|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |

**Актуальность игрового тренинга «Эффективные приемы общения»**

Общение людей друг с другом - чрезвычайно сложный и тонкий процесс. Неэффективность в общении может быть связана с полным или частичным отсутствием того или иного коммуникативного умения, например, умения ориентироваться и вести себя в конкретной ситуации. А также может быть вызвана недостаточным самоконтролем, например, из-за неумения справиться с перевозбуждением, импульсивностью, агрессией и т. д. Каждый из нас учится ему в ходе всей своей жизни, приобретая опыт, который часто строится на ошибках и разочарованиях. Можно ли научиться общению, не используя для этого только свой реальный опыт? Да, и сделать это при помощи игры. Игра - это модель жизненной ситуации, в частности общения, в процессе которой человек приобретает определенный опыт. Кроме того, совершая ошибки в искусственной ситуации общения, человек не чувствует той ответственности, которая в реальной жизни неизбежна. Это дает возможность больше пробовать, проявлять творчество, искать более эффективные формы взаимодействия друг с другом и не бояться "поражения"

Несомненным позитивным моментом игровых упражнений является возможность получить оценку своего поведения со стороны, сравнить себя с окружающими и скорректировать свое общение в следующих ситуациях. Следует помнить, что намного легче заметить ошибки, неточности в общении своих близких, сотрудников, руководителей, чем свои собственные.

Многочисленные исследования показывают, что успех человека, работающего в сфере постоянного общения, на 80% зависит от его коммуникативной компетентности. Неумение общаться с окружающими людьми может оказаться одной из решающих причин увольнения или неприема на работу. Статистика говорит, что семеро из десяти уволенных расстаются со своим местом не потому, что не справляются со своими обязанностями, а из-за конфликтов с сотрудниками и руководителями, также восемь человек из десяти не проходят предварительное собеседование с работодателями при приеме на работу по причине неэффективного общения.

Непродуктивность в общении может быть связана как с отсутствием данного умения, так и с трудностью его практической реализации (утомление, невнимание, условия деятельности, особенности ситуации и др.).

Предлагаемый игровой тренинг способствует овладению приемами эффективного общения через игровые компоненты и технику активного слушания.

**Цель игрового тренинга:** повышение коммуникативной компетенции обучающихся и студентов (знакомство с эффективными приемами общения; расширение представлений о способах самоанализа в сфере общения; развитие коммуникативных умений).

**Задачи:**

-раскрытие понятия "общение";

-познакомить с основными видами общения;

-формирование основных навыков эффективного общения;

-определить личные качества, важные для общения;

-актуализировать потребность в развитии коммуникативных навыков каждого обучающегося и студента.

**Методы и приемы:**  словесный (рассказ- объяснение преподавателя); наглядно-иллюстративный (демонстрация картинок); игровой (использование игр); практический (выполнение упражнений).

**Форма проведения**: игровой тренинг

**Оснащение:** компьютер, проектор, музыкальное сопровождение, раздаточный материал для каждого участника.

**Предполагаемые результаты:**

-формирование адекватной самооценки и освоение эффективных поведенческих стратегий с целью регуляции социальных отношений;

-уменьшение факторов, приводящих к чрезмерному напряжению и тревожности;

-формирование навыков адекватного конструктивного поведения.

-развитие навыков доброжелательного общения.

Данный игровой тренинг является эффективным средством воздействия, позволяющим решать широкий круг в области общения, основная цель которых – развитие личностных ресурсов старших подростков в области коммуникативных умений и навыков. На тренинге обучающиеся и студенты отрабатывают навыки инициативности в общении, умение “пристроиться” к партнеру. Подростки могут “примерить” на себя различные модели поведения в конфликтных ситуациях, выбранных из личного жизненного опыта. С помощью проигрывания ситуаций подростки учатся как “правильно” общаться, налаживать контакт, как эффективнее строить и поддерживать беседу.

С помощью игр развивается более глубокое понимание себя, гибкость в общении, открытость, оптимизм.

**Ход игрового тренинга**

**Введение**

- Сегодня мы с вами поговорим о важной стороне нашей жизни-общении. Что же такое общение? Обще́ние — это процесс установления и развития контактов между живыми организмами, порождаемый потребностями совместной деятельности, включающий в себя обмен информацией, обладающий взаимным восприятием и попытками влияния друг на друга. В отличие от простого взаимодействия в процессе общения происходит открытие друг другом самих себя, своих "Я". Общение, будучи сложным социально-психологическим процессом взаимопонимания между людьми, осуществляется по следующим основным каналам: речевой (вербальный - от латинского слова устный, словесный) и неречевой (невербальный) каналы общения. Речь как средство общения одновременно выступает и как источник информации, и как способ воздействия на собеседника. ( ***Приложение: рисунок 2***). Исследования показывают, что в ежедневном акте коммуникации человека слова составляют 7%, звуки интонации-38%, неречевое взаимодействие-55%. ( ***Приложение: рисунок 3***). Жесты при общении несут много информации: в языке жестов, как и в речевом, есть слова, предложения. Богатейший «алфавит» жестов можно разбить на 4 группы:

-эмблемы (специфические привычки человека, связанные с движениями рук (почесывание, подергивание ));

-адапторы (своеобразные заменители слов или фраз в общении);

-регуляторы (это жесты, выражающие отношение говорящего к чему-либо. К ним относят: улыбку, кивок, направление взгляда, целенаправленные движения руками);

-иллюстраторы (это жесты сообщения: указатели, пиктографы, т.е. своеобразные движения руками, соединяющие воображаемые предметы)

( ***Приложение: рисунок 4***)

Основной формой общения является диалог - естественная форма общения с собеседником, предполагающая наличие двух равноправных участников общения. Диалог представляет собой особенно яркое проявление коммуникативной функции языка. Для диалога характерны:

-разговорная лексика и фразеология;

-краткость, недоговоренность, обрывистость;

-простые и сложные бессоюзные предложения;

-кратковременное, предварительное обдумывание. ( ***Приложение: рисунки 5,6,7***)

 Существуют различные виды и техники слушания партнера по общению. В процессе речевого взаимодействия происходит передача информации от одного партнера к другому, которая может быть выражена в следующей схеме: передача информации (говорящий кодирует информацию в словах)- (слушающий раскодирует слова, извлекает информацию) понимание информации. ( ***Приложение: рисунки 8,9***)

 К видам слушания относятся: пассивное слушание, активное слушание, эмпатическое слушание. ( ***Приложение: рисунок 10***)

**Основная часть игрового тренинга**

-Предлагаю вам провести самооценку коммуникативных навыков и умений каждого участника. Ведущий рисует на доске (или вывешивает заранее приготовленный рисунок) "лестницу коммуникативного мастерства". Правый край – «Ас коммуникации», левый – «Полный профан». Задача - найти свое место на этой лестнице и встать туда, в соответствии со своими собственными представлениями. В конце занятия можно повторить эту процедуру с разными вариантами добавлений. Например, каждому из участников проранжировать других по уровню коммуникативных способностей в начале занятия и по его итогу.

Упражнение ***"Лестница коммуникативного мастерства"***

Каждый участник игры на нарисованной на доске лестнице располагает себя в зависимости от своих коммуникативных умений. После того как все расставят на лестнице участников игры происходит обсуждение, почему они расположили себя именно на этом участке лестницы и что мешает при общении с людьми, чтобы добиться более высоких показателей?

-Следующие упражнения познакомят вас с базовыми навыками общения.

 Упражнение, в котором мы рассмотрим с вами навыки невербального общения, называется ***«Разговор через стекло»***. Группа разбивается на пары. Первым номерам дается задание попытаться без слов позвать в кино, вторым - выяснить у первых задание по математике. Причем первые номера не знают, что было предложено вторым, и наоборот. Участники пытаются договориться между собой так, словно между ними находится толстое стекло, через которое они не могут слышать друг друга.

*Обсуждение.* Спросить у участников поняли ли они друг друга, смогли ли договориться. Спросить наиболее успешных игроков, как им это удалось.

Упражнение ***«Разговор в парах на разных дистанциях»*** поможет каждому из вас понять, какая дистанция для общения наиболее комфортна для вас. Участники разбиваются на пары. Им предлагается побеседовать на заданную тему, но при этом вначале они стоят в разных углах комнаты, потом продолжают разговор, стоя вплотную друг к другу. Затем участникам дается возможность занять наиболее комфортную для них дистанцию.

*Обсуждение.* Что ощущали участники игры, когда они чувствовали себя дискомфортно?

Далее можно предложить в качестве домашнего задания подойти к незнакомым людям с любым вопросом (узнать, который час, как пройти куда-либо), при этом устанавливать различные дистанции. Понаблюдать, как реагируют люди на вторжение в их зону психологического комфорта.

Упражнение ***«Рассказчик-наблюдатель-слушатель»*** познакомит вас с понятием активного слушания, а также поможет выделить признаки хорошего и плохого умения слушать друг друга. Группа разделяется на тройки: рассказчик - наблюдатель-слушатель. Рассказчик говорит на заданную тему, слушатель старается применить навыки слушания, наблюдатель по окончании упражнения сообщает, насколько это удалось слушателю. Затем участники меняются ролями.

*Обсуждение.* Отмечаются наиболее успешные участники.

Упражнение ***«Поддерживаю-прерываю»*** поможет выделить роль вербальных и невербальных компонентов в умении начинать, поддерживать и прекращать разговор. Упражнение проводится в центре группы, когда один из участников пытается начать разговор, а другой должен поддержать его или отказаться. Остальные наблюдают и оценивают.

*Обсуждение.* Выводы о том, как лучше начинать разговор в разных ситуациях, как его поддерживать и как завершать.

Упражнение ***«Захват инициативы в диалоге»***. Двое участников садятся в центре круга. Один из них начинает диалог с произвольной реплики. Второй должен подхватить разговор, но при этом постараться как можно быстрее переключить собеседника на свою тему.

*Обсуждение.* Отмечаются наиболее успешные участники.

В конце тренинга рекомендуется повторить упражнение «Лестница коммуникативного мастерства» и обсудить полученные результаты с участниками тренинга.

**Подведение итогов тренинга**

В результате были отмечены позитивные изменения коммуникативных навыков подростков. Полученные в процессе тренинга навыки используются подростками в повседневной жизни. Используемая для диагностики методика ***«Лестница коммуникативного мастерства»*** показала положительную динамику изменения самооценки подростков. Многие ребята стали более открытыми в общении, достаточно легко идут на контакт, сами активно пытаются завязать новые знакомства, и большинству это удается. Те, кто в начале тренинга были зажаты, боялись проявить себя, в конце тренингового процесса стали смелее проявлять свою индивидуальноcть.

**Список литературы:**

1. Большаков В.Ю. Психотренинг. СПб, 2008.

2. Гиппиус С.В. Гимнастика чувств. Тренинг творческой психотехники. М., 2007.

3. Жуков Ю.М., Петровская Л А., Растянников П. В. Диагностика и развитие компетентности в общении. М.: Изд-во Московского ун-та, 2010.

4. Игры: обучение, тренинг, досуг / Под ред. В.В. Петрусинского. М.: Новая школа, 2009.

5. Мелибруда Е.Я. Ты - Мы. Психологические возможности улучшения общения М.: Прогресс, 2006.

6. Пиз А. Язык телодвижений. Н. Новгород: Ай Кьо, 2008.

7. Петровская Л.А. Компетентность в общении. Социально-психологический тренинг. М., Изд-во Московского ун-та, 2009.

Стили коммуникации

Искусство общения

(раздаточный материал)

Определение стиля коммуникации

*Часть первая*

***Обведи кружком одно из двух понятий, находящихся в каждой строке, которая тебя характеризует. Не пропуская ни одной строчки.***

***Подведи итог под каждым столбцом по-отдельности.***

|  |  |
| --- | --- |
| ***Официальный*** | ***Неофициальный*** |
| Методичный | Случайный |
| Обдумывающий | Спонтанный |
| Организованный | Беспорядочный |
| Скрытный | Выражающий себя |
| Ориентированный на цели | Ориентированный на отношения |
| Взвешивающий | Импульсивный |
| Отдаляющий от себя при общении | Приближающий к себе при общении |
| Сдержанный | Полный жизни |
| Владеющий собой | Выражающий чувства |
| Систематичный | Без системный |
| Замкнутый | Общительный |
| Жесткий | Гибкий |
| Официальный | Неформальный |
| Рациональный | Эмоциональный |
| Напряженный | Расслабленный |
| Недоступный при общении с незнакомыми людьми | Доступный при общении с незнакомыми людьми |
| Сосредоточенный | Рассеянный |
| Дисциплинированный | Свободный |
| Логичный | Творческий |
| **Итого:** | **Итого:** |

Определение стиля коммуникации

*Часть вторая*

***Обведи кружком одно из двух понятий, находящихся в каждой строке, которая тебя характеризует. Не пропуская ни одной строчки.***

***Подведи итог под каждым столбцом по-отдельности.***

|  |  |
| --- | --- |
| ***Пассивный*** | ***Активный*** |
| Присоединяющийся | Лидирующий  |
| Сомневающийся | Готовый к действиям |
| Вникающий | Бросающий вызов |
| Стеснительный | Решительный |
| Сосредоточен на себе | Сосредоточен на внешнем мире |
| Тихий | Шумный |
| Дополняющий | Инициативный |
| Отступающий | Настойчивый |
| Слушающий | Говорливый |
| Сдержанный | Импульсивный |
| Спрашивающий | Заявляющий о себе |
| Скромный | Открытый |
| Соглашающийся | Спорящий |
| Находящийся под влиянием | Влияющий |
| Инертный | Оказывающий сопротивление |
| Скрывающий эмоции | Высказывающийся |
| Уходящий от контакта | Идущий на контакт |
| Предпочитающий одиночество  | Предпочитающий общество  |
| Избегающий действий | Активный |
| **Итого:** | **Итого:** |

**Анализ типов коммуникаций**

**Таблица типов коммуникации**

|  |
| --- |
| НЕОФИЦИАЛЬНЫЙ |
| АКТИВНЫЙ |  |  | 20 |  | ПАССИВНЫЙ |
|  |  | 10 |  |
| 20 | 10 | 0 10 |  20 |
|  |  | 10 |  |
|  |  | 20 |  |
| ОФИЦИАЛЬНЫЙ |

**Инициатор**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Как с тобой знакомиться?
 |  |
| 1. Как и когда к тебе обращаться?
 |  |
| 1. Как назначать с тобой встречу?
 |  |
| 1. В какой форме ты лучше всего воспринимаешь информацию?
 |  |
| 1. Как выразить тебе признательность?
 |  |
| 1. В какой форме тебе лучше высказывать критику?
 |  |
| 1. Что вызывает у тебя гнев?
 |  |
| 1. Как вернуть тебе хорошее настроение?
 |  |
| 1. Что влияет на принятие твоего решения?
 |  |
| 1. Чего ты боишься?
 |  |
| 1. Что ты ценишь?
 |  |
| 1. Чему тебе стоит научиться?
 |  |
| 1. Как привести тебя к лучшим результатам?
 |  |
| 1. Как с тобой говорить?
 |  |

**Целенаправленный**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Как с тобой знакомиться?
 |  |
| 1. Как и когда к тебе обращаться?
 |  |
| 1. Как назначать с тобой встречу?
 |  |
| 1. В какой форме ты лучше всего воспринимаешь информацию?
 |  |
| 1. Как выразить тебе признательность?
 |  |
| 1. В какой форме тебе лучше высказывать критику?
 |  |
| 1. Что вызывает у тебя гнев?
 |  |
| 1. Как вернуть тебе хорошее настроение?
 |  |
| 1. Что влияет на принятие твоего решения?
 |  |
| 1. Чего ты боишься?
 |  |
| 1. Что ты ценишь?
 |  |
| 1. Чему тебе стоит научиться?
 |  |
| 1. Как привести тебя к лучшим результатам?
 |  |
| 1. Как с тобой говорить?
 |  |

**Эмоциональный**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Как с тобой знакомиться?
 |  |
| 1. Как и когда к тебе обращаться?
 |  |
| 1. Как назначать с тобой встречу?
 |  |
| 1. В какой форме ты лучше всего воспринимаешь информацию?
 |  |
| 1. Как выразить тебе признательность?
 |  |
| 1. В какой форме тебе лучше высказывать критику?
 |  |
| 1. Что вызывает у тебя гнев?
 |  |
| 1. Как вернуть тебе хорошее настроение?
 |  |
| 1. Что влияет на принятие твоего решения?
 |  |
| 1. Чего ты боишься?
 |  |
| 1. Что ты ценишь?
 |  |
| 1. Чему тебе стоит научиться?
 |  |
| 1. Как привести тебя к лучшим результатам?
 |  |
| 1. Как с тобой говорить?
 |  |

**Аналитик**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Как с тобой знакомиться?
 |  |
| 1. Как и когда к тебе обращаться?
 |  |
| 1. Как назначать с тобой встречу?
 |  |
| 1. В какой форме ты лучше всего воспринимаешь информацию?
 |  |
| 1. Как выразить тебе признательность?
 |  |
| 1. В какой форме тебе лучше высказывать критику?
 |  |
| 1. Что вызывает у тебя гнев?
 |  |
| 1. Как вернуть тебе хорошее настроение?
 |  |
| 1. Что влияет на принятие твоего решения?
 |  |
| 1. Чего ты боишься?
 |  |
| 1. Что ты ценишь?
 |  |
| 1. Чему тебе стоит научиться?
 |  |
| 1. Как привести тебя к лучшим результатам?
 |  |
| 1. Как с тобой говорить?
 |  |