**«Учимся эффективному общению»**

(конспекттренингового занятия

для подростков 13-15 лет)

разработала:

Ольга Владиславовна Кашликова

педагог – психолог

ГОБУ «АЦПД имени Р.В. Булычева»,

 г. Апатиты Мурманской обл.

Апатиты,

2016г.

**Тренинг для подростков из замещающих семей:**

**«Учимся эффективному общению».**

**Цель тренинга:** Развитие коммуникативных навыков.

**Задачи:**

* обучать эффективным способам общения;
* отработать навыки убеждения;
* отработать умение найти аргументы в пользу своей позиции;
* развивать умение находить подход к людям;
* подчеркнуть важность интонаций в процессе коммуникации;
* развивать умения невербального средства общения.

**Продолжительность занятия:** 2 часа.

**Участники тренинга:** подростки 13-15 лет, проживающие в замещающих семьях.

***Ход тренинга.***

Вступительное слово.

*Психолог:* Здравствуйте! Сегодня наше занятие будет посвящено общению.

Общение сопровождает нас всю жизнь, это такая же человеческая потребность, как вода и пища. В условиях полного одиночества у человека на шестой день начинаются слуховые и зрительные галлюцинации. Он общается с этими несуществующими образами.

Общение – это обмен сведеньями с помощью языка или жестов. Общение - это коммуникационное взаимодействие людей или социальных групп. В процессе общения между участниками коммуникации происходит обмен разного рода информацией.

Нас окружает много интересного, причем весь мир вокруг нас движется и торопится. Движется вся жизнь: отдых, работа, родные, друзья, то есть все наше окружение не стоит на месте. Но не забывайте, что все движется вокруг вас, вы вполне можете руководить всеми событиями, происходящими вокруг вас. Самое основное – это правильное общение и легкое общение с окружающими людьми и всем миром, искусство общения очень важно. Причем научиться правильному, непринужденному и легкому общению, чтобы все вас поняли и запомнили надолго, неважно, кто это будет, друзья или враги, нужно найти подход ко всем, нужно со всеми легко общаться.

Известный психолог Дейл Карнеги советует избегать споров, как гремучих змей. Он считает, что 90% из участников спора убеждается в своей правоте еще тверже, чем прежде. Спор практически нельзя выиграть. Так как если вы из спора выходите победителем, то теряете друга, партнера по сделке. Это естественно, поскольку человек чувствует себя неуютно, проиграв в споре. За место спора собеседника можно убедить, найти аргументы в пользу своей позиции.

При любой беседе между людьми большую роль играет настроение. Какие способы поднятия настроение есть, сейчас мы узнаем и подвигаемся.

1. **Упражнение «А я счастлив».**

*Психолог:* Мы сидим с вами в круге, нам нужно поставить еще один стул. Начинает тот, у кого свободный стул справа. Он должен пересесть на свободный стул и сказать: «А я счастлив». Следующий, у кого справа оказался пустой стул, пересаживается и говорит: «А я тоже», третий участник говорит: «А я учусь у.... (называет имя любого участника)». Тот, чье имя назвали, бежит на пустой стул и называет способ поднятия настроения, затем все по аналогии повторяется сначала. Повторять имена нельзя.

Какой из предложенных способов поднятия настроения показался вам наиболее интересным? (обсуждение)

Наше следующее упражнение называется «Леопольд».

1. **Упражнение «Леопольд».**

Из группы выбирается одна «мышь», все остальные становятся «котами».

Каждый «кот» получает бумажку со своим именем, одного из них зовут Леопольдом, а всех остальных – прочими кошачьими именами, например, Василием, Муркой и т.д. При этом Леопольдом может стать участник любого пола, и тренер подчеркивает это группе.

*Психолог:* напоминает группе сюжет мультфильма про Леопольда. В этом мультфильме дружелюбный и безобидный кот Леопольд пытается подружиться с мышами, которые постоянно устраивают ему постоянные пакости.

*Психолог*: в данном упражнении котам тоже нужно будет убедить мышь, что они безобидны и с ними можно иметь дело. Фокус состоит в том, что у нас из всех котов только одного зовут Леопольд и именно он хочет подружиться с мышами. Все остальные коты – опасные хищники, которые только притворяются дружелюбными. Задача каждого кота – убедить мышь, что именно он – безобидный Леопольд. Задача мыши – определить настоящего Леопольда.

Котам дается 5 минут на подготовку, после чего они выступают, объясняя «мыши», почему они безобидны. «Мышь» оценивает выступления и говорит, кому из котов она поверила.

**Вопросы для обсуждения.**

* Почему мы доверяем одному человеку, но не доверяем другому?
* Что можно сделать для того, чтобы нам больше доверяли?

*Психолог:* в общении немалую роль играет интонация. Одну и туже фразу, слово можно сказать по-разному.

1. **Упражнение «Передать одним словом».**

*Психолог:* Я раздам вам карточки, на которых написаны названия эмоций, а вы, не показывая их другим участникам, скажете слово «Здравствуйте» с интонацией, соответствующей эмоции, написанной на вашей карточке. Остальные отгадывают, какую эмоцию пытался изобразить участник.

*Психолог:* Теперь я перемешиваю карточки и еще раз вам раздам их.

Та же задача, только теперь читаем короткий стишок «Уронили мишку на пол».

*Список эмоций.*

* Радость.
* Удивление.
* Сожаление.
* Разочарование.
* Подозрительность.
* Грусть.
* Веселье.
* Холодное равнодушие.
* Спокойствие.
* Заинтересованность.
* Уверенность.
* Желание помочь.
* Усталость.
* Волнение.

Вопросы для обсуждения:

- Насколько легко удавалось угадать эмоцию по интонациям?

- В реальной жизни, насколько часто в телефонном разговоре вы по интонации с первых слов понимаете, в каком настроении находится ваш собеседник?

1. **Упражнение «Попроси шоколадку».**

*Психолог*: Выберем водящего. Для этого скажите, кто в вашей группе самый справедливый? (голосование). Самый справедливый становится водящим он садится по центру.

*Ход:* Я даю ему шоколадку. Ваша задача по очереди попросить шоколадку у водящего, так что бы он захотел отдать ее именно вам. После каждого круга водящий говорит, кому он не отдал бы шоколадку (выбирает 2 участников), они выбывают. Так, пока не останется победитель. У каждого для просьбы есть 10 секунд. Победителю достается шоколадка.

* Какой способ просьбы оказался самым эффективным?

*Психолог:* Все начинается с общения. Каким оно должно быть? Существуют определенные правила общения. В разные времена у разных народов они были разными. Но есть основные, общие для всех.

Вот древние заповеди общения:

* доверяйте тому, с кем общаетесь,
* уважайте того, с кем общаетесь,
* общаясь с человеком, делайте это наилучшим образом.
1. **Мозговой штурм: «10 правил общения с людьми».**

*Психолог:* Ребята, перечислите пожалуйста какие существуют правила для успешного общения с другими людьми. (*Ответы детей).*

*Вывод:* При первой встрече или редких встречах с малознакомыми людьми в общении следует придерживаться 10-ти простых правил:

1. Слушать больше, чем говорить.
2. Не лгать самому и не заставлять лгать собеседника.
3. Думать, прежде чем сказать.
4. Не высмеивать собеседника.
5. Не перебивать, давая возможность высказаться.
6. Избегать высокомерного, пренебрежительного поведения по отношению к собеседнику.
7. Придерживаться уверенного, но дружелюбного тона.
8. Уважать точку зрения собеседника.
9. Называть собеседника по имени.
10. При встрече с любым человеком иметь хорошее, позитивное настроение.

Обсуждение каждого правила.

*Психолог:* Обращаясь к незнакомому человеку, важно, чтобы слова были доброжелательными, уместными, чтобы взгляд и улыбка, и весь облик располагали в вашу пользу. При разговоре нужно смотреть человеку в глаза, а взгляд должен быть доброжелательным и ясным.

1. **Упражнение – разминка «Карлики и великаны».**

*Психолог:* Все стоят в кругу. На команду: «Великаны!» - все стоят, а на команду: «Карлики!» - нужно присесть. Ведущий пытается запутать участников - приседает на команду «Великаны!».

1. **Упражнение «Моя проблема в общении».**

*Психолог*: Вы пишите на отдельных листах бумаги в краткой, лаконичной форме ответ на вопрос: «В чем заключается твоя основная проблема в общении?» Листки не подписываются. Листки сворачиваются и складываются в общую кучу. Затем каждый участник произвольно берет любой листок, читает его и пытается найти прием, с помощью которого он смог бы выйти из данной проблемы. Группа слушает его предложение и оценивает, правильно ли понята соответствующая проблема и действительно ли предлагаемый прием способствует ее разрешению.

* Что вы чувствовали, выполняя упражнение?

*Психолог:* Главную роль в общении играет речь. В процессе «говорения» важно буквально все: как обращаются к собеседнику, что говорится вначале, а что потом, соответствуют ли слова тону высказываний и т.д. Еще древние философы отмечали, что ведение беседы – настоящее искусство. Удивительно, что люди, зная о своем неумении публично выступать и всячески стремясь научиться этому, практически не задумываются, удается ли им успешно общаться с окружающими людьми – друзьями, коллегами, родственниками и т.д. Между тем часто в жизни бывает, что мы хотим сказать одно, а, сами того не осознавая, говорим другое или вообще не находим слов для выражения какой-то важной мысли или чувства.

Важнейшая невербальная составляющая процесса общения – умение слушать. Когда человек внимательно слушает другого человека, в нем буквально все – глаза, поза, выражение лица обращены к говорящему, что, в свою очередь, оказывает влияние на собеседника, помогает ему сформулировать свои мысли, раскрыться, быть максимально искренним. Рассеянность, безучастность, равнодушие могут привести к обратному результату.

**Упражнение «Рукопожатие»**

*Психолог:* Мы все сегодня плодотворно поработали, и все заслужили благодарность. Пока я считаю до пяти, вы должны успеть поблагодарить друг друга рукопожатием.

**Рефлексия «Что уносите с собой?»**

*Психолог:* Наше занятие подошло к завершению. Хочу спросить у Вас, что нового вы сегодня узнали? Что полезного вынесли для себя?