

Тренинг для подростков по формированию жизненных навыков «Мой круг общения»

Цель: познакомить воспитанников с процессом и техниками общения.

Задачи:

- 1) Показать, что может дать общение.
- 2) Помочь воспитанникам овладеть навыками коммуникативной и социальной компетентности (навыками начала разговора, невербального общения, эффективного слушания, понимания других людей и др.).

Оборудование: приложение, картинка к упражнению «Слухи».

Форма проведения: тренинг.

Ход занятия.

I. Организационный момент.

Воспитатель: Всем привет! Очень рад (рада) всех вас видеть! Сегодня у нас будет очень важное и интересное занятие: мы будем говорить об общении. Общение - чрезвычайно сложный и тонкий процесс. Очень важно быть хорошим собеседником и уметь производить приятное впечатление на человека. Этому мы и будем сегодня учиться. Но для начала давайте настроимся на работу и сделаем следующее упражнение.

Разминка «Гляделки»

Пояснение:

Группа сидит на стульях, поставленных в круг так, чтобы все видели друг друга.

Инструкция:

- Задача каждого из вас, не используя слов (молча), найти себе пару. Договариваться обо всем вы можете только взглядом. Итак, вам нужно найти себе партнера и поменяться с ним местами, то есть вы займете его стул, а он займет ваш. Встать со своего стула и садиться нужно одновременно с партнером. Как только вы поменялись местами, ищите себе нового партнера и делаете то же самое. Упражнение вы заканчиваете по моему сигналу.
- Начали!

Анализ упражнения:

- У кого получилось договариваться взглядом?
- А поменяться местами, встав одновременно?
- Сложно ли это было?

Ответы участников.

- Даже не говоря ни слова, можно общаться и договариваться о чем-либо. В нашем упражнении молчание означало: давай встанем одновременно и поменяемся местами. Это было непросто. Но если настроиться на человека, посмотреть ему в глаза, все становится возможным. Давайте на примере следующего упражнения еще раз потренируемся понимать друг друга без слов.

Разминка «Счёт до 10»

Пояснение:

Группа сидит в кругу.

Инструкция:

- Сейчас по сигналу «начали» вы закроете глаза, опустите свои носы вниз и попытаетесь посчитать от одного до десяти. Но, считать вы будете вместе. Кто-то скажет «один», другой человек скажет «два», третий скажет «три» и так далее. Однако в игре есть одно правило: слово должен произнести только один человек. Если два голоса скажут одновременно, к примеру «два» или «четыре», счёт начинается сначала. Попробуйте понять друг друга без слов. Задание понятно? Тогда начали.

Анализ упражнения:

- Если группе удалось досчитать, спросите: «Каким образом вам удалось это сделать?». Если не получилось, спросите почему: «Что мешало?».

- Кто принимал активное участие, кто отмалчивался?

- Это упражнение во многом направлено на командное взаимодействие. На умение слушать друг друга, уступать, двигаться к общей цели, быть терпимым. А также чтобы вы увидели, что можете чувствовать и понимать друг друга даже без слов. Безусловно, это очень трудно. На сегодняшнем занятии мы с вами многое узнаем о процессе общения и освоим очень полезные техники.

- А пока...

II. Основная часть.

«Барьеры общения»

Теория «Барьеры общения»

(Задайте вопрос: «Как вам кажется, при обычном общении двух людей, когда один человек хочет передать другому какую-то информацию, сколько процентов этой информации в итоге дойдет до его собеседника?»).

Можно устроить аукцион:

- Кому сколько кажется? Называйте проценты! - *Потом мы посмотрим, кто был ближе к правде.*

Комментарий:

Если будут ответы: «У всех по-разному», «Это зависит от многого».

Подтверждайте: «Действительно, это зависит от многого, но при среднестатистическом общении сколько процентов информации дойдет до другого человека?». Когда все выскажут свои варианты ответов, объявите, что правильный вариант все узнают после выполнения следующего упражнения.

Упражнение «Слухи»

Пояснение:

Количество участников игры - от 5 до 12. Остальным участникам группы (если группа более 12 человек) предлагается роль пассивных наблюдателей.

Участникам игры проговаривается инструкция следующего содержания:

- *Сейчас мы проведем одну игру. В ее ходе разрешено все, что не запрещено. Запрещать буду я. Сейчас мне нужен один доброволец, остальных я прошу выйти за дверь.*

После того, как участники выйдут (важно, чтобы вышедшие не знали, что происходит в помещении), оставшемся проговаривается инструкция:

- *Выслушай внимательно небольшую историю. Твоя задача - как можно ближе к услышанному, желательно дословно, пересказать эту историю тому, кто войдет.*

Воспитатель зачитывает текст (см. в Приложении текст «Марфуша»), после чего спрашивает, может ли он пригласить следующего участника. Вошедший усаживается рядом с предшественником, воспитатель слово в слово повторяет ему инструкцию. Затем первый участник пересказывает историю. После пересказа воспитатель спрашивает у «новичка», можно ли приглашать следующего участника. И так далее. То есть каждый вновь вошедший слышит историю в пересказе своего предшественника, сравнивается с исходным текстом, который – для большей наглядности - воспроизводится воспитателем.

Анализ упражнения:

Обратите внимание участников на то, что с каждым пересказом текст становится все более коротким и менее точным:

- информация и ее детали искажаются;
- устраняются цифры;
- добавляется что-то, чего не было в исходном тексте, и т. д.

Обсудите все примеры искажения и потери информации.

- Итак, правильный вариант ответа на вопрос: сколько процентов информации из 100 дойдет до собеседника- только 10 процентов! А в нашем упражнении было не 2 собеседника, а много, то есть информация искажалась еще сильнее! Подождите, пока участники эмоционально отреагируют на ваш ответ, поймут, кто был ближе всего к правильной цифре.

- Давайте разберемся, где и как теряется информация?

Воспитатель показывает следующую картинку:



По поводу каждого барьера давайте следующие пояснения:

- Первый барьер - вербализация: перевод мыслей в слова (на этом барьере теряется около 25% информации). Человеку бывает очень тяжело перевести свои мысли в слова. При этом, как правило, мы отбрасываем то, что кажется нам несущественным.

Пример:

- Вспомните, когда вы посмотрели интересный фильм, который вас впечатлил, и захотели пересказать его своему другу.

- В лучшем случае, вам удалось передать только сюжет. Наверняка, вы не указали массу деталей. И уж тем более вы не смогли передать вашему другу настроение фильма и вызвать у него те эмоции, которые этот фильм вызвал у вас. Ваш собеседник сможет до конца прочувствовать этот фильм только тогда, когда сам его посмотрит.

III. Физминутка.

Вверх рука и вниз рука.

Потянули их слегка.

Быстро поменяли руки!

Нам сегодня не до скуки. (Одна прямая рука вверх, другая вниз, рывком менять руки.)

Приседание с хлопками:

Вниз — хлопок и вверх — хлопок.

Ноги, руки разминаем,

Точно знаем — будет прок. (Приседания, хлопки в ладоши над головой.)

Крутим-вертим головой,

Разминаем шею. Стой! (Вращение головой вправо и влево.)

- Второй - смысловый барьер: перевод слов в мысли (теряется тоже около 25% информации). Это обратный процесс. Слушатель переводит ваши слова в свои мысли. Он пытается вас понять. Но, как известно, разные люди мыслят по-разному, и, как правило, под одними и теми же словами каждый из нас понимает что-то свое.

Пример:

- Если я попрошу вас представить дерево, то каждый представит какое-то свое: кто-то березу, кто-то елку, а кто-то просто абстрактное схематичное дерево. Видите, сколько вариантов.

- Третьим барьером является порог личностного восприятия (теряется около 25% информации). Этот барьер говорит о том, что в общении всегда присутствуют эмоции и настроение.

Пример:

- Если у вас болит живот, то вы, скорее всего, не сможете полностью сконцентрироваться на общении. У вашего собеседника также может болеть живот или голова, быть плохое настроение или, наоборот, отличное, и это мешает ему воспринимать информацию. Он начинает думать о чем-то своем, и часть информации теряется.

- Четвертый - активный словарь или наши речевые навыки (теряется 12-15% информации). Процент потерянной здесь информации зависит от того, насколько богат наш словарный запас, и от того, есть ли в нашей речи слова-паразиты.

Примеры:

- Если мы не знаем слова «деструкция» (разрушение), а в получаемой нами информации оно присутствует, мы это слово, скорее всего, просто выбросим.

- Это основные барьеры, но есть еще два, которые в процентной потере не участвуют, т.к. могут быть, а могут и не быть.

Пятый барьер - языковой. По-другому - сленг. Это не обязательно подростковый сленг, это может быть также научный, или профессиональный сленг, или интернетовский.

В любом круге общения есть свой язык, и если в него попадает чужой человек, то не все ему будет понятно.

Шестой - шум. Если в помещении шумно, то информации теряется, естественно, больше.

- Давайте снова обратимся к упражнению «Слухи».

- Мы уже с вами приводили примеры того, как информация о Марфуше терялась и искажалась. Давайте теперь подумаем, благодаря каким барьерам это происходило.

- Какие примеры можно отнести к 1-му и 2-му барьерам (вы услышали рассказ, представили его в образах, перевели (мысленно) в слова и озвучили их)?

- Какие примеры искажения информации связаны с эмоциями рассказчиков и слушателей (3-й барьер)?

- Можете ли вы вспомнить примеры, связанные с четвертым барьером? На каком рассказчике «исчезло» слово «катарсис»?

- Возникли ли во время игры 5-й и 6-й барьеры?

- Как вы видите, общение – очень хрупкая вещь, поэтому надо быть очень внимательным к этому процессу. Есть специальные техники, которые позволяют нам сделать этот процесс более эффективным. Про них мы сегодня узнаем и потренируемся в их использовании.

С чего начать общение, или первые 15 секунд

- Каждый из нас не раз задумывался: как начать общение? Как произвести на собеседника хорошее впечатление?

- Стояли ли перед вами когда-нибудь такие задачи? В каких ситуациях это нам необходимо? Что вы для этого делали?

Выслушайте ответы участников.

- Психологи считают, что отношение собеседника к нам закладываются в первые 15 секунд общения. Так что наша задача - расположить к себе собеседника за это короткое время. Как же этого добиться? Существует так называемое правило «трех плюсов». Этими тремя плюсами являются: улыбка, имя собеседника, комплимент.

- Давайте познакомимся поближе с этими «плюсами».

- Для начала давайте улыбнемся друг другу. Улыбаясь, мы показываем человеку, что рады встрече с ним. Приятно, когда нам улыбаются. Но как сделать так, чтобы улыбка была искренней? Для этого можно представить себе что-то очень приятное, то, что заставит вас непроизвольно улыбнуться. Давайте попробуем сделать это. Пусть каждый из вас представит себе что-то, что заставит его улыбнуться. Участники представляют себе что-то приятное и улыбаются.

- Хорошо. У вас замечательно получается. Тогда перейдем ко второму плюсу – имени собеседника. Согласитесь, очень приятно, когда собеседник называет вас по имени. Это означает, что он уважает вас, возможно вы чем-то запомнились и понравились ему, в общем вы ему небезразличны.

- И, наконец, третий и самый сложный плюс – комплимент.

- Комплименты бывают двух видов:
 - Прямые комплименты направлены непосредственно на самого человека. Например, «Ты сегодня прекрасно выглядишь».
 - Второй вид - косвенные комплименты. Обратите внимание на какую-нибудь вещь, принадлежащую человеку, и отметьте ее: «У тебя классная сумка, мне всегда нравились такие необычные вещи». Либо сделайте комплимент человеку, который дорог вашему собеседнику: «Вчера общалась с твоей мамой, она - замечательная женщина: очень милая и добрая». Можно сравнить человека с кем-нибудь очень дорогим для вас: «Как бы я хотела иметь такого брата, как ты!». Но для того, что бы эти комплименты были искренними, вы действительно должны были общаться с мамой собеседника, или ваш собеседник должен знать, что для вас иметь брата очень важно.
 - Есть еще один способ сделать комплимент, он называется «маленький минус, большой плюс». Сделать этот комплимент довольно легко. Мы сначала обращаем внимание на небольшой минус собеседника, а затем перекрываем его большим плюсом. Например: «Я не могу сказать, что ты хорошо выглядишь - ты сегодня выглядишь просто потрясающе!». Смысл этого комплимента заключается в «игре» на эмоциях: сначала мы шокируем собеседника, доставляя ему отрицательные эмоции, а потом даем большой заряд положительных эмоций.
 - Ну и, конечно, если человек подарил нам «плюсы», неплохо бы в ответ ему подарить их.
 - Давайте сейчас потренируемся «производить приятное впечатление на собеседника».
- Рефлексия всего занятия:
- Что запомнилось на занятии?
 - Что нового вы узнали?

ПРИЛОЖЕНИЕ
(к упражнению «Слухи»)
МАРФУША

Марфуша училась в 10 «б» классе специализированной школы с гуманитарным уклоном и была примерной девочкой: ходила в магазин за продуктами, посещала все школьные мероприятия, а глазки строила только на уроках физики и только одному мальчику, с которым они ходили в кино только по воскресеньям на 8-часовой сеанс. Однажды она пошла погулять в парк и встретила там НЛЮ. С ней произошел катарсис. После этого ее жизнь изменилась коренным образом: за продуктами она стала ходить на рынок, стала посещать дискотеки, глазки начала строить на всех уроках, а в кино стала ходить в какой угодно день на 4-х, 6-ти и 8- часовые сеансы.