Хорошо управляемый, сильный голос может рассказать о Вашей уверенности аудитории, даже если Вы очень волнуетесь.

**Вывод:** необходимо научиться управлять своим физическим состоянием для того, чтобы тело вас слушалось не только в спокойной обстановке, но и в стрессовой ситуации.

**III. Заключительная часть**

Наш тренинг подходит к концу. Мы все сегодня плодотворно поработали. Давайте подведем итоги.

**Рефлексия**

*- Что нового вы для себя открыли?*

*- Что было трудным?*

*- Какие секреты общения возьмете с собой?*

Надеюсь, что все полученные знания вам пригодятся.

**Упражнение «Аплодисменты»**

А теперь давайте положим в левую ладошку радость, а в правую улыбку и пусть они будут с вами всегда. Давайте их соединим, и поаплодируем себе. Вы большие молодцы! Благодарю за активное участие! До новых встреч.