**ТРЕНИНГ ОБЩЕНИЯ**

**Цель занятия:** развитие навыков эффективного общения

**Задачи:**

1. снять коммуникативные барьеры;
2. разобрать содержание понятий «вербальная коммуникация» и «невербальная коммуникация»;
3. совершенствовать навыки вербальной коммуникации;
4. усвоить невербальные средства общения,
5. открыть в себе сильные стороны, то есть такие качества, привычки, стремления, которые человек принимает, ценит в себе и которые придают чувство внутренней стойкости и доверия к самого себе;
6. изучить возможности использования своих сильных сторон в взаимоотношениях с окружающими.

**Правила:**

1. Правило активности. В групповой работе участвуют все.

2. Правило искренности. Каждый участник искренен, что способствует установлению доверительных отношений в группе.

3. Правило равноценности. В группе все равны. В ней нет статусных различий.

5. Правило конфиденциальности. Информация, обсуждаемая в группе и касающаяся личных жизненных историй каждого, не выносится за ее пределы.

6. Правило конструктивной обратной связи. Участники договариваются не давать общую оценку личности, а говорить о поведении, описывать происходящее.

**Ход тренинга**

1. *Мини-лекция о коммуникации*

 Вербальное общение это наиболее универсальный способ передачи мысли. На вербальный человеческий язык можно ‘перевести’ сообщение, созданное с помощью любой другой знаковой системы. Например, сигнал красный свет переводится как ‘проезд закрыт’, ‘остановитесь’; поднятый вверх палец, прикрытый ладонью другой руки, как ‘прошу дополнительную минуту перерыва’ в спортивных состязаниях и т.п.

От того что вы говорите и в какой последовательности зависит ваши отношения в школе, в семье, в компаниях.

Речь всегда произносится с какой-то целью.

Коммуникативной целью будем результат, на который направлено общение.

Коммуникативная стратегия – это часть коммуникативного поведения или коммуникативного взаимодействия, в которой серия различных вербальных и невербальных средств используется для достижения определенной коммуникативной цели. Стратегия – общая рамка, канва поведения, которая может включать и отступления от цели в отдельных шагах. Мы каждый день используем определенную стратегию приветствия для разных людей и для разных целей коммуникации с этими людьми. Многие стратегии ритуализируются, превращаются в речевые конвенции и теряют ‘рематичность’, информативность. Нарушение конвенций, напротив, может рассматриваться как ‘сообщение’.

Коммуникативная тактика, в противовес стратегии, рассматривается как совокупность практических ходов в реальном процессе речевого взаимодействия. Коммуникативная тактика – более мелкий масштаб рассмотрения коммуникативного процесса, по сравнению с коммуникативной стратегией. Она соотносится не с коммуникативной целью, а с набором отдельных коммуникативных намерений.

Стартегия – общий принцип (нападение-лучшая защита, выжыдание, убеждение).

Тактика - составная часть стратегии. Средства ,способы, приёмы.

Коммуникативное намерение (задача) – тактический ход, являющийся практическим средством движения к соответствующей коммуникативной цели.

Коммуникативный опыт имеет непосредственное отношение к формированию коммуникативной личности. Значения слов хранятся как память о прошлых контекстах и результатах их употреблений – так и коммуникативный опыт понимается как совокупность представлений об успешных и неуспешных коммуникативных тактиках, ведущих или не ведущих к реализации соответствующих коммуникативных стратегий.

Все приёмы, тактики стратегии мы выбираем из нашего или чужого опыта общения. Чем у вас будет больше опыта тем лучше же для вас.

Разбор ключевых составляющих невербальной коммуникации.

Невербальное общение, более известное как язык поз и жестов, включает в себя все формы самовыражения человека, которые не опираются на слова. Психологи считают, что чтение невербальных сигналов является важнейшим условием эффективного общения:

• около 70% информации человек воспринимает именно по зрительному (визуальному) каналу;

• невербальные сигналы позволяют понять истинные чувства и мысли собеседника;

• наше отношение к собеседнику нередко формируется под влиянием первого впечатления, а оно, в свою очередь, является результатом воздействия невербальных факторов – походки, выражения лица, взгляда, манеры держаться, стиля одежды и т.д.

Особенно ценны невербальные сигналы потому, что они спонтанны, бессознательны и, в отличие от слов, всегда искренни.

Невербальное общение включает в себя пять подсистем:

1. Пространственная подсистема (межличностное пространство).

2. Взгляд.

3. Оптическая, которая включает в себя:

- внешний вид собеседника,

- мимика (выражение лица),

- пантомимика (позы и жесты).

4. Паралингвистическая или Голосовая подсистема, включающая:

Вокальные качества голоса

- его диапазон,

- тональность,

- тембр.

5. Внеречевая подсистема, к которой относятся:

- темп речи,

- паузы,

- смех и т.д.

Мы будем изучать три подсистемы, имеющие наибольшее значение, несущие максимум информации о собеседнике – взгляд, пространственную и оптико-кинетическую подсистемы.

К средствам кинесики (внешние проявления человеческих чувств и эмоций) относят выражение лица, мимику, жестикуляцию, позы, визуальную коммуникацию (движение глаз, взгляды). Эти невербальные компоненты несут также большую информационную нагрузку. Наиболее показательными являются случаи, когда к помощи кинесики прибегают люди, говорящие на разных языках. Жестикуляция при этом становится единственно возможным средством общения и выполняет сугубо коммуникативную функцию.

Проксемика объединяет следующие характеристики: расстояния между коммуникантами при различных видах общения, их векторные направления. Нередко в область проксемики включают тактильную коммуникацию (прикосновения, похлопывание адресата по плечу и т. д.), которая рассматривается в рамках аспекта межсубъектного дистантного поведения.

Проксемические средства также выполняют разнообразные функции в общении. Так, например, тактильная коммуникация становится чуть ли не единственным инструментом общения для слепоглухонемых (чисто коммуникативная функция). Средства проксемики также выполняют регулирующую функцию при общении. Так, расстояния между коммуникантами во время речевого общения определяются характером их отношений (официальные / неофициальные, интимные / публичные).

Вы достигнете успеха в общении в том случае, если ваши слова будут совпадать с вашим выражением лица и жестами!

Только при позитивных совпадения вербальной и невербальной коммуникации будет и позитивный результат.

1. *Упражнение «Здравствуйте»*

Начинает один из участников занятия. Обращаясь к соседу по левую сторону, с чувством радости от встречи проговаривает: «Здравствуйте...», выражая свое отношение к нему и голосом, и жестом, и улыбкой\*.

1. *Упражнение «Интервью»*

Один из участников садится в центре круга и выбирает какую-либо социальную роль. Группа может задать ему пять вопросов, но строго придерживаясь рамок определенной социальной роли того, кто сидит в центре, например, вопроса к педагогу, студенту, члену парламента и т.п. Потом следующий участник садится в центре. Ему также ставят пять вопросов, но обязательно с учетом того, в какой социальной роли он выступает.

1. *Упражнение «Перехват инициативы в диалоге»*

Двое участников садятся в центре. Один из них начинает диалог с любой реплики, на любую тему. Другой должен подхватить разговор и при этом переключить собеседника на свою тему. Делать это надо ненавязчиво, вежливо, но настойчиво. Группа следит за диалогом. Потом двое следующих участников садятся на их место и т.д.

1. *Упражнение «Разговор через стекло»*

Двое участников с помощью жестов стараются о чем-то договориться. Тему сообщают одному из них и он должен передать эту информацию своему товарищу, как бы стоя перед звуконепроницаемым стеклом. Разговаривать и запрещено.

*Примерные темы:*

1. Приглашение в кино
2. Посадить дерево
3. Сложная операция у врача
4. Приглашение покататься на санках
5. Свидание с незнакомым человеком
6. Предложение устроиться на работу уборщицей
7. Перевести старушку через дорогу
8. Приготовить гороховый суп
9. Сбросить письмо в почтовый ящик
10. Найти для меня книгу в интернете
11. Договориться пощелкать семечки на лавочке
12. Прыгнуть с парашюта на спор
13. Поиграть в «войнушку»
14. Написать одну на двоих курсовую
15. Нарядиться клоуном
16. Сделать салат «оливье»
17. Сшить платье
18. Поиграть в куклы
19. Поздравить старушку с 9 мая
20. Поменять памперс ребенку
21. Покрасить волосы в зеленый цвет
22. Не мыться 2 недели
23. *Упражнение «Без маски»*

Все участники поочередно берут карточки, которые лежат на столе, и без подготовки продолжают высказывания, которое имеет начало на карточке. Группа прислушивается к интонациям, голосу, оценивает меру искренности. Если признано, что высказывания было искренним, то упражнение продолжает следующий участник. Если же группа признает, что оно было шаблонным, неискренним, участник делает еще одну попытку, но уже после всех.

Содержание незаконченных предложений:

«Мне в особенности не нравится, когда...»

«Мне знакомое острое ощущение одинокости. Помню...»

«Мне очень хочется забыть, что...»

«Бывало, что близкие люди вызвали у меня почти ненависть. Однажды, когда...»

«Однажды меня напугало то, что...»

«В незнакомом обществе я ощущаю...»

«Даже близкие люди иногда не понимают меня. Однажды ...»

«Помню случай, если мне стало стыдно, я...»

«В особенности меня бесит то, что...»

1. *Упражнение «Кто я?»*

Участники садятся в полукруг. Ведущий вызывает каждого участника по очереди в центр и ставит его спиной к аудитории. Каждому к спине прикрепляет карточку с именем героя (из мультфильма, сказки).

*Список героев:* Чебурашка, Буратино, Джерри, Красная Шапочка, Микки-Маус, Змей Горыныч, Маугли, Чеширский кот, Бэтмэн, избушка на курьих ножках, Человек-Паук, Колобок, Спящая красавица, Бармалей, Дюймовочка, Ариэль, Муха-Цокотуха, Ниф-Ниф.

Задавая вопросы каждый должен выяснить, что написано на его карточке.

*Ограничение:* Нельзя задать прямой вопрос «Кто я?» Не использовать вопросы закрытого типа.

**\* После каждого упражнения проводится рефлексия:**

-Чему, по вашему мнению, способствовало данное упражнение?

-Что удалось / не удалось при выполнении данного упражнения?

-Понравилось / не понравилось данное упражнение? Чем?

-Ваши предложения для проведения данного упражнения в последующем?

*Подведение итогов тренинга.*

― У Вас есть возможность сказать о том, что вас беспокоит больше всего. Если Вы хотите что-то сказать, говорите, группа Вас слушает... (*Каждый участник тренинга высказывает предложения, замечания, впечатления.*) Успехов и счастья Вам среди людей!»