Заговори, чтобы я тебя увидел.

 Сократ

**(слайд 1)**

Добрый день уважаемые коллеги и участники семинара!

**-** Современный урок предполагает наличие у педагога коммуникационных навыков, которые я предлагаю вам в ходе игры проработать или активизировать.

1. ВОСТОЧНЫЙ РЫНОК. **(слайд 2)**

– Помните картину восточного рынка в музыкальной сказке «Али—Баба и сорок разбойников»? С какими ассоциациями связываете вы словосочетание «восточный рынок»?

– *Крики…*

– *Запах еды и пряностей…*

– *Яркость, буйство красок…*

– *Бойкая торговля, попытки купить дешевле, продать дороже…*

**Восточный базар
На восточном базаре шум…
На восточном базаре гам…
Продавцы кричат тут и там:
- Подходи и отведай сам.

Цукаты, халва, рахата –лукум -
Восточная сладость дурманит ум.
Горячих лепёшек блестит гора,
Самса из тандыра нежна и вкусна.

Ароматные пряности: кумин-зира,
Шафран, имбирь, есть куркума…
Шашлык, шурпа и дивный плов -
Достойны самых лучших слов…

Восточный базар, словно улей бурлит …
Соблазнов сполна – голова заболит…
Базар – это город, особый здесь мир …
Восточный базар - «фантазийный сапфир»\***

– Замечательно!

***Инструкция:*** итак, через несколько минут мы попадем с вами на настоящий рынок. В разных культурах, в разных странах рынки отличаются друг от друга. Но везде рынок является символом общения, деятельности, активной жизни.

- Каждый получил лист бумаги и карандаш/ручку.

(40 листочков и 40 ручек/карандашей)

- Складываем лист пополам (показываю) по горизонтали и разрываем на две половинки. Их в свою очередь опять сгибаем пополам и разрываем. Получили по четыре куска бумаги. На**каждом** из листочков разборчиво и крупно напишите свое имя и фамилию. Теперь**каждую** «записку» по отдельности сложим текстом внутрь несколько раз. Подготовленные записки со своими именами положите, пожалуйста, в **чашу**.

**(Горка записок, сложенных в чашу, тщательно перемешивается.)**

– Вот теперь, когда все приготовления закончены, мы с вами и отправимся на восточный рынок.

- По моему хлопку все имеют право подойти к чаше, взять 4 записки с именами. Затем, в течение пяти минут, вам придется уговорами, спорами, путем обмена… найти и вернуть себе – «купить» – все 4 листочка с вашим именем. Через пять минут рынок закроется, так что советую поспешить. Первые три «покупателя», которым удастся быстрее всех вернуть себе дорогой товар, подойдут ко мне со своими записками.

-Вопросов нет?!

-Начали! (восточный танец) **(слайд 3)**

…Игра начинается.

- Осталось 3 минуты до «закрытия рынка».

- Осталось 2 минуты до «закрытия рынка».

- Осталось 1 минута до «закрытия рынка».

(Она сопровождается активнейшим контактом между игроками, криками, смехом и т. д. Я время от времени поддерживаю накал страстей, объявляя, сколько минут осталось до «закрытия рынка».) **(слайд 4)**

- Вот наши три победителя…. Молодцы!

**ОБСУЖДЕНИЕ**

• Что вам понравилось, а что – нет в этой игре?

• Какую тактику вы использовали во время «торга»: активный поиск, ожидание встречных предложений, взаимный обмен, попытку обмануть партнера…?

• Попытайтесь теперь назвать имена участников, которые вам удалось запомнить.

- Итак мы уже с Вами начали прорабатывать коммуникативные навыки, к ним относятся: **(слайд 5)**

• умение вступать в контакт;

• навыки приема, понимания и передачи информации;

• внимание к содержанию и форме коммуникации, внимательность к партнеру;

• эмпатичность;

• позитивный настрой;

• гибкость мышления;

• креативность, творческая энергия;

• заинтересованность в эффективной коммуникации.

- Коммуникации можно учиться, и для этого предлагаем провести коммуникационную эстафету, где будем развивать навыки внимательного слушания; отследим умение пользоваться для эффективной коммуникации интонацией, темпом речи, высотой звуков, языком жестов, мимикой, телом; потренироваться в поиске и использовании инструментов для убедительного и яркого выступления, общения с аудиторией.

2. КОММУНИКАЦИОННАЯ ЭСТАФЕТА «ДЕРЖИ УХО ВОСТРО!» **(слайд 6)**

**Ресурсы:** 13 карточек с «инструментами» из арсенала «Слушателя», доска для записи, фломастеры.

#### **Инструкция: - Сейчас в ходе эстафеты потренируем навыки** настоящего Слушателя (слушателя с большой буквы) – это человек, который максимально развил навыки эффективной коммуникации. Как и любой профессионал, он обладает своим набором приемов и техник. Сейчас в игре «Держи ухо востро!» каждый из вас сможет узнать или вспомнить, если эти приемы для него знакомы, часть приемов из арсенала Слушателя.

 - Давайте разберём эти техники: **(слайд 7)**

**УГУ—ПОДДАКИВАНИЕ** («ага», «угу», «да—да», «ну», кивание головой и т. п.).

**ЭХО** – повторение последних слов собеседника.

**ЗЕРКАЛО** – повторение текста собеседника, можно менять порядок слов. «И тут он потерял сознание и сполз на тротуар…» – «Сполз на тротуар!»

**ПАРАФРАЗ** – передача содержания высказывания партнера другими словами.

**НАВОДЯЩИЕ ВОПРОСЫ** – вопросы типа «Что—где—когда—почему—зачем», расширяющие сферу, затронутую говорящим. (Будьте внимательны, нередко такие вопросы являются, по существу, уводящими от линии, намеченной рассказчиком.)

**ПОБУЖДЕНИЕ** – междометия и другие выражения, побуждающие собеседника продолжить прерванную речь («Ну и?..», «Ну и что дальше?», «Давай—давай» и т. п.).

**ВЫСКАЗЫВАНИЯ:** «Я отлично вас понимаю!», «Ну, это элементарно, что тебе здесь непонятно!?»

**УТОЧНЯЮЩИЕ ВОПРОСЫ** – вопросы типа «Что ты имел в виду, когда назвал этот прием наиболее действенным?»

**ОЦЕНКИ, СОВЕТЫ –** «Я бы на твоем месте…», «Ей необходимо думать о себе!», «Хочу сказать тебе: оставь все как есть, отступись!!!»

**ПРОДОЛЖЕНИЯ** – когда слушающий вклинивается в речь и пытается завершить фразу, начатую говорящим, «подсказывает слова».

**ВЫРАЖЕНИЕ ЭМОЦИИ** – «ух», «ах», «здорово», смех, «ну и ну!», «скорбная мина» и пр.

**НЕРЕЛЕВАНТНЫЕ И ПСЕВДОРЕЛЕВАНТНЫЕ ВЫСКАЗЫВАНИЯ**– высказывания, не относящиеся к делу или относящиеся лишь формально («…А в Гималаях все иначе» – и следует рассказ о Гималаях, «Кстати, о музыке…» – и следует информация о гонорарах известных музыкантов).

 - Я предлагаю каждому вытянуть из колоды карточку. На каждой карточке записан один навык слушания. После того как вы прочитаете текст на карточке, у вас будет несколько минут для подготовки, а потом мы станем свидетелями коммуникационной эстафеты. Сидящий от вас слева игрок начнет разговор с вами, а вы будете слушать его, активно используя прием, записанный на вашей карточке. Диалог закончится тогда, когда ваш партнер сможет безошибочно определить текст вашей карты. Тогда карта «идет в отбой», а вы начинаете новый диалог со своим соседом справа.

**Например:**

- Представьте, что вы вытащили карточку со словами «ВЫРАЖЕНИЕ ЭМОЦИЙ». Когда ваш сосед начнет с вами разговор, то на все его обращения к вам вы должны будете реагировать преувеличенно эмоционально:

– ...И в этот момент хлынул дождь, а я без зонтика!

– Какой ужас! – восклицаете вы. – Ах!!! Как же ты справился?

– Начал искать какую—то будку или навес, – продолжает ваш собеседник. – Хорошо, что неподалеку была крытая автостоянка.

– Здорово, я так рад за тебя! – расплываясь в широченной улыбке, заявляете вы, и, может быть, для убедительности, хлопаете товарища ободряюще по плечу.

 Завершив круг, мы все будем знать об эффективной коммуникации гораздо больше, чем раньше. **Если вы будете внимательны, то без труда найдете в «арсенале» активного Слушателя несколько «инструментов», попавших туда по ошибке!** Сделано это специально, чтобы ваше внимание было обострено в ходе всей игры. (карточки диалога и техники)

Успехов! **(слайд8)**

**Обсуждение**

• Что вам запомнилось из проведенной игры?

• Вспомните те приемы активного слушания, которые в определенных (каких?!) условиях могут превратить вашу беседу из эффективной в «провальную».

3. САУНДТРЕК.

Только интонация убеждает! **(слайд 9)**

 **- И сейчас мы будем** развивать умение пользоваться интонацией, темпом речи, высотой звуков, всем арсеналом вербальной коммуникации; потренируемся в поиске и использовании инструментов для убедительной и яркой речи; сконцентрируемся на партнере, подстройке речи под невербальные средства коммуникации.

### ХОД ИГРЫ

- Мы поработаем группами в этом упражнении, предлагаю вам в группе просмотреть видеосюжет. Всего их 4. **(4 ноутбука с видеосюжетами)** (выключаю звук )

- Теперь я прошу Вас выполнить функции дублера. Распределить роли, кто кого будет озвучивать в фрагменте. (после первого предварительно—ознакомительного просмотра)

-Голос и манера говорить содержат для внимательного собеседника первичную незамаскированную информацию о партнере по общению. По громкости речи, ее скорости, отчетливости, высоте голоса и его тембру можно понять душевное состояние того, с кем вы разговариваете, а это для общения очень важно.

- Обратите внимание на:

**ГРОМКОСТЬ РЕЧИ (слайд 9)**

служит хорошим показателем жизненной энергии и происходящей от нее уверенности.

 **СКОРОСТЬ РЕЧИ**

всегда соответствует темпераменту и так называемому темпу жизни человека. Если он **говорит быстро,** напористо, завершая мысль, значит, он энергичен, реактивен, из тех, кто сначала делает, а потом думает. А если человек **говорит медленно,** как бы взвешивая каждое слово, – он нетороплив, обстоятелен, тщательно анализирует ситуацию, обдумывает каждый свой шаг. Это свойство ученых и политиков. Обратите внимание – среди политиков, за редким исключением, нет быстро говорящих.

**ВЫСОТА ГОЛОСА**

Так же как его громкость и скорость речи, является показателем внутреннего состояния собеседника. Когда у человека **высокий пронзительный голос,** это может означать, что он испытывает волнение или страх. **Низкий тембр** голоса, наоборот, говорит о спокойствии и достоинстве собеседника, который знает себе цену.

**ОТЧЕТЛИВОСТЬ РЕЧИ СОБЕСЕДНИКА**

Ясное и четкое произнесение им слов свидетельствует о его внутренней дисциплине и потребности точно выразить другому свое мнение.

**ОКРАСКА ЗВУЧАНИЯ**

…Интонации, отражающие психологические черты, так же индивидуальны, как узоры на пальцах. Только актеры могут управлять своими интонациями. У остальных же они безошибочно выдают, что собой представляет человек: добрый он или злой, скромен или чванлив, уважает людей или **относится к ним свысока.**

**ОКРАСКА ГОЛОСА**

Складывается из смешения «головных» и «грудных» тонов. Их соотношение зависит от степени эмоционального участия: когда властвует разум – преобладает «головной» тон, когда человек во власти эмоций – «грудной». Всем известно, что голос может восприниматься как «мягкий» или «твердый», «теплый» или «холодный».

 - Итак, сейчас предлагаю приступить к озвучиванию фрагмента, время составляет ровно 5 минут.

- Начнём просмотр фрагментов с 1 группы (включаю 1 видеофрагмент) и т. д. все 4 группы. (После каждой «озвучки» включаю оригинал).

- Что понравилось в данном упражнение?

 «ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ КОНТАКТ» **(слайд 10)**

- И одним из важных факторов в коммуникации является – психологический контакт.

Почаще улыбайтесь людям и разговаривайте с ними. Это элементарно, не так ли? Чтобы нахмуриться, нужно задействовать 72 мускула, а чтобы улыбнуться – 14. Вспомните: улыбка – первое, что вы замечаете у других.

Самая большая роскошь на свете – это роскошь человеческого общения.

Антуан де Сент—Экзюпери