**ТРЕНИНГ ДЛЯ ДЕТЕЙ ИЗ ДЕТСКОГО ДОМА (ПОДРОСТКИ)**

**Актуальность тренинга:**

Общение всегда было значимым в жизни человека и его личностном развитии.

Проблема общения традиционно находится в центре внимания отечественных социальных психологов в связи с ее значимостью во всех сферах жизнедеятельности человека и социальных групп. Человек без общения не может жить среди людей, развиваться и творить.

В структуре межличностного общения выделяют основное содержание общения, а именно: передачу информации, взаимодействие, познание людьми друг друга. Передача информации рассматривается как коммуникативный аспект общения; взаимодействие как интерактивный аспект общения; понимание и познание людьми друг друга. Поэтому важно уметь общаться, грамотно доносить свои мысли, что бы тебя могли понять.

**Цель:** развитие у подростков навыков общения, осознания и выражения своих чувств, понимания и принятия чувств окружаю­щих людей, активизация механизмов самопознания и самовыражения.

**Задачи тренинга:**

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

**Методы работы:**

* Мини лекция
* Мозговой штурм
* Психологические упражнения разного уровня
* Групповая форма работы и групповое обсуждение
* Тесты, анкеты

**Примерная структура занятия:**

1. Вводная часть (5-10 минут)
2. Разминочное упражнение (15-20 минут)
3. Основная часть (информационный или диагностический блоки, психологические игры и упражнения) (50-60 минут)
4. Подведение итогов занятия (15-20 минут)

**Организационное обеспечение:**

Светлое, хорошо проветриваемое помещение, стулья по количеству участников, ручки для письма по количеству участников, бумага формата А4.

**Рекомендации по проведению занятий:**

* Гендерный состав группы не имеет значения
* Возрастная категория подростки (12-15 лет)

**Реализация программы:** Разовый тренинг

**Целевая аудитория:** воспитанники детских домов, социально-реабилитационных центров.

Общее время проведения тренингового занятия: 90-120 минут.

Количество участников: 10-20 человек

**Ход занятия:**

 **Приветствие 3 мин.**

Здравствуйте! Меня зовут ... Сегодня я проведу для Вас тренинг, который будет посвящен общению.

Общение пронизывает всю нашу 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.

**Упражнение 1** « знакомство»

**Цель:** знакомство с участниками тренинга

**Время:** 5 минут

Участники тренинга садятся по кругу, а затем по часовой стрелке называютсвои имена.

**Упражнение 2** « Визитная карточка»

**Цель:** познакомить участников тренинга друг с другом.

**Время:** 20-25 минут

**Инструкция:** каждому из вас будут даны листы бумаги, на которых вам необходимо в течение 3-5 минут. Написать несколько строк о своей биографии. Имя, сколько лет, где родились, а так же раскрыть черты своего характера.

А затем мы с вами выслушаем каждого из вас и зададим интересующее нас вопросы.

После упражнения рефлексия - дать возможность высказаться всем желающим. Сложно ли было себя «презентовать», узнали ли, что-нибудь новое о своих знакомых и т.п.

**Упражнение 3** «Завтрак с героем»

**Цель:** формирование навыка убеждения в общении.

**Время:** 30 минут

Представьте себе следующую ситуацию: у каждого из присутствующих есть возможность позавтракать с любым человеком. Это может быть знаменитость настоящего, или историческая фигура прошлого, или обыкновенный человек, который произвел на вас впечатление в какой-то момент его жизни. Каждый должен решить для себя, с кем он хотел бы встретиться, и почему.

Запишите имя своего героя на листе бумаги. Теперь поделитесь на пары, в паре надо решить с кем из двоих героев вы будите встречаться. На дискуссию у вас 2 минуты.

Теперь пары объединяются в четверки, которым, в свою очередь, необходимо выбрать только одного героя. На дискуссию у вас так же 2 минуты.

Теперь четвертки объединяются между собой и в течении 2 минут выбирают одного героя.

А теперь все объединяются, и решаете с кем вы будите завтракать.

* Почему остался именно этот герой?
* Легко было уступать и почему вы уступали?

**Диагностический блок:**

Тест « Приятно ли с вами общаться?»

Порой человеку сложно взглянуть на себя со стороны. Этот тест предназначен для того, чтобы выяснить, насколько Вы приятны в общении.

1. Вы любите больше слушать, чем говорить?

2. Вы всегда можете найти тему для разговора даже с незнакомым человеком?

3. Вы всегда внимательно слушаете собеседника?

4. Любите ли вы давать советы?

5. Если тема разговора вам неинтересна, станете ли показывать это собеседнику?

6. Раздражаетесь, когда вас не слушают?

7. У вас есть собственное мнение по каждому вопросу?

8. Если тема разговора вам незнакома, станете ли ее развивать?

9. Вы любите быть центром внимания?

10. Есть ли хотя бы три предмета, по которым вы обладаете достаточно прочными знаниями?

11. Вы хороший оратор?

Если вы ответили положительно на вопросы 1, 2, 3, 6, 7, 8, 9, 10, 11, можете засчитать себе по одному баллу за каждый совпавший ответ. А теперь посчитаем.

1—3 балла. Трудно сказать, то ли вы молчун, из которого не вытянешь ни слова, то ли настолько общительны, что вас стараются избегать, но факт остается фактом: общаться с вами далеко не всегда приятно, но всегда крайне тяжело. Вам следовало бы над этим задуматься.

4—9 баллов. Вы, может быть, и не слишком общительный человек, но почти всегда внимательный и приятный собеседник, хотя можете быть и весьма рассеянным, когда не в духе, но вы не требуете в такие минуты особого внимания к вашей персоне от окружающих.

9—11 баллов. Вы, наверное, один из самых приятных в общении людей. Вряд ли друзья могут без вас обойтись. Это прекрасно. Возникает только один вопрос: вам действительно приятна все время ваша роль или иногда вам приходится играть, как на сцене?..

**Тест «Общение»**

Инструкция, на каждой из прочтенных мною утверждений, вам необходимо ответить Да, и да, и нет, нет.

1 Много ли у тебя друзей?

2 Всегда ли ты можешь поддержать беседу в обществе твоих друзей, знакомых?

3 Стесняешься ли ты при разговоре с людьми?

4 Бывает ли тебе скучно, когда ты находишься один?

5 Всегда ли ты можешь найти тему для разговора при встрече с близкими знакомыми после длительной разлуки?

6 Можешь ли ты скрыть свое раздражение при встрече с неприятными тебе людьми?

7 Всегда ли ты умеешь скрыть плохое настроение, не срывать злость на близких?

8 Умеешь ли ты сделать первый шаг после ссоры с близким тебе человеком?

9 Можешь ли ты сдерживаться от резких замечаний категорических суждений при общении со знакомыми, близкими людьми?

10 Умеешь ли ты в общении идти на компромисс?

11 Умеешь ли ты в общении мягко, ненавязчиво отстаивать свою точку зрения?

12 Воздерживаешься ли ты в разговоре от осуждения твоих знакомых в их отсутствии?

13 Если ты узнал о чем-либо интересном, возникает ли у тебя желание рассказать об этом друзьям?

Нужно подсчитать очки, за каждый положительный ответ ученик получает 3 очка, за ответ «и да, и нет» - 2 очка, за отрицательный ответ – 1 очко.

1. Если набрано 30-39 очков – то это человек общительный, испытывающий большое удовлетворение от контактов с близкими, знакомыми людьми. Он интересен в общении, чаще всего он – «душа коллектива», друзья и знакомые ценят его за умение выслушать, понять, дать мудрый совет. Но иногда он бывает просто болтливым. Пусть будет более внимательным к собеседникам, следит за их реакцией, старается не быть навязчивым

2. Если набрано 20-29 очков - то этот человек в меру общительный, но в общении испытывает некоторые затруднения, друзей у него мало, со знакомыми не всегда может найти общий язык. Иногда в разговоре он бывает несдержанным, неуравновешенным, ему следует быть искренним, внимательным, доброжелательным к своим собеседникам. Кроме того, ему не мешало бы преодолеть некоторую неуверенность в себе.

3.Если набрано менее 20 очков, то этот человек стеснительный, замкнутый, в кругу знакомых в основном отмалчивается, общению с людьми предпочитает одиночество. Однако это не означает, что у него нет друзей и знакомых. Вполне вероятно, что они ценят его за умение выслушать, понять, простить.

(Притча как наладить общение)

**Упражнение 4** «Карусель»

**Цель:**

* формирование навыков быстрого реагирования при вступлении в контакты;
* развитие эмпатии и рефлексии в процессе обучения.

**Время:** 15минут

**Инструкция:** В упражнении осуществляется серия встреч, причем каждый раз с новым человеком. Задание: легко войти в контакт, поддержать разговор и проститься.

Члены группы встают по принципу «карусели», т. е. лицом друг к другу и образуют два круга: внутренний неподвижный и внешний подвижный

Примеры ситуаций:

• Перед вами человек, которого вы хорошо знаете, но довольно долго не видели. Вы рады этой встрече...

• Перед вами незнакомый человек. Познакомьтесь с ним...

• Перед вами маленький ребенок, он чего-то испугался. Подойдите к нему и успокойте его.

• После длительной разлуки вы встречаете любимого (любимую), вы очень рады встрече...

Время на установление контакта и проведение беседы 3-4 минуты. Затем ведущий дает сигнал и участники тренинга сдвигаются к следующему участнику.

**Упражнение 5** «Автобус»

**Цель:** формирование навыков невербального общения.

**Время:** 15 минут

**Инструкция:** Выбираются двое желающих, которые садятся в центре круга.

Ситуация: вы едете в автобусе, вдруг видите во встречном автобусе человека, которого вы давно не видели. Вы хотите договориться о встрече с ним в каком-то определенном месте и в определенное время. В вашем распоряжении – одна минута, пока автобусы стоят у светофора.

 После невербального проигрывания, участники тренинга делятся информацией о том, как они поняли друг друга.

**Теоретическая часть:** Невербальная коммуникация

**Цель:** знакомство участников тренинга с теоретическим материалом

**Время:** 15-20 мин (в зависимости от знаний участников теоретическая часть может быть сокращена).

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. Почему же невербальные сигналы так важны в общении?

• 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. Огромное значение невербальных сигналов в деловом общении подтверждается экспериментальными исследованиями, которые гласят, что слова (которым мы придаем такое большое значение) раскрывают лишь 7% смысла, звуки, 38% значения несут звуки и интонации и 55 % - позы и жесты.

Невербальное общение включает в себя пять подсистем:

1. Пространственная подсистема (межличностное пространство).

2. Взгляд.

3. Оптико-кинетическая подсистема, которая включает в себя:

- внешний вид собеседника,

- мимика (выражение лица),

- пантомимика (позы и жесты).

4. Паралингвистическая или околоречевая подсистема, включающая:

- вокальные качества голоса,

- его диапазон,

- тональность,

- тембр.

5. Экстралингвистическая или 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). Кроме того, кинесические и проксемические средства могут выполнять роль метакоммуникативных маркеров отдельных фаз речевого общения (Почепцов, Г. Г. Фатическая метакоммуникация // Семантика и прагматика синтаксических единств. Калинин, 1981. 52стр). Например, снятие головного убора, рукопожатие, приветственный или прощальный поцелуй и т. п.

Т. А. ван Дейк (Ван Дейк, Т. А. Язык. Познание. Коммуникация. М., 1989. 34ст) в качестве одного из уровней анализа высказывания выделяет Паралингвистическую деятельность и относит к ней дейктические и прочие жесты, выражение лица, движение тела и физические контакты между участниками.

В принципе, к невербальной сфере относятся силенциальные и акциональные компоненты общения. Акциональные компоненты представляют собой действия коммуникантов, сопровождающие речь. Например, в ответ на просьбу говорящего что-либо сделать (скажем, включить свет, передать газету и т. д.) адресат может выполнить требуемое действие. Таким образом, невербальные действия могут чередоваться с вербальными в процессе коммуникации. Тем не менее природа таких невербальных действий сугубо поведенческая (практическая).

Невербальными по своей сути являются компоненты и других семиотических систем (например, изображения, явления культуры, формулы этикета и т. д.), а также предметный, или ситуативный, мир . Под ним понимаются объекты, окружающие участников коммуникации, а также ситуации, в которых они заняты.

**Упражнение 6** «Телеграмма»

**Цель:** Отработка навыков взаимодействия с помощью невербальных средств общения, быстроты реакции, внимания.

**Время:** 20-25 минут

**Инструкция:** Все играющие стоят в кругу и держатся за руки.

В центре круга — водящий. Один из игроков говорит: «Я посылаю телеграмму... Наташе...», называя имя одного из игроков. С этим словами он незаметно пожимает руку стоящему слева или справа (только в одну сторону) от него игроку. Сосед передает телеграмму следующему таким же пожатием руки. Когда послание-пожатие дойдет до адресата, он говорит: «Телеграмму получил. Посылаю письмо (перевод, посылку и др.)... Тане». Темп игры постепенно нарастает. Если водящий замечает рукопожатие, он перехватывает телеграмму, а его место занимает тот, чье пожатие было замечено.

Обсуждение: Участники делятся своими впечатлениями и возможностями использования игры в педагогической практике.

**Упражнение 7** «Всеобщее внимание»

**Цель:** развитие умения соединить вербальные и невербальные средства общения; формирование навыков акцентирования внимания окружающих за счет различных средств общения.

**Время:**10-15 минут

Инструкция: всем участникам предлагается выполнить одну и ту же простую задачу. Любыми средствами, не прибегая к физическим действиям, нужно привлечь внимание окружающих. Задача усложняется тем, что одновременно ее выполняют все участники.

Обсуждение итогов: кому удалось привлечь внимание других и за счет каких средств? Какое средство общения наиболее важно при организации процесса коммуникации?

Подведение итогов занятия:

**Упражнение 9** «Свечка»

**Цель:** формирование навыков рефлексии

**Время:** 10-15 минут

**Инструкция:** один из участников берет в руки предмет (ключи, телефон, свеча, маленькая игрушка, мячик и т.п.) и рассказывает всему отряду мнение о проведенном тренинге: что понравилось, какие упражнения запомнились и почему, что приобрел на занятии и т.п.

**Притча «Как наладить общение»**

Молодой, горячий, сильно вспыльчивый юноша и пожилой, очень строгий, сердитый отец семейства обратились к мудрецу за наставлением и советом.

Юноша грешил тем, что очень легко раздражался на людей и в сердцах мог наговорить много обидных слов. Потом он остывал, раскаивался ,просил прощения. Его умудренный жизнью спутник не позволял себе говорить сгоряча, он хорошо знал слабые места людей, поэтому мог отчитать их так рассчитано и жестоко, что они долго приходили в себя. И, конечно, он никогда не просил прощения, потому что считал себя правым и справедливым.

Ни молодой, ни пожилой не видели ничего страшного в своем поведении, ссылаясь на особенности своего характера и своего окружения. Не устраивало их только то, что их не понимали близкие, и не было отношений с людьми того качества, которого им бы хотелось. А поэтому оба они чувствовали себя одинокими и несправедливо обиженными.

Мудрец выслушав их, сказал, что поменять их окружающих он, к сожалению не может, но, если они сами готовы выполнить точно и терпеливо очень сложное задание, то ситуация с отношениями может измениться. Поразмыслив, спутники согласились.

Тогда мудрец велел им закупить досок из самого прочного и драгоценного сорта дерева и построить вместе красивую изгородь. Когда, после серьезных финансовых вложений и нелегких трудов, забор был готов, он дал им большие гвозди и тяжелый молоток и предложил каждый раз, когда они с кем-нибудь ссорятся, забивать гвоздь в доску примерно на ту глубину, какой силы был конфликт и рассказывать друг другу подробности ситуации.

В первые несколько дней гвоздей у юноши было очень много, у пожилого меньше, но забивать ему приходилось глубже. Они оба сбили руки в кровь и изнемогали от усталости, а, слушая рассказы друг друга о происшедшем, сами изумлялись неразумности своих поступков. Потом гвоздей становилось все меньше, и пришли дни, когда не стало вбиваться ни одного гвоздя.

Тогда мудрец дал им клещи и предложил выдернуть свои гвозди. Юноша вытягивал свои легче, но их было много и ему пришлось побегать вдоль забора. Пожилой же тащил свои редкие гвозди с большим усилием. Когда они закончили, изгородь была покрыта множеством дырок разной глубины.

«Посмотрите на дело рук своих, так обстоят дела и в вашей жизни», - сказал мудрец. – «сколько сил и средств стоит построить изгородь отношений, как неблагодарны усилия обидчика, ранящего чужие души, как не просто потом выдернуть гвозди обид и как безнадежно испорчена драгоценная изгородь, ибо дыры от обид остаются в душах навсегда. И, не суть важно, частые и мелкие это обиды или редкие и глубокие – вы все равно окажетесь в дырявых отношениях»

Говорят, с тех пор эти два человека стали просто образцом добрых отношений с людьми, только они почему-то приходили периодически к своей странной изгороди и подолгу у нее стояли. И тех, кто обращался к ним за советом, как строить теплые и близкие отношения, как у них, они тоже приводили туда. А те, в свою очередь, приводили других вопрошающих или рассказывали им об этом. Так эта история дошла и до меня, и я тоже пристально и долго смотрела на дыры в драгоценной, давшейся мне трудом и вложениями изгороди своих отношений.