

Попробуйте- и у вас получится!

Общение и развитие
коммуникативных
умений.
(практикум)

Цели: овладеть социально- психологическими знаниями, практическими приемами построения общения в различных условиях; развивать способности анализа ситуаций, характерных при общении с людьми, и понимание того, что успешность общения обеспечивается межличностным взаимодействием, а не индивидуальными усилиями.

- **Организация учебного помещения:** столы образуют полукруг. Стол учителя занимает положение внутри полукруга. Участники обращены лицом к учителю.
- **Деятельность учителя:** аргументированное изложение вопросов; организация и проведение свободной дискуссии, совместного анализа того, что происходило в различных ситуациях общения. Подведение учащихся к самоанализу поведения и технике исполнения каждого приема. Создание атмосферы доверия и поддержки: каждый должен чувствовать, что его никто не собирается оценивать, осуждать, перестраивать.

В своем классе я давно хотела провести такой тренинг, но боялась, что возникнет неприязнь среди учеников. В 10 классе ребята стали взрослее, доброжелательнее по отношению друг к другу. Свои и чужие поступки могут оценить принципиально правильно, не обидев никого.

Через год, покинув школу, им придется влиться в другой коллектив. Упражнения и качества, с которыми они познакомились на классном часу, многим поможет в жизни: и для создания семьи, и кто-то будет учиться в институте, мальчики служить в армии. Цель при проведении классного часа была познакомить с качествами для межличностных отношений в идеале. Ребята должны выявить у себя эти качества, которые им присущи на данный момент. Они прекрасно понимают, что эти качества должны быть в комплексе в зависимости от данной ситуации. В данный момент почти все ребята выбрали «аутентичность».

Ход практикума

- Основы установления контакта.

Учитель предлагает учащимся обсудить вопросы:

- До какой степени, как им представляется, проблему делового общения можно решить посредством обучения?
- Чего каждый ученик ожидает от предстоящих занятий? Что приобрести, сформировать, развить, улучшить в коммуникативном поведении?

Упражнение №1. « Умею отказать, не обидев человека»

Одному из учеников дается задача:

1. Выберите 6 человек из класса, попросите их пересесть на стулья в центре кабинета;
2. Отберите из них 3 человека, а остальным объясните, почему вы их не выбрали. Но надо это так объяснить, чтобы сохранить с ними хорошие отношения.

Анализ поведения участника.

Обращение к группе: проследите за логикой доводов. Сумел ли участник, отвергнув 3 учеников, не обидев их? С кем из троих невыбранных участников он поступил психологически более правильно?

Упражнение №2 « Способы вступления в деловой контакт»

Участники делятся на пары. Каждая пара размещается в кабинете там, где могла бы свободно разговаривать вполголоса, не мешая остальным. Ученики по очереди рассказывают друг другу о своих привычках психологических способах вхождения в деловой контакт, приводят примеры.

Совместный анализ строится по вопросам:

1. Находят ли они способы вступления в деловой контакт?
2. Происходит ли поиск общего интереса с партнером?

Затем проводится дискуссия в группе

Упражнение №3. «Качества, значимые для общения»

Учитель раздает участникам список качеств, значимых для межличностного и делового общения. Каждый пробует определить, в какой мере ему присущи эти качества. Если участнику кажется, что ему вообще не присуще данное качество, он ставит 0. Если это качество хоть немного выражено, он ставит 1. Если же оно присуще в полной мере, он ставит 6.

Список качеств, значимых для межличностного и делового общения.

- **Эмпатия**- умение видеть глазами других. Понимать его так же, как они; воспринимать их поступки с их позиций и в то же время способность сказать другим о своем понимании их поступков.
- **Доброжелательность**-способность не только чувствовать другого, но и выражать людям свое доброжелательное отношение, уважение и симпатию, умение принимать их даже тогда, когда не одобряешь их поступки, готовность поддержать других.
- **Аутентичность**-умение быть естественным в отношениях, не скрываться за масками, открытая демонстрация другим своего отношения к разным проблемам и людям, способность быть самим собой в контактах с окружающими.

Конкретность- отказ от общих рассуждений. Многозначных и невнятных замечаний. Умение говорить о своих конкретных переживаниях, мнениях. Действиях; готовность отвечать однозначно на вопросы.

- **Инициативность-** склонность к деятельной позиции в отношениях с людьми, и к тому, чтобы идти вперед, а не только реагировать на то, что делают другие; способность устанавливать контакты, не дожидаясь инициативы со стороны, быть инициатором всех дел.
- **Непосредственность-** умение говорить и действовать напрямую, честно демонстрировать свое отношение к поступкам.
- **Открытость-** готовность открыть другим свой внутренний мир и убежденность в том, что открытость способствует установлению здоровых и прочных отношений с окружающими; умение говорить о своих мыслях и чувствах.

Конфронтация- умение с глазу на глаз общаться с другими людьми с полным осознанием своей ответственности и заинтересованности. В случае несходства мнений- готовность пойти на конфронтацию.

- **Самопознание-** исследовательское отношение к собственной жизни и поведению, способность принимать критику со стороны своих друзей.

Класс совместно решает, какое из качеств является самым значимым в общении. Потом выбирает второе по значимости и.т.д.

В конце тренинга ученики должны оценить: «Какие еще упражнения они хотели бы выполнить, насколько они были полезными и интересными?»

Упражнение №4. «Друзья- недруги»

1. Участникам предлагается ответить на вопрос: «Умеете ли вы так поздороваться или о чем-нибудь спросить, чтобы человеку было приятно вам ответить?»
2. Затем учитель просит учеников подойти друг другу и поздороваться.
3. Предлагается попрощаться, но так, чтобы вас захотели видеть еще.