**Семинар – тренинг Школы актива «ЛИДЕР»  
 26.04.2012  
Тема «Давайте общаться!»**

**Цели и задачи:**

* познакомить с понятием «общение», показать его значение в жизни человека;
* дать представление о вербальных и невербальных средствах общения, их функциях;
* показать роль невербальных средств общения;
* способствовать формированию навыков невербального общения;
* воспитывать у детей доброжелательность, искренность в общении с окружающими;
* развивать коммуникативные способности;
* продолжать работу по знакомству и сплочению актива для дальнейшей совместной работы.

Оборудование и атрибуты:

- бейджики;

- стулья;

- мячик;

- репродукция картины В.Е. Маевского «Приезд учительницы в деревню»;

- компьютер, проектор и экран.  
Участники: обучающиеся Школы актива «Лидер».

ХОД ЗАНЯТИЯ:

**1 этап: Вводный.**

*Участники сидят в кругу.*

Здравствуйте, ребята! Мы собрались с вами на последнее в этом учебном году занятие Школы актива «Лидер». Впереди у вас каникулы, возможно кто-то из вас отправиться в путешествие. А пока мы просто помечтаем и совершим путешествие в своих фантазиях. А отправлять в путешествие в различные места земного шара мы будем друг друга. И в этом нам поможет мячик. Я брошу его кому-нибудь из вас, назвав имя, и укажу место, в которое я вас отправляю. А тот человек, который получил мяч, назовёт 3 вещи, предмета, которые он взял бы с собой. Потом он отправит куда-нибудь следующего, бросив мяч и назвав имя, и т.д.

*(Выполнение упражнения)*

Отлично мы попутешествовали. Ребята, кто остался доволен тем местом, куда его отправили? Желаю вам в будущем совершить реальное путешествие! А здесь и сейчас мы приступаем к теме нашего занятия.

**2 этап: Работа по теме семинара.**

Итак, представьте, что вы находитесь на необитаемом острове в совершенном одиночестве. Первая ваша реакция на то, что вы одни и вам не придёт помощь со стороны? Как долго вы смогли бы находиться без общения? Для чего вам нужно общение? Что такое общение?

*(Ответы ребят)*

Всем известно, что без воздуха человек сможет прожить всего несколько минут, без воды и без пищи - несколько дней. На самом деле и без общения человеку прожить сложно. Человек – существо социальное. Ребёнок рождается и сразу попадает в общество людей. Взаимодействие с себе подобными необходимо человеку для нормального самочувствия, психологического комфорта, ощущения счастья. Очень важной потребностью человека является потребность в общении. Только в общении с другими людьми происходит развитие личности.

Скажите, всегда ли ваше общение с другими людьми бывает успешным и вызывает положительные эмоции?

Нужно ли учиться общению? Как вы считаете, для чего и для кого это нужно?

*(Ответы ребят)*

Тема нашего занятия «Давайте общаться!» Сегодня мы познакомимся с формами, функциями, стратегиями общения, поговорим о средствах общения и их роли. А также проверим, как вы владеете средствами невербального общения. И конечно, будем общаться, общаться и общаться!

А начать я хочу с притчи.

*В одном монастыре жили два брата. Один был очень умен, а второй был глуп и одноглаз. В этом монастыре было правило, принимать путников на ночь только в том случае, если они выигрывали диспут.*

*И вот однажды вечером к ним постучался странствующий монах. Старший брат был очень занят и отправил младшего и сказал ему:*

*– Сядешь напротив и молчи.*

*Младший ушел.*

*Прошло время. Вдруг вошел странствующий монах и поклонившись сказал:*

*Я преклоняюсь перед великой мудростью Вашего брата и вынужден уйти.*

*– Хорошо, но как прошла ваша беседа?– спросил старший брат.*

*– Мы сели напротив друг друга и долго молчали. Потом я показал Вашему брату один палец, имея ввиду, что Будда великий учитель. На что мне Ваш брат показал два пальца, имея ввиду, что велик Будда и его учение. Тогда я показал Вашему брату три пальца, имея ввиду, что велик Будда, его учение и мир, который нас окружает. И тут Ваш мудрый брат превзошел меня – он показал мне кулак, имея ввиду, что Все едино, – и монах ушел.*

*Через какое-то время вернулся младший брат очень сердитый и старший его спросил:*

*– Почему ты сердит?*

*– Я чуть не избил этого странствующего монаха.*

*– Но почему? Как прошла ваша беседа?*

*– Как ты и сказал, я сел и долго молчал. Потом он мне показал один палец, имея ввиду, что у меня один глаз. Тогда я, как гостеприимный хозяин показал ему два пальца, имея ввиду, что у него-то их два. Но он продолжал дразнить меня и показал три пальца, имея ввиду, что на двоих у нас всего три глаза. И тогда я показал ему кулак, предупреждая его о том, что если он будет продолжать в том же духе, то я с ним буду драться.*

Общение - это специфическая форма взаимодействия человека с другими людьми.

Попробуйте назвать 2 основные формы общения.

*(Ответы ребят)*

Общение бывает вербальным, т.е. речевым, и невербальным – неречевым.

Функции вербального общения:

1. Обмен информацией между людьми.

2. Организация взаимодействия между людьми.

3. Восприятие друг друга партнерами по общению.

Но, ребята, общаетесь ли вы одинаково и с родителями, и со сверстниками, и с продавцом в магазине?

*(Ответы ребят)*

Здесь уместно поговорить о стратегиях вербального общения. Стратегия вообще - это крупномасштабное действие. В стратегии вербального общения выделяют:

1. Открытое - закрытое

2. Монологическое - диалогическое

3. Ролевое – личностное

**Открытое общение** - это желание и умение выразить свою точку зрения и готовность учесть позиции другого человека. **Закрытое общение** - это нежелание либо неумение выразить свою точку зрения и отношение. Но закрытое общение оправданно в конфликтных ситуациях.

**Монологическое общение** - речь человека в форме монолога. **Диалогическое общение** - речь двух и более людей.

**Ролевое общение** - общение людей, исходящее из их социальной роли. **Личностное общение** - общение по душам.

Ребята, как вы считаете: к какой стратегии общения будет относиться:

а) разговор двух подруг (диалогическое, личностное, открытое)

б) общение начальника и подчиненного (диалогическое, ролевое, открытое/закрытое)

в) рассказ артиста со сцены своей автобиографии (монологическое, ролевое, открытое)?

При вербальном общении не вся информация передается в сохранности, часть ее теряется. Мы с вами сейчас в этом убедимся благодаря эксперименту, который сейчас проведём. Для этого мне нужны 4 добровольца, считающих, что у них хорошая слуховая память.

*Эксперимент*

*Все добровольцы выходят за дверь. По приглашению входит первый. Ведущий даёт ему картину В.Е. Маковского «Приезд учительницы в деревню» и предлагает подробно описать её. Затем картина убирается, приглашается второй участник. Первый должен подробно рассказать второму, что за картину он видел и что на ней изображено. Второй рассказывает третьему, третий – четвёртому. Рассказ последнего сравнивается с оригиналом.*

А теперь давайте поговорим об общении невербальном. Психологи установили, что в процессе общения в акте коммуникации 7 % занимают слова, 38% звуки и интонации, 55% бессловесные знаки. В этом «немом» языке очень много средств:

**Околоречевые** (интонации, громкость, тембр, ритм, высота звука, качество голоса и др.) Голос содержит в себе очень много информации о хозяине. Опытный специалист по голосу сможет определить возраст, местность проживания, состояние здоровья, характер и темперамент его обладателя.

Хотя природа и наградила людей уникальным голосом, окраску ему они придают сами. Те, кому свойственно резко менять высоту голоса, как правило, бодрее, общительнее, увереннее, компетентнее и гораздо приятнее, чем люди, говорящие монотонно.

**Надречевые** (речевые паузы, смех, плач, покашливания, вздохи и др.)

**Такесика** Изучает прикосновения в ситуации общения. К такесическим средствам общения относятся динамические прикосновения в форме рукопожатия, похлопывания, поцелуя. Доказано, что динамические прикосновения являются биологически необходимой формой стимуляции.

**Движения** (жесты, мимика, пантомимика, походка, общая манера поведения, особенности одежды и др.)

*Ситуации*

*1). «На улице». Прохожий спрашивает вас, как пройти к кинотеатру. А*

*кинотеатр совсем рядом, напротив. Какой жест вы используете,*

*отвечая прохожему?*

*2). Идя домой, поздно вечером, вы видите своих знакомых, которые идут  
на каток. Они тоже вас увидели и приглашают пойти с ними. У вас нет*

*настроения. Какие жесты и какую мимику используют ваши знакомые, а*

*какую – вы, чтобы отказаться?*

*3). Вы решаете задачу, усиленно думаете. Какие жесты вы при этом используете?*

*4). Вы пришли домой в отличном настроении и молча сообщаете близким,*

*что у вас всё отлично. С помощью какого жеста?*

*5). Подруга приготовила экзотическое блюдо из морепродуктов, она очень старалась и предлагает вам попробовать его, но вы не любите морепродукты. И молча отказываетесь. Какие жесты и мимику вы при этом используете?   
6). «На рыбалке». Рыба только начала клевать, и в этот момент подходит друг.   
Как вы предупредите его, чтобы он не шумел?*

**Дистанция** Большое значение при общении людей друг с другом, имеет их расположение в пространстве, т.е. дистанция или зона общения. Выделяют интимную зону (15 - 45 см) допускаются лишь близкие, хорошо знакомые люди. Для этой зоны характерны негромкий голос, прикосновения, доверительность. Нарушение интимной зоны влечет за собой такие изменения, как учащение сердцебиения, кровь приливает к голове, увеличивается выброс в кровь адреналина - возбуждающего, стрессового гормона.

Личная зона (45 - 120см) - беседа с друзьями, коллегами. Характерен лишь зрительный контакт.

Социальная зона (120 - 400 см) - официальные встречи в кабинетах, преподавательских, т.е. с теми, кого не очень хорошо знают.

Публичная зона (более 400 см) - общение в большой группе людей, в лекционной аудитории, на митинге и т.п.

**Глаза** Основа для настоящего общения может быть установлена только тогда, когда вы общаетесь с человеком с глазу на глаз. Если при общении с одними людьми вы чувствуете себя уютно, то с другими вы чувствуете себя неуютно и недоверчиво. Рассмотрим несколько взглядов:

Деловой взгляд. Ведя деловые переговоры, представьте, что на лбу вашего собеседника находится треугольник. Направив свой взгляд на этот треугольник, вы создаете серьезную атмосферу, и другой человек чувствует, что вы настроены по- деловому. При условии, что ваш взгляд не опускается ниже глаз другого человека, вы сможете контролировать ход переговоров при помощи взгляда.

Социальный взгляд. Если ваш взгляд опускается ниже уровня глаз другого человека, создается атмосфера социального общения. Эксперименты по исследованию особенностей взгляда показали, что во время социального общения глаза тоже смотрят на символический треугольник на лице человека, в данном случае расположенный на линии глаз и области рта.

Интимный взгляд. Этот взгляд проходит через линию глаз и спускается ниже подбородка на другие части тела собеседника. При тесном общении этот треугольник опускается от глаз до груди, а при отдаленном - от глаз до промежности. Мужчины и женщины при помощи этого взгляда показывают свою заинтересованность к человеку, а если он тоже заинтересован, то он ответит тем же взглядом.

Прикрытые веки. Больше всего нас раздражают люди, которые во время разговора опускают веки. Этот жест подсознательный и является попыткой человека убрать вас из поля своего зрения, потому что вы ему надоели или стали неинтересным, или он чувствует свое превосходство над вами. При нормальной частоте моргания 6-8 раз в минуту, веки этого человека закрываются на секунду или больше, как будто человек моментально стирает вас из своей памяти.

***Игра «Стражники и пленники».*** *«Пленники» сидят на стульях в кругу, за каждым из них стоит «Стражник». Задача «пленников» с помощью взглядов «договориться» о побеге (поменяться местами) так. Чтобы «стражники» не догадались. Задача «стражников» не допустить побега.*

Подводя итог, хочу обратить ваше внимание на то, что сила слова, конечно, беспредельна и роль слова в общении велика, но мимика, поза, взгляды и жесты – далеко не мелочи в общении, общение начинается именно с них. И чтобы общение приносило пользу и радость, нужно усвоить несколько несложных правил:

* Будьте вежливы, и у вас будет много друзей, все окружающие люди будут уважать вас.
* Будьте внимательны; не забывай приветствовать людей при встрече, благодарить и прощаться.
* Называйте друзей по имени, и они будут к вам обращаться так же.
* К взрослым людям обращайтесь уважительно, на “вы”.
* Умейте внимательно слушать других, и вы узнаете много нового.
* Умейте поставить себя на место другого, и вы сможете понять его.
* Чаще улыбайтесь людям. Улыбка располагает к вам окружающих людей, создает благоприятный эмоциональный настрой, вызывает у других стремление общаться с вами.

Соблюдая эти правила, вы будете получать от общения только положительные эмоции.

**3 этап: Рефлексия. Подведение итогов.**

*Рефлексия по кругу, продолжая фразу: «Это занятие…» или «Сегодня я…»*

*Заполнение опросников.*

Спасибо большое, ребята, за работу, общение. И помните

***«Единственная настоящая роскошь - это роскошь человеческого общения».***

*Антуан де Сент-Экзепюри*

Я желаю вам здоровья, улыбок, хорошего настроения и приятного общения! До новых встреч в новом учебном году!