

**ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ ГОРОДА МОСКВЫ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ГОРОДА МОСКВЫ «СПЕЦИАЛЬНАЯ (КОРРЕКЦИОННАЯ)
ШКОЛА-ИНТЕРНАТ VIII вида № 108»**

Адрес юридический: 119421, г. Москва, Ленинский проспект д. 97 корпус 2
Почтовый адрес: 119421, г. Москва, Ленинский проспект д. 97 корпус 2,3,

УТВЕРЖДАЮ

Директор ГБОУ Школа №108


Бажанова
Бажанова Г.П.

«1» сентября 2016

Программа

**«Формирование коммуникативных компетенций у подростков
с умственной отсталостью»**

Составитель: Сарычева О.В.

Москва, 2016 год

Пояснительная записка программы

Одна из важных задач школы – воспитание культурной, творческой личности, которая сумеет найти свое место в сложной, постоянно изменяющейся действительности. Все знания, приобретаемые ребенком в процессе взросления – всего лишь средства, которые ему предстоит использовать в предстоящей деятельности. Но во всех сферах нашей деятельности, одним из основополагающих инструментов, с помощью которой мы ее осуществляем, является общение.

Отсутствие необходимых навыков владения коммуникативной техникой любым участником учебно-воспитательного процесса ведет к искаженной передаче и приему знаний, идей, мнений и чувств. Поэтому, коммуникативную компетентность следует считать одним из ключевых факторов в становлении личности подростка.

В соответствии с социальным заказом, политикой в области образования школа должна формировать качества толерантности, способности к самореализации и самоопределению, готовить конкурентно-способных учащихся, владеющих современными технологиями, адаптированных к изменяющимся условиям жизнедеятельности, умеющих принимать решения.

В этом смысле владение коммуникативной компетенцией, обслуживающей практически все виды человеческой деятельности, является залогом успеха во многих областях и сферах жизни. Следовательно, коммуникативные компетенции – это ключ к успешной учебной деятельности и ресурс социальной адаптации в жизни, ресурс эффективности и благополучия будущей жизни школьника.

Актуальность программы

Коммуникативная компетентность относится к группе ключевых компетентностей, то есть имеющих особую значимость в жизни человека, поэтому ее формированию следует уделять пристальное внимание.

Во-первых, коммуникативная компетентность влияет на учебную успешность. Простой пример: если ученик стесняется отвечать у доски или испытывает при этом чрезмерную тревогу, его реальный ответ будет хуже имеющихся знаний, а его оценка, соответственно, ниже. Полученный негативный опыт отрицательно повлияет на последующую учебную деятельность. Во-вторых, от коммуникативной компетентности во многом зависит процесс адаптации ребенка к школе, в частности его эмоциональное благополучие в классном коллективе. В-третьих, коммуникативная компетентность учащихся может рассматриваться в образовательном процессе не только как условие сегодняшней эффективности и благополучия ученика, но и как ресурс эффективности и благополучия его будущей взрослой жизни.

Актуальность данной программы состоит в том, что коммуникативная компетентность является сегодня неотъемлемым компонентом развития и становления личности, позволяющей полноценно реализовывать свои способности, знания, умения и навыки, полученные в школе, а значит ее формирование способно являться одной из главных задач учебно-воспитательного процесса.

Именно в подростковом возрасте закладываются личностные особенности, связанные с ответственностью, рефлексивностью, целостностью Я-концепции, как важные качества зрелой личности (Л.И. Божович, Л.С. Выготский, Е.И. Исаев, Д.И. Фельдштейн, В.Л. Хайкин, Э. Эриксон). От развития коммуникативной сферы в подростковом периоде зависит дальнейшая социализация подростка и интеграция его в современном обществе, и личностное становление подростка.

Таким образом, при разработке программы опиралась на понятие коммуникативной компетенции предложенное В. Н. Куницыной, «Коммуникативная компетентность — это владение сложными коммуникативными навыками и умениями,

формирование адекватных умений в новых социальных структурах, знание культурных норм и ограничений в общении, знание обычаев, традиций, этикета в сфере общения, соблюдение приличий, воспитанность, ориентация в коммуникативных средствах, присущих национальному, сословному менталитету». Разработанная программа позволяет осуществлять целенаправленное влияние на процесс развития коммуникативной компетентности подростков

Цель программы: обеспечение положительной динамики развития коммуникативных компетенций подростков средствами психолого-педагогического сопровождения в школе.

Для достижения цели программы были определены следующие **задачи**:

1. Изучить теоретические основы развития коммуникативной компетенции и технологии компетентного подхода.
2. Исследовать имеющийся уровень развития коммуникативных умений учащихся, используя диагностические методики.
3. Развивать коммуникативные умения обучающихся
4. Разработать рекомендации для педагогов и родителей по развитию коммуникативных компетенций подростков.
5. Провести мониторинг уровня сформированности коммуникативных компетенций, анализ, обобщение результатов, полученных в ходе реализации программы.

Научные, методологические и методические основания программы

В данной части программы проведен теоретический анализ понятий коммуникации и общения, коммуникативных умений, выявлены основные компоненты в речевой коммуникации, выделены основные фазы в процессе осуществления коммуникации, дано определение коммуникативной компетентности личности, основываясь на фундаментальных понятиях и выводах ученых-специалистов А.Б. Добрович, Ю.М. Жуков, Н.Д. Никандров, Л.А. Петровский, П.В. Растянников.

Методологической основой программы являются следующие подходы:

лично - деятельностный подход к реализации инновационной деятельности (А.А. Алексеев, Е.В. Бондаревская, А.П. Тряпицына);

теория о ключевых компетенциях А.В. Хуторского;

В исследованиях Б.Г. Ананьева, А.А. Бодалева, А.Н. Леонтьева, Б.Р. Ломова, В.Н. Мясищева способность к установлению взаимоотношений рассматривается как специфическая форма активности субъекта. Авторы подчеркивают, что в процессе общения важным является не только проявление личностных качеств субъекта, но и их развитие и формирование в процессе общения.

Концепция общения Г.М. Андреевой, определяет комплекс коммуникативных умений, овладение которыми способствует развитию и формированию личности, способной к продуктивному общению. Андреева Г.М. выделяет следующие виды умений:

межличностной коммуникации;

межличностного взаимодействия;

межличностного восприятия.

Ю.М. Жуков, Л.А. Петровский, П.В. Растянников определяют данные умения как коммуникативную компетентность.

Этапы программы

Программа состоит из двух этапов: первый этап – просветительский – ориентирован на понимание учениками термина «общение» и его роли в повседневной жизни человека; второй этап – коммуникативный блок – включает в себя 11 тем,

раскрывающих роль общения: вербального и невербального; роль общения для разрешения конфликтных ситуаций; общение – как способ преодоления стресса и т.д.

Структура занятия по каждой теме

- Вводная часть. Разминка и актуализация имеющегося опыта и знаний, обсуждение домашнего задания;
- Основная часть. Образовательная часть: объяснение нового материала. Включает в себя упражнения, игры, техники и приемы, направленные на решение основных задач программы. Практическая часть: формирование нового опыта (отработка умений и навыков), иногда анкетирование, опрос, тестирование; работа со словарем.
- Заключительная часть: итог урока, рефлексия, обобщение пройденного материала. Тренировка навыков и применение знаний и умений, полученных в программе, на практике.

Тема	Цели и задачи	Тестирование
Как мы общаемся без слов	Формировать навыки эффективного общения (невербального).	
Как мы разговариваем	Формировать навыки эффективного общения (вербального), создать условия для формулирования участниками правил эффективного общения.	
Барьеры в общении. Манипуляции	Дать представление о коммуникативных барьерах, совершенствовать навыки их преодоления. Познакомить с формами манипуляций в общении.	
Что такое уверенное поведение	Дать представление об уверенном поведении. Совершенствовать навыки уверенного поведения в общении.	
Дружба	Формировать представление о сети социальной поддержки. Формировать навыки дружеских отношений.	
Взрослые и подростки	Развивать способность строить доверительные отношения с помогающими взрослыми.	
Конфликты и как им противостоять	Дать представление о роли конфликтов в отношениях. Формировать навыки бесконфликтного общения.	
Стресс и как им управлять	Познакомить с понятием стресса и формировать позитивное отношение к нему. Формировать навыки распознавания стрессового состояния у себя и другого.	
Я управляю стрессом	Познакомить со способами преодоления стресса, способствовать осознанию личных ресурсов. Формировать навыки преодоления стресса.	Тест «Индикатор стратегий преодоления стресса» Д.Амирхан
Толерантность	Познакомить с понятием «толерантность». Способствовать осознанию собственной уникальности и уникальности другого. Учить терпимо относиться друг к	

	другу	
Я и другие	Проверить и закрепить знания и умения по темам личностного и коммуникативного блоков.	Методика «Дерево»

Первый этап: Просветительский

Зачем нам общение?

Люди, хотя бы они того или нет, живут среди других людей, с которыми вступают в общение. Мало кто смог бы и пожелал бы долго жить в одиночестве, без всяких контактов с другими людьми. Нас тянет общаться, потому что это удовлетворяет наши важнейшие потребности. Что это за потребности? **Общение — условие объединения людей** для выполнения совместных действий. Чтобы выполнить сообща любое дело, нужно обмениваться информацией, а также координировать свои действия с действиями других людей. В современном мире почти все серьезные дела совершаются многими людьми совместно, время индивидуалистов осталось в далеком прошлом. Наверно, именно поэтому профессиональные успехи человека связаны не только с его знаниями и умениями в рамках своей специальности, но и с умением этого человека находить взаимопонимание с коллегами и производить благоприятное впечатление на окружающих. Помнишь библейскую легенду о Вавилонской башне? Люди не смогли ее построить, так как по воле Бога стали говорить на разных языках и перестали понимать друг друга. Прекрати люди понимать друг друга в общении — и вся современная цивилизация рухнет, как Вавилонская башня.

Общение — главный инструмент обучения и воспитания новых поколений, приобщения людей к цивилизации и культуре. Известно несколько случаев, когда находили человеческих детей, воспитанных животными, — эдаких Маугли.

Вот только, в отличие от Маугли из сказки, эти дети по своему уровню психического развития и поведения так и оставались животными. Если на тот момент, когда их находили, им было больше 5 лет — дети оставались в психически неразвитом состоянии навсегда, даже научить говорить их толком не удавалось. Без общения со взрослыми людьми в первые несколько лет жизни сознание ребенка вообще не формируется. Если этот период для развития упущен — психика человека на всю жизнь остается на животном уровне. Человеческий ребенок, воспитанный животными, по своей психике становится похож не на людей, а на воспитавших его животных.

А как ты думаешь, что произойдет, если детеныша животного начать воспитывать в точности как человеческого ребенка? Такие опыты проводились: родители брали в семью вместе со своим ребенком детеныша шимпанзе и воспитывали их вместе, абсолютно одинаково. В первый год жизни они и развивались примерно одинаково, а потом шимпанзе «застривал», а ребенок продолжал развиваться. Чтобы стать человеком, общение совершенно необходимо, но недостаточно, нужны и соответствующие генетические задатки.

Общение — средство эмоциональной поддержки, необходимое условие для счастья и здоровья человека. Чем больше у человека друзей, тем более счастливым он себя ощущает, тем лучше у него здоровье и тем дольше он может прожить. А когда человек попадает в сложные жизненные обстоятельства — у него резко возрастает потребность в поддержке со стороны окружающих (особенно ярко это проявляется у девочек).

Общение — это средство передачи жизненного опыта от одного человека к другому, есть мнение, что дурак учится на своих ошибках, а умный — на чужих. А как можно учиться на чужих ошибках? Или путем непосредственного наблюдения за тем, как человек их совершает, или через общение — не обязательно лицом к лицу, можно и через книги. Ведь чтение — это тоже разновидность общения, только не напрямую, а через письменный текст.

Формирование впечатления о другом человеке.

Подросткам часто бывает интересно, какое впечатление на окружающих они производят при общении, что про них думают другие люди. Поскольку чужая душа — потемки, обычно приходится ограничиваться лишь своими догадками, предположениями на этот счет.

Все бы хорошо, вот только **твои предположения о том, что думают о тебе окружающие, может оказаться ошибочным.** Большинство окружающих людей, скорее всего, вообще вряд ли о тебе думают, ведь у них и своих забот довольно. А когда другие люди все-таки думают о тебе — знаешь, в чем, скорее всего, будет различие между их мыслями и тем, что ты сам думаешь о своем поведении? Ты будешь чаще объяснять свое поведение, особенно не очень удачное, влиянием той ситуации, в которой ты оказался, например:

Я не сделал домашнее задание, так как не было времени (не знал, что оно задано; свет дома выключили; у соседа сверху был день рождения, и он устроил круглосуточную дискотеку; сестренка весь вечер пицала и т. п.).

Я толкнул соседа в автобусе, потому что меня самого толкнули (автобус резко тормознул; пол был скользкий и т. п.).

Окружающие же люди, скорее всего, объяснят такое твоё поведение не влиянием ситуации, в которой ты находишься (ведь ситуацию они обычно не видят!), а **особенностями твоей личности;**

Он не сделал домашнее задание, потому что он неорганизованный и бестолковый лентяй.

Он толкнул меня в автобусе, потому что «глаза дома забыл» и неуклюжий, как медведь! (Другой вариант: «Толкнул нарочно, чтобы меня разозлить!»)

А как объяснение причин поведения связано с тем, достиг ли человек в итоге успеха или потерпел неудачу? **Если удастся достигнуть успеха, то большинство людей предпочитают объяснять это своими личностными особенностями, а если постигает неудача — то влиянием ситуации.** Так, школьник, хорошо сдавший экзамен, обычно объясняет это своим умом, обстоятельной подготовкой, а плохо сдавший — необъективностью экзаменатора или тем, что попался «неудачный» билет (т. е. внешними обстоятельствами).

А если речь идет не о самом человеке, а об окружающих, то зачастую все происходит наоборот: **их успехи объясняются внешними обстоятельствами или случайностью, а неудачи — их собственной несостоятельностью.** Представь себе такую ситуацию: на велосипеде едет молодой человек с девушкой на багажнике. Вдруг на повороте они теряют равновесие и заваливаются вдвоем набок. Как ты думаешь, в чем увидит причину падения молодой человек? А его пассажирка? Скорее всего, парень, который держал руль в своих руках и непосредственно контролировал ситуацию, объяснит причину падения не своими действиями, а внешними обстоятельствами: поскользнулись, камешек под колесо попал, пассажирка слишком тяжелая и т. п. А девушка, которая хоть и пострадала в этой ситуации, но сама ее не контролировала, — неловкими действиями молодого человека или его плохим умением кататься на велосипеде.

Склонность списывать чужие успехи на случайные, внешние факторы, а их неудачи считать закономерными очень ярко проявляется у людей, склонных к зависти: меня взяли в футбольную команду, потому что я классно играю, а Васю — из-за того, что его мама дружит с главным тренером! Я провалил экзамен, потому что вытащил «несчастливый» тринадцатый билет, а Наташка вытаскила хороший билет, но все равно ничего не смогла ответить, потому что она просто дура!

Когда человек утверждает нечто подобное — он убежден в верности своей точки зрения и готов привести кучу фактов для ее подтверждения. Однако другой человек, скорее всего, думает с точностью до наоборот и тоже готов привести факты в поддержку своей точки зрения! Такие оправдания, когда они касаются своих неудач, выполняют защитную функцию — человек таким путем уходит от болезненного переживания своей несостоятельности. Это помогает уйти от переживаний, однако плата за такую защиту такова, что человек, списывая свои неудачи исключительно на действие внешних сил, теряет способность развиваться и исправлять свои собственные недостатки.

О каком исправлении может идти речь, если человек их просто перестает видеть?

Иногда бывает и обратная ситуация: если успеха достигает человек с низкой самооценкой, считающий себя ни на что не способным, то он обычно объясняет это случайностью, счастливым стечением обстоятельств. Он говорит: «Ну это мне просто повезло, моей заслуги тут нет!» Зато если он терпит неудачу, то рассматривает это как очередное подтверждение своей несостоятельности. У такого человека со временем развивается **комплекс неполноценности** — он перестает даже пробовать делать что-либо, поскольку заранее уверен, что ничего у него не получится, в любом деле его постигнет неудача.

Любые выводы о тебе люди делают только на основании того, что видят в твоём поведении. Как к тебе относятся окружающие — больше зависит от твоих действий, чем от окружающих. Быть может, на самом деле ты человек общительный. Но при встрече с девчонкой, к которой ты равнодушен, будешь все время молчать из-за стеснения. Как ты думаешь, что подумает про тебя эта девчонка? Скорее всего, она останется в уверенности, что ты замкнутый и нелюдимый. Или, например, ты мальчишка умный и интеллигентный, однако при знакомстве с кем-то дернуло тебя за язык сказать нечто **хамоватое** и глупое. Можешь не сомневаться, собеседник останется в уверенности, что ты хам, к тому же не очень умный.

В восприятии одного человека другим очень сильно действует **эффект первого впечатления**. Когда мы знакомимся с новым человеком — у нас быстро формируется обобщенное впечатление о нем: плохой он или хороший, умный или дурак, стоит продолжать общение с ним или нет. Чтобы сформировалось такое обобщенное впечатление, требуется в среднем всего 4 минуты времени. Помнить это очень важно при любом публичном выступлении, будь то доклад перед классом, ответ на экзамене или собеседование, когда ты будешь устраиваться на работу. **Обращай максимальное внимание на то, как ты начнешь свою речь и что скажешь в первую очередь.** Готовишься к ответу на экзамене — как следует продумай начало своего ответа, говори вначале о том, что знаешь хорошо.

А как ты думаешь, насколько допустимо начинать свою речь с признания того, что ты не очень разбираешься в том, о чем собираешься говорить? Если ты выступаешь перед аудиторией или отвечаешь на экзамене — делать так не стоит, зачем же создавать первое впечатление о себе как о человеке некомпетентном? Хотя при общении с хорошо знакомыми тебе людьми, в неформальной обстановке такая фраза вполне допустима. В ситуации общения между близко знакомыми людьми эффект первого впечатления действует гораздо слабее, и ты просто сразу честно признаешься, в чем ты разбираешься, а в чем нет.

Искусство говорить

Разговаривать тоже надо уметь. Давай разберемся, при соблюдении каких условий люди начинают слушать и понимать друг друга. Таких условий несколько:

- собеседник готов слушать, созданы условия разговора, располагающие к взаимопониманию;
- ты умеешь говорить толково, т. е. точно, ясно, доходчиво, используя понятные для собеседника слова;
- умеешь внимательно слушать и способен понять точку зрения собеседника.

Поговорим про эти условия подробнее.

Чтобы общение было успешным, для начала важно создать **условия разговора, располагающие к взаимопониманию**. Видел когда-нибудь разозленную кошку? Она припадает на передние лапы, прижимает уши и яростно шипит. Как ты думаешь, изменится ли ее поведение, если в этот момент хозяин станет говорить ей нечто проникновенное? Скорее всего, нет — ведь кошка его даже не услышит. Ее уши закрыты, а собственное шипение заглушает все остальные звуки.

Нечто подобное происходит и тогда, когда ты пытаешься разговаривать с

человеком, неготовым тебя слушать. Какие бы точные слова ты ни подобрал, они не будут услышаны и никакого действия не возымеют.

Люди готовы разговаривать не всегда, не со всеми и не на все темы. И это их право. Если ты начинаешь навязываться к человеку со своей беседой, а он не готов тебя воспринимать — рискуешь спровоцировать конфликт. Представь себе такую ситуацию: ты сидишь, закрывшись в своей комнате, и мечтаешь о любимой девчонке, а тут к тебе без стука входит кто-нибудь из взрослых и начинает назидательно расспрашивать тебя про уроки. Приятно тебе будет? Если ты навязываешься со своим общением человеку, который в данный момент не готов с тобой разговаривать, он чувствует нечто подобное. Большинство твоих сверстников в подобных ситуациях начинают вести себя примерно так же, как вышеупомянутая

кошка.

Как определить, готов ли собеседник тебя слушать? Вряд ли человек готов к душевной беседе, если он в этот момент погружен в другое дело. Можно определить готовность к общению другого, понаблюдав за выражением его лица и позой. Наконец, можно просто спросить об этом. Если разговариваешь с чужим для тебя взрослым, хотя бы поинтересуйся: «Сможете ли Вы сейчас уделить несколько минут времени разговору со мной?» Если в ответ на этот вопрос будет сказано «нет», еще не все потеряно: «А когда Вы сможете уделить мне время?»

Чтобы взаимопонимание состоялось, важны и такие факты:

- наличие у собеседников хотя бы кратковременного общего дела или совместных интересов, какой-либо общей цели; если этого нет — не будет и взаимопонимания.

- условие, что общение будет продолжаться до тех пор, пока оба участника не решат его прекратить. Иногда человек ведет себя так — чуть что из сказанного ему не нравится, он просто разворачивается и уходит. Никакое взаимопонимание тут не состоится. С таким собеседником договориться невозможно, в лучшем случае его просто обругают в спину.

Наверное, тебе еще с детства надоедали разговорами про вежливость. А вот самую важную вещь тебе, возможно, как раз и не говорили: вежливость нужна тебе не столько в силу требований морали и культуры поведения, сколько потому, что **быть вежливым — это в твоих собственных интересах.** Сказать человеку несколько приятных слов — это примерно то же самое, что ласково погладить кошку. Она тогда и шипеть перестанет, и ушки поднимет — слушать начнет. В психологии даже существует специальный термин: «поглаживание», что подразумевает не физический контакт, а фразы, которые человеку приятно слышать от окружающих. Слова «пожалуйста» и «спасибо», «будьте добры» и подобные им ничего не стоят, а дать тебе могут очень многое. **Одной тактичной просьбой ты добьешься от окружающих большего, чем десятком отборных ругательств.** И свои нервы тоже в целости сохранишь.

Умение выражать свои мысли в словах понятным и доходчивым образом. При разговоре важно то, что собеседник фактически воспринял и понял в твоих высказываниях, а не то, что ты хотел ему передать. Есть такая поговорка: «Правда не в устах говорящего, а в ушах слушающего». А от чего зависит, что именно он воспримет? Оказывается, как минимум от трех причин:

- фактического **значения** использованных слов;
- **смысла**, вкладываемого в эти слова слушателем;
- **контекста** — ситуации общения, в которой сказаны эти слова.

С одной стороны, каждое слово в языке имеет конкретное значение, а иногда даже несколько. С другой стороны, с каждым словом у человека связаны определенные чувства и оценки.

Так вот, если значения слов более или менее универсальны для всех, кто говорит на данном языке, то связанные со словами чувства и оценки у людей могут оказаться

совершенно разными, что зависит от их жизненного опыта. С одними и теми же словами у разных людей могут быть связаны воспоминания о совершенно разных обстоятельствах. Кроме того, восприятие любых слов может меняться практически на противоположное в зависимости от контекста — той ситуации, в которой они сказаны.

Например, девушка говорит молодому человеку: «У меня дома умерла кошка!». Все ясно и конкретно, буквальный смысл этих слов будет понят однозначно. А вот какой эмоциональный отклик они вызовут у молодого человека? Если у него когда-нибудь была любимая кошка/кот, по поводу смерти которой он очень переживал, — он живо почувствует боль этой девушки, искренне ей посочувствует. А если эту же фразу услышит хулиган, любимое развлечение которого — привязывать кошек за хвост к водосточным трубам? Вполне возможно, что он отреагирует плохо скрытой ухмылкой. Одна и та же фраза, даже сказанная с одинаковыми интонациями, вызовет разный эмоциональный отклик в зависимости от прежнего жизненного опыта тех, кто ее услышал. Или в зависимости от отношения слушателей к этой девушке (тот, кому девушка нравится, — будет сочувствовать, а тот, кто питает к ней враждебность или зависть, — злорадствовать).

А как смысл этой фразы может меняться в зависимости от контекста, в котором она сказана? Если молодой человек пристал к девушке с расспросами о том, как решаются задачи на нахождение объема конусов, а она ответила этой фразой — смысл, скорее всего, примерно такой: «Оставь меня, пожалуйста, в покое, сейчас мне не до тебя и не до твоих конусов!» А если девушка позвонила своему другу в 2 часа ночи и начала беседу с этой фразой — видимо, ей сейчас тяжело и очень нужно поговорить по душам именно с этим молодым человеком.

Итак, подбор верных слов сам по себе еще не гарантирует, что у слушателей возникнет именно такая эмоциональная реакция, на которую рассчитывает говорящий. Однако первый шаг к взаимопониманию она обеспечивает, а это очень важно. Итак, для того чтобы говорить понятно и убедительно, помни о том, что делают речь ясной и доходчивой следующие факторы:

■ **Точность** — слова должны выражать смысл таким образом, чтобы их можно было понять однозначно, без разночтений. Помню, как-то я договорился со своей знакомой встретиться «у Достоевского». А где это: у памятника Достоевскому, на станции метро «Достоевская» (если там, то в каком именно месте станции?) или около музея Достоевского? Этот момент мы не уточнили, а мобильная связь в метро не работала, так что бегали мы с места на место довольно долго.

В этой ситуации для взаимопонимания было бы достаточно лишь одной уточняющей фразы. Однако не всегда все так просто, особенно если высказывания касаются чувств и состояний человека. Есть ли разница во фразах: «Он грустный», «Он печальный», «Он расстроенный», «Он обиженный», «Он тоскливый»? Для кого-то все эти фразы «на одно лицо», однако на самом деле все они обозначают разные состояния человека! Для обозначения некоторых явлений в русском языке существуют десятки синонимов, которые различаются определенными смысловыми нюансами. И ведь они возникли не случайно — такова степень чувствительности людей к оттенкам настроения.

Кроме синонимов, есть и еще ряд языковых тонкостей — например, связанных просто с порядком слов в предложении. Сравни три фразы:

На лодке поплывешь ты. Ты поплывешь на лодке. На лодке ты поплывешь.

Значение всех трех фраз различается. В первой фразе акцент сделан на том, что поплывешь именно *ты*, а не кто-то другой. Во второй — на том, что ты поплывешь *на лодке*, а не на королевской яхте. В третьей — что на лодке ты именно *поплывешь*, а не утонешь и не сядешь на мель. Чем богаче словарный запас человека и чем лучше он владеет всеми этими тонкостями языка, тем точнее будет его речь.

■ **Конкретность и специфичность** — использование не обобщающих, а конкретных слов там, где это возможно. Какие из приведенных выражений более

конкретны? «Во дворе стоит огромное *дерево*» или «Во дворе стоит огромный *дуб*»? «Санкт-Петербург — это большой *населенный пункт*» или «Санкт-Петербург — это большой *город*»? «У него есть *крутая машина*» или «У него есть *шестисотый Мерседес*»?

Как правило, более убедительно воспринимаются вторые варианты высказываний. Почему? Потому, что они вызывают в сознании человека вполне конкретный образ. Если же пользоваться обобщенными словами, то возникает образ очень размытый, нечеткий. Попробуй представить дерево или машину «вообще», а не конкретный вид или модель — сразу убедишься в этом. Есть и другой вариант — в ответ на общее слово у человека все же возникает конкретный образ, только он является неадекватным. Например, если сказать «большое дерево», то один человек представит гигантскую новогоднюю елку, украшенную гирляндами, другой внушительную пальму в кадке, третий вспомнит стихотворение Лермонтова: «На севере диком стоит одиноко на голой вершине сосна». А тот дуб во дворе, который подразумевал собеседник, никто может и не представить. Так что если речь идет о конкретных вещах — лучше используй конкретные слова.

■ **Разделение фактов и оценок.** Частая ошибка, совершаемая людьми в процессе общения, — это неумение различать в высказываниях **факты** (реально наблюдаемые события, действия других людей) и их **оценки** (выводы и заключения, к которым мы пришли). Сравни такие фразы:

«Я видел, что он побледнел и задрожал» или «Я видел, что он очень сильно испугался».

«Егор грубил подруге в последнем разговоре» или «Егор — невоспитанный хам».

«Я почувствовал злость, когда ты так сказала» или «Ты так нарочно говоришь, чтобы меня разозлить».

Чем отличаются эти фразы? В первом случае собеседник говорит о фактах — т. е. только о том, что он непосредственно видел, слышал или чувствовал. Во втором случае его утверждения — это не более чем домыслы, которые могут соответствовать действительности, а могут и не соответствовать. Если человек побледнел и задрожал это может свидетельствовать об испуге, может — о горе, а может — и о нарушении здоровья (например о том, что у человека случилось расстройство желудка). Если кто нагрубил своей подруге — из этого еще не следует, что он является невоспитанным хамом. Быть может, это был единичный конфликт, спровоцированный какими-то действиями подруги. А если *ты* на кого-то рассердился — из этого еще не следует, что он повел себя таким образом специально с целью рассердить тебя! Приписывание другому человеку такого намерения — это не более чем твой досужий домысел.

Чтобы избежать связанных с этим оценок, помни о том, что люди, легко умеющие находить взаимопонимание с окружающими и общаться без конфликтов, избегают использования в речи:

а) категоричных оценок:

Не «Ты *всегда* ведешь себя так!», а «*Сейчас* (в таких ситуациях, при общении с незнакомыми, на уроках, и т. п.) ты ведешь себя так». Не «Ты *никогда никому* не помогаешь!», а «*В этот раз ты мне* (или кому-то другому) не помог».

Категоричная оценка редко оказывается верной, ведь люди склонны вести себя по-разному в зависимости от того, в какой именно ситуации они оказались. А, коль скоро категоричная оценка уже высказана, она обычно становится очень устойчивой, но ведь люди, которых она касается, могут сильно измениться. Вообще, те люди, которые умеют грамотно общаться (да и просто умные люди), избегают частого употребления таких предельно обобщающих слов, как «всегда», «никогда», «абсолютно» и т. п.;

б) приписывания окружающим каких-либо намерений, мыслей или эмоций. Откуда ты можешь знать, что другой человек думает или чувствует? Ты что, великий экстрасенс? Обоснованно говорить ты можешь только о собственных чувствах или

мыслях, от первого лица (в психологии такие фразы называются «**Я-высказывания**»):

Не «*Ты* меня злишь, когда...», а «*Я* злюсь, когда ты...».

Не «*Ты* меня обидел тем, что...», а «*Я* обиделся, когда ты...».

■ Учет специфики ситуации общения и особенностей собеседников.

Точность и конкретность высказываний, вежливость, богатство словарного запаса — это все, конечно, замечательно для беседы в светском салоне, вот только разве реальная речь подростков в дворовой компании соответствует всем этим требованиям? Как правило, нет, хотя это очень сильно зависит от того, что это за компания. Чрезмерная вежливость и использование редких, малопонятных слов в таких условиях тебе могут только повредить, хотя точность и конкретность высказываний лишней не будет никогда. С разными людьми нужно и общаться по-разному, **хорошие собеседники способны гибко менять свой стиль общения** в зависимости от того, кто находится перед ними. В самом деле, не будешь же ты одинаково разговаривать с директором школы и со своим приятелем!

С человеком надо говорить так, чтобы ему было понятно, в зависимости от его уровня развития. Для этого и нужно хорошее владение языком и богатство словарного запаса. Тогда ты будешь успешно общаться с самыми разными собеседниками, если научишься приспосабливать свою речь к уровню понимания собеседника, а не «грузить» всех подряд известными тебе умными словами. Ты сможешь одинаково успешно разговаривать как с малограмотным сверстником, так и с понравившейся тебе умненькой и начитанной девчонкой из интеллигентной семьи (и с ее родителями, что тоже немаловажно!). А как быть, если собеседник тебе попался такой, что изъясняется только матюгами и другого языка в принципе не понимает? Не исключено, что тебе тоже придется перейти на его язык общения, если возникнет необходимость ему что-то доходчиво объяснить. Хуже, если ты сам умеешь изъясняться только на примитивном уровне — с интеллигентными людьми полноценно общаться ты не сможешь, достанутся тебе в друзья лишь люди весьма ограниченные.

Специфика речи часто подчеркивает принадлежность людей к определенным группам. Когда мы хотим отделиться от другого человека или от компании, которая нам не по нраву, мы порой специально подчеркиваем различия в нашей манере разговора. Если компания подростков оказывается в окружении взрослых — ребята обычно начинают активно пользоваться специфическим молодежным сленгом, что дает им возможность более полно почувствовать свое единство и отдаленность их компании от мира «предков». В другое время эти же подростки могут разговаривать совершенно другим, вполне литературным языком. А если увидишь по телевизору интервью представителей бывших республик СССР, обрати внимание, с каким сильным акцентом они иногда говорят по-русски. Если это люди в возрасте старше 30 лет (т. е. учились в школе еще до распада Советского Союза), то они изучали русский язык в школе на протяжении 10 лет, волей-неволей овладели им и при желании наверняка могут говорить практически без акцента. Так зачем же они коверкают наш язык? С психологической точки зрения подоплека этого — желание подчеркнуть свою отделенность от России.

Речь тоже бывает разной. Так, наиболее высокие требования к доходчивости речи предъявляет **монолог**, когда один человек говорит непрерывно на протяжении длительного времени, а остальные слушают. В бытовом общении эта форма речи встречается редко (если, конечно, один из собеседников не является патологическим болтуном). Она более характерна для официальных ситуаций, таких как доклад на занятии, выступление на конференции и т. п. Чаще люди общаются в режиме **диалога**, при котором происходит обмен репликами, и роли говорящего и слушающего постоянно меняются. При таком общении требования к доходчивости речи менее принципиальны, ведь при необходимости всегда можно задать уточняющий вопрос. Если диалог носит деловой характер и направлен на решение конкретной проблемы, то и говорить надо о фактах, имеющих отношение к этой проблеме, оставляя «за бортом» разговора не

относящиеся к делу эмоции. А если это свободная дружеская беседа, то в ней вполне уместны переходы с темы на тему и свободное выражение эмоций и чувств.

Умение и готовность слушать партнера по общению и воспринимать его слова.

Если человек не готов слушать других и воспринимать их слова, то могут возникнуть разного рода казусы. Вот тебе для примера небольшой диалог.

- Слушай, я потерял текст нашего доклада! У тебя случайно нет дискеты с ним? - Дискеты нет, но она и не нужна, потому что...

- Как это не нужна?! До доклада осталось всего 15 минут. Какой ужас!

- Да ничего страшного не случилось...

- Ты издеваешься? Как это «ничего страшного»?! Если мы не сделаем доклад, нас не допустят к экзаменам!

- Этот текст...

Без текста никак, там полно цифр и сложных терминов. Мы же опозоримся перед всеми, а ты только стоишь и ухмыляешься!

- Да дай ты мне договорить, черт побери! Ты оставил текст доклада на моем столе.

Вон он лежит.

- Так что ж ты сразу не сказал?!

Как ты думаешь, хороший ли слушатель этот горе-докладчик? Надо полагать, не очень. Дослушал бы до конца первую же фразу — сберег бы много нервов и себе,

и собеседнику. Не умеешь слушать других людей — отсутствие взаимопонимания с окружающими и частое попадание в нелепые ситуации тебе гарантировано. Так что

обрати внимание на некоторые правила, позволяющие избежать этого.

■ **Сначала выслушай, что тебе хотят сказать, а уж потом реагируй!**

Иначе будешь разговаривать примерно так же, как в приведенном выше диалоге, и

периодически попадать в дурацкие ситуации. Кстати, ты знаешь, что если ты заканчиваешь фразы за других, то через это выдаешь свои собственные мысли или переживания? Иногда это используют намеренно, чтобы вывести у человека не- | что, что он не хотел бы говорить.

- Я слышал, ваша компания приготовила Ленке в подарок на день рождения этот, как он называется... (тут следует пауза, сопровождающаяся почесыванием затылка).

- Маникюрный набор?

- Да-да, маникюрный набор!

Скорее всего, первый собеседник и понятия не имел, что собираются дарить Лене. Однако из простого любопытства или из каких-то корыстных побуждений очень хотел это узнать. И запросто узнал. Человек, привыкший заканчивать фразы, за своих собеседников — настоящая находка для шпиона!

Учись переключаться с роли говорящего на роль слушающего.

Часто бывает так, что когда человеку говорят что-либо, он занят не столько слушанием, сколько придумыванием своего ответа. Естественно, при этом то, что ему говорят, «проходит мимо ушей», и ответ, скорее всего, окажется невпадет. Хочешь, чтобы взаимопонимание состоялось, - значит нужно действительно слушать и вникать в слова другого человека, а не только делать вид, что ты слушаешь.

■ **Активно взаимодействуй с собеседником в процессе слушания. Что это значит?**

Давай собеседнику понять, что ты его слышишь. Это показывают такие внешние сигналы, как кивки головой, поддакивания, контакт взглядами и т. п.

Время от времени повторяй своими словами основную мысль того, что ты понял из

рассказа собеседника. Если сомневаешься, правильно ли ты понимаешь человека, — кратко скажи ему, что именно ты понял, и уточни: «Так ли это?», «Я правильно понял?». Если что-то непонятно — не стесняйся задавать уточняющие вопросы. Этим ты продемонстрируешь не свою бестолковость, как иногда думают, а заинтересованность в общении и желание понять точку зрения собеседника.

■ **Концентрируй внимание на разговоре.**

Общение без слов

Информация от человека к человеку передается не только через слова, но и через поведение. Движения человека, его поза, мимика, взгляд, интонации, расстояние между собеседниками, их взаимное расположение, даже выбор одежды для встречи — все это служит проявлением того, как люди относятся друг к другу и к предмету разговора, какие чувства испытывают. Зачастую наблюдение за поведением человека дает куда больше информации о его истинных намерениях, чем слова. Этот канал общения в психологии называется невербальным («бессловесным»). Невербальное общение характеризуется несколькими особенностями.

■ Передаваемая таким путем информация касается в первую очередь того, что происходит с человеком в данный момент.

Говорить можно о прошлом или о будущем, однако мимика человека, его жесты и все подобные проявления свидетельствуют о том, что происходит с человеком непосредственно в момент общения.

■ Невербальные сообщения более спонтанны и гораздо труднее поддаются сознательному контролю, чем произносимые слова. Часто они позволяют обнаружить чью-то неискренность или, наоборот, убедиться в искренности. Допустим, человеку неприятна встреча с тобой, но он хочет это скрыть. Сказать «Я рад тебя видеть!» легко, а вот спрятать выражение лица, свидетельствующее о раздражении, куда сложнее. Скорее всего, человек попытается скрыть его за улыбкой, но улыбка эта выйдет кривой и неестественной, что будет сразу же замечено наблюдательным собеседником.

■ В этой разновидности общения трудно, а порой и совершенно невозможно выделить отдельные составные части наподобие слов. Оно является целостным, здесь имеет значение весь внешний облик человека: совершаемые движения, поза, взгляд, интонации, особенности одежды и т. д.

Дистанция общения — это расстояние между собеседниками. У каждого человека есть ощущение своего «личного пространства», вторжение в которое чужаков вызывает дискомфорт. В среднем личное пространство человека около 100—120 см во все стороны. Комфортно ли ты почувствуешь себя, если какая-нибудь взрослая женщина, твоя далекая родственница, так обрадуется встрече с тобой, что полезет тискать тебя и целоваться?

Быть может, кому-то это и нравится, ведь отношения с родственниками во всех семьях разные. Однако для большинства твоих сверстников это очень неловкая и противная ситуация. Так вот, многие люди, в том числе и некоторые твои подруги, чувствуют примерно то же самое, если ты в ходе общения подходишь к ним слишком близко!

В психологии выделяют четыре дистанции общения.

1. Интимная (расстояние между собеседниками от 0 до 45-50 см). Эта дистанция, на которой собеседника не только видишь, но и физически ощущаешь его присутствие. Дистанция уместна для общения влюбленных, близких друзей, иногда — родственников, и то не постоянно, а лишь по взаимному желанию.

2. Личная (от 50 до 100-120 см). Это расстояние, на котором до собеседника можно дотронуться — например, при рукопожатии. Такая дистанция уместна для бесед на личные темы между знакомыми людьми. Если же в эту зону вторгается малознакомый человек, то возникает дискомфорт — примерно как в приведенном выше примере с тетушкой.

3. Социальная (120-350 см). На такой дистанции обычно происходит

общение между людьми, находящимися в формальных взаимоотношениях: начальник со своими подчиненными, учитель с учениками, продавец с покупателями и т. д. Если ты общаешься один на один с собеседником, который не является твоим близким другом, то разговор с ним лучше всего вести на короткой социальной дистанции (расстояние 120-150 см).

4. Публичная (больше 350 см). Эта дистанция подразумевает уже не столько диалог между людьми, сколько восприятие монолога. На таком расстоянии большинству выступающих не очень-то важно, кто именно находится перед ним.

А как ведут себя незнакомые люди, если они в силу обстоятельств вынуждены вторгаться в личное пространство друг друга? Это нередкая ситуация — например, она возникает в общественном транспорте в час пик. В таком случае большинство людей стремятся без необходимости не двигаться, избегать взглядов друг на друга. Если происходит соприкосновение, то человек обычно напрягает мускулы в этой зоне. Если же человек в таких условиях расслабится и «повиснет» на теле соседа — он рискует получить в ответ явную негативную реакцию. А если мужчина поведет себя так по отношению к женщине — она расценит это как приставание.

Несмотря на такое ограничение общения на близких дистанциях, многие люди воспринимают ситуацию скученности (нахождение в толпе, в переполненном транспорте) как очень дискомфортную.

Если кто-то начинает ездить на собственной машине, зачастую он уже ни за что *не желает пользоваться общественным транспортом, даже если это быстрее и удобнее*. Допустим, на метро куда-то можно доехать за полчаса, а на машине в час пик эта же поездка из-за автомобильных пробок может занять два-три часа (особенно характерна такая ситуация для Москвы). Даже прекрасно зная это, многие люди предпочитают ехать на собственной машине, вечно опаздывая и ругаясь на весь белый свет. Глупость? Нет, намерение защитить свое личное пространство, ведь в машине-то в него никто не вторгнется. А еще желание повысить таким путем свой социальный статус («Как это, я — *и на метро ?!*»). Представь, как сильно действуют эти факторы, раз люди готовы из-за них терять несколько часов в день в автомобильных пробках! Что ж, это их выбор.

Оказывается, на то, как будет развиваться диалог, довольно сильно влияет и взаимное расположение собеседников. Рассмотрим простейшие варианты.

Оба собеседника сидят. Если два человека сидят прямо напротив друг друга и глядят глаза в глаза — такое расположение иногда может провоцировать агрессию, и для душевных бесед это ситуация не самая лучшая. Когда собеседники разделены столом, то разговор может восприниматься как официальный. Если же два человека сидят рядом бок о бок, то они не очень хорошо видят друг друга, поэтому может возникнуть ощущение отчужденности. Взаимное доверие легче всего возникает, если собеседники сидят не друг напротив друга и не бок о бок, а вполоборота друг к другу. Так, за праздничным столом удобнее всего вести диалог, если два человека сидят рядом по разные стороны от угла стола.

Оба человека стоят. Эта позиция подразумевает равенство, однако она подразумевает быстрое окончание разговора. Такое расположение оправданно, если хочешь быстро решить с человеком конкретную деловую проблему, а не заниматься длительными душевными беседами.

Взгляд на другого человека в процессе разговора является знаком внимания. При диалоге прямой взгляд глаза в глаза обычно указывает на окончание реплики и означает примерно следующее: «Я все сказал, теперь твоя очередь». Длительность контакта взглядами — один из показателей психологической близости между собеседниками. В деловых, формальных отношениях люди смотрят глаза в глаза гораздо меньше, чем в близких дружеских отношениях. Если же человек при разговоре уходит от прямого взгляда, «прячет глаза», то это обычно воспринимается как проявление неискренности, фальши или чувства вины. Это же касается и слишком быстрого переноса взгляда с

объекта на объект («глаза бегают»).

В то же время прямой взгляд незнакомого человека переносится без дискомфорта, в среднем, всего за 3 секунды. Людям не нравится, когда их долго и внимательно разглядывают, как животных в зоопарке. Длительный неотрывный взгляд, направленный в переносицу или на лоб, обычно воспринимается как угроза, стремление подчинить этого человека себе. А что касается долгого и пристального взгляда глаза в глаза — тут могут быть разные варианты. Если он направлен на девчонку, то она может расценить это как проявление твоего интереса к ней, если же на парня — как агрессию или попытку вызвать укор совести. А если симпатичная девчонка долго и пристально смотрит на тебя — как ты это расцениваешь?

Некоторые люди хорошо умеют смотреть так называемым «невидящим» взглядом: глаза направлены как бы сквозь собеседника, сфокусированы не на его лице, а где-то сзади и чуть выше. Такой взгляд часто вызывает обиду, ведь человек чувствует, что на него смотрят как на пустое место. На своих друзей и знакомых лучше таким образом не смотреть, иначе они начнут тебя избегать и сочтут обладателем дурного характера.

В то же время такой взгляд полезен, если хочешь отделаться от пристающих к тебе цыган, попрошаек или навязчивого торгового агента. Просто невозмутимо иди своей дорогой и молча смотри на них таким взглядом — через несколько секунд они отстанут. Это проще и эффективнее, чем вступать с ними в пререкания.

Поза — это положение человеческого тела. Существует около тысячи устойчивых положений, которые наше тело в состоянии принять. Зачастую поза дает куда более надежную информацию о состоянии человека, чем его слова. При всем разнообразии поз психологи обычно классифицируют их по трем признакам.

1. Открытость или закрытость позы. Это признаки, свидетельствующие о том, насколько человек расположен к контакту, доверяет ли партнеру по общению. При готовности к общению тело умеренно напряжено (слишком сильное напряжение мышц обычно свидетельствует о высоком уровне тревожности), человек находится лицом к партнеру или вполоборота от него и слегка наклонен в сторону собеседника. Если же человек не расположен к общению, ему неприятен собеседник или тема разговора, то это чаще всего внешне проявляется в таких признаках:

- руки, скрещенные на груди («поза Наполеона»); кроме того, такое положение рук часто свидетельствует о стремлении самоутвердиться перед собеседником;
- пальцы, сцепленные в замок, особенно если они при этом охватывают собственное колено человека, сидящего нога на ногу; сама по себе поза «нога на ногу» тоже иногда рассматривается как признак психологической закрытости, хотя для некоторых людей это просто наиболее привычное положение;
- «откинутость» назад, посадка «вразвалочку», особенно если человек при этом частично отворачивается от собеседника (понимаешь теперь, почему именно эта поза так раздражает учителей?);
- сильное расслабление мышц. Такой собеседник — как ватный: что бы ему ни говорили, он все это безропотно выслушает, но ни к каким действиям не перейдет и свою точку зрения не изменит.

2. Зависимость от собеседника или, наоборот, доминирование над ним. Зависимость чаще всего проявляется в таких признаках, как опускание головы и взгляд на собеседника снизу вверх, сутулость, сведение плеч, складывание рук внизу живота. Такая поза прямо-таки кричит собеседнику: «Я слабее тебя, можно меня оскорблять и мною помыкать, я все стерплю!» Естественно, при виде такой твоей позы, особенно если она становится для тебя привычной, у многих возникает соблазн так и вести себя по отношению к тебе. Так что если не хочешь, чтобы сверстники видели в тебе «шестерку», — отучись от таких движений! Замечательный помощник в этой работе над собой — зеркало или видеокамера. О стремлении взять верх над собеседником, доминировать в разговоре ярко свидетельствуют такие признаки:

■ «нависание» над собеседником; это попытка физически оказаться выше него — например, встать рядом, когда он сидит, взгляд сверху вниз, а если это невозможно — размахивание руками над его головой;

■ максимальное расширение плеч («грудь колесом»);

■ руки, сцепленные за головой.

Если для тебя привычны такие позы — помыкать тобой не будут, но это может спровоцировать конфликты, особенно если на самом деле ты зависишь от собеседника. Попробуй похлопать по плечу учителя — неприятностей не оберешься!

Гармоничность отношений или отсутствие взаимопонимания. Когда отношения гармоничны, позы собеседников обычно открыты и похожи друг на друга (синхронизированы). Если же человек нацелен на противостояние с собеседником, а взаимопонимание между ними находится на низком уровне, это обычно внешне проявляется в таких позах:

- выставление одного плеча впереди другого;
- рука или обе руки на поясе («руки в боки»);
- угол поворота собеседников друг к другу 180° или больше, т. е. люди отворачиваются один от другого, глядят в разные стороны.

Много информации о том, какие эмоции переживает человек, несет его **миимика** — выражение лица и движения лицевых мышц. Основные эмоции имеют характерное мимическое выражение, которое интуитивно понятно большинству людей. Описывать подобные выражения лица словами смысла нет — лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать.

Правила успешного общения

Дейл Карнеги сформулировал несколько правил общения, которые нужно соблюдать, чтобы нравиться людям. Вот они:

1. Интересуйся другими людьми, а не пытайся заинтересовать ими себя.
2. Чаще улыбайся. Улыбка ничего не стоит, но много дает.
3. Помни, что имя человека — самый сладостный для него звук. Так что запоминай имена тех, с кем общаешься, и используй их в разговорах с этими людьми.
4. Будь хорошим слушателем. Поощряй других людей говорить о самих себе.
5. Говори о том, что интересует собеседника.
6. Внушай своему собеседнику сознание его значительности.

Эти правила подробно описаны Дейлом Карнеги в одной из самых известных психологических книг: «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей». Книга была написана еще в 1936 году в США, быстро получила невиданную популярность, была переведена на десятки языков и разошлась по всему миру многомиллионными тиражами. Как ты думаешь, что нашли в ней читатели, почему она стала столь популярной? Наверное, это произошло потому, что автор дал простые и понятные рекомендации, которые работают и действительно позволяют улучшить общение! Это касается и тех шести правил, которые выписаны специально для тебя. Но книга Карнеги в любом случае стоит того, чтобы прочитать ее целиком.

Однако такой подход к общению нравится не всем. Книгу много и обоснованно критиковали. Взять хотя бы название: «...завоевывать друзей». Насколько крепкой и искренней окажется такая дружба, если учесть, что «завоевывают» обычно то, что принадлежит врагам? Этично ли использовать свою улыбку и создавать видимость интереса к другому человеку для того, чтобы чего-то добиться от него? Вопрос, действительно, спорный. Но, очевидно, **добиваться чего-либо от человека улыбкой и демонстрацией интереса к нему более этично, чем добиваться того же самого криком, скандалами или угрозами. И более эффективно!**

Хотя иногда улыбчивость может сослужить и дурную службу, особенно в

официальных ситуациях. Пример: молодой человек делал доклад перед комиссией и при этом улыбался, начитавшись Карнеги или же просто считая такую мимику правилом хорошего тона. Комиссия же, состоящая из людей старой закваски, расценила эту мимику как демонстрацию неуважения к слушателям. В результате оценка доклада была незаслуженно занижена.

Есть и еще несколько правил, которые позволяют эффективно вести беседу.

- Как правило, лучше всего общение идет тогда, когда собеседники примерно поровну распределяют время в разговоре, не позволяют себе слишком длинных монологов и редко перебивают других.

- Говори то, что связано с обсуждаемой темой, а не подменяй ее сторонними рассуждениями.

- Если говорится то, что не должно быть услышано посторонними, не забывай понизить громкость голоса (вообще, слишком громкая речь — признак дурной воспитанности).

- Если ты вообще не знаешь, что говорить, — лучше промолчать, чем сказать нелепость.

- Ну и, естественно, не следует разговаривать с набитым ртом!

«Коммуникативный блок»

Занятие № 1. «Как мы общаемся без слов»

Этап	Содержание	Время	Оборудование
Ритуал начала		5 мин	
Вводная часть	Разминка «Угадай слово без слов»	10 мин	
Основная часть	Беседа о невербальных способах общения Упражнение «Слово» Упражнение «Сказка о тройке» Задание «О чем говорят наши жесты» Упражнение «Таможня» Разминка «Поза»	5 мин 5 мин 15 мин 5 мин 20 мин 10 мин	Тетрадь участника
Заключительная часть	Подведение итогов участниками. Заполнение словаря. Подведение итогов ведущим	10 мин	
Ритуал завершения		5 мин	

Цель: формировать навыки эффективного общения (невербального).

Словарь:

Коммуникация (общение) - это процесс установления контактов между людьми, в ходе которого происходит обмен информацией, договор о сотрудничестве и просто понимание человека человеком.

Ритуал начала занятия

Вводная часть

Разминка «Угадай слово без слов»

Ведущий: «У меня в руках несколько карточек. На них написаны названия различных предметов, понятий. Например, лампа, звезды, веселье и т.д. Я приколю карточку одному из вас на спину. Затем он будет подходить к разным участникам группы и те, к кому он подошел без слов будут изображать, что написано на карточке».

Ведущему!

В ходе упражнения побуждайте участников к его продолжению до того момента, пока участник точно не установит, что написано на карточке. После этого карточку получает следующий участник. Упражнение позволяет всем участникам группы проиграть обе роли и потренироваться в поиске средств передачи информации, в рефлексии причин невербальной интерпретации, точности их нахождения.

Основная часть

Беседа о невербальных способах общения

Участникам можно рассказать, используя дополнительную информацию (Приложение), что когда мы общаемся, мы не только говорим, но настраиваемся на собеседника, улавливаем как он настроен к беседе, понимаем смысл того, что он говорит, чувствуем что значат для нас его слова. И в зависимости от этого создаем внутри себя образ. Иногда совершенно отличающийся оттого, что хотел сказать собеседник. Это часто становится препятствием к пониманию между людьми.

Даже одно слово, например, слово «спасибо» можно сказать по-разному. Как скажете, так вас и поймут.

Упражнение «Слово»

Цель: познакомить с невербальными способами общения

В этом упражнении участники пытаются сказать «спасибо» с разными интонациями, разными положениями тела, жестами. Так, чтобы это дало им представление, что даже одно слово может «сказать» о многом.

Упражнение «Сказка о тройке»

Цель: тренировать невербальные способы общения

Участники разбиваются на тройки. Каждый игрок в тройке присваивает себе обозначение (А.В.С.). Затем ведущий сообщает задание тройкам: тройка должна договориться (принять общее решение). Например, в какой цвет покрасить забор или назначить место встречи. Затем ведущий сообщает, что каждый игрок лишен одного из каналов восприятия или передачи информации (слух, зрение, речь)

- Игрок А - слепой, зато слышит и говорит.
- Игрок В - глухой, зато видит и говорит.
- Игрок С - немой, зато видит и слышит.

Для полноты ощущений можно завязать глаза, заткнуть уши.

Обсуждение: насколько трудным было задание? Что мешало его выполнять?

Обсуждая упражнение, ведущий обращает внимание на то, что обычно люди ведут себя как персонажи упражнения, несмотря на то, что имеют глаза и уши. Когда мы общаемся важно уметь правильно передавать и получать информацию. От этого зависит, эффективно ли вы общаетесь.

Задание «О чем говорят наши жесты?» (работа в тетради «Коммуникативный блок. Занятия 1-5. Учимся общаться»)

Цель: учить различать невербальные сигналы, которые исходят от партнеров по общению.

Инструкция: напиши, о чем тебе говорит поза человека и запиши свои ощущения от картинок.

Упражнение «Таможня»

Цель: познакомить участников с невербальными сигналами (поза, жест и др.), которые человек передает при общении.

Трем участникам-добровольцам предстоит быть в роли «таможенников». «Таможенники» выходят за дверь. Среди остальных выбираются два «контрабандиста» (они перевозят, например, бриллианты). Их задача - ввести «таможенников» в заблуждение и перейти границу. «Таможенники», вернувшись в помещение, где идет занятие, организуют поголовный опрос «туристов» на предмет перевозки ими запрещенных предметов. «Туристы» в один голос клянутся, что у них нет ничего нелегального. Задача «Таможенников» - найти контрабандистов.

Обсуждая упражнение, ведущий обращает внимание на то, что невербальная информация (информация которую мы передаем с помощью жестов, движений, не используя слова) более достоверная, чем вербальная (информация с помощью слов).

Когда мы общаемся, мы передаем информацию не только с помощью слов, но и с помощью жестов, мимики, положения тела и пр. Это очень важно, так как, когда вы говорите, то не только ваши слова, но и интонация, с которой вы говорите, поза - говорят за вас, помогают или мешают эффективному общению. Это часто приводит к тому, что ваш партнер по общению понимает вас совсем не так, как вам порой хочется.

Разминка «Поза»

Один из участников принимает какую-либо известную позу (агрессивную, позу подавленного человека и др.) Задача остальных участников - угадать, что это за поза.

Заключительная часть

Заполнение словаря.

Подведение итогов участниками:

- - Что нового вы узнали на занятии?

- - Что вам понравилось?
- - Что вам не понравилось?
- - Что на занятии запомнилось больше всего?

Подведение итогов ведущим: Сегодня мы говорили о том, что уметь общаться это важно. Узнали, что не только слова, но и жесты, интонация, поза помогают или мешают общаться.

Ритуал завершения занятия.

«Коммуникативный блок»

Занятие № 2. «Как мы разговариваем»

Этап	Содержание	Время	Оборудование
<i>Ритуал начала</i>		5 мин	
<i>Вводная часть</i>	Разминка «Рассказ»	10 мин	
<i>Основная часть</i>	Упражнение «Разговор» Задание «Правила общения» Задание «Диалог» Ролевая игра «Приятный разговор»	25 мин 10мин 10 мин 15 мин	Тетрадь участника
<i>Заключительная часть</i>	Подведение итогов участниками Подведение итогов ведущим	10 мин	
<i>Ритуал завершения</i>		5 мин	

Цель: формировать навыки эффективного общения (вербального), создать условия для формулирования участниками правил эффективного общения.

Ритуал начала занятия

Вводная часть

Разминка «Рассказ»

Для проведения этого упражнения необходимо выбрать одного, двух добровольцев, которые выходят за дверь.

Участники в это время придумывают рассказ на любую тему.

После того, как рассказ придуман, добровольцы возвращаются и пытаются с помощью вопросов отгадать, о чем рассказывается в придуманном участниками рассказе.

Основное правило, о котором знают только участники, оставшиеся в комнате, и не знают добровольцы - это то, что на любой вопрос, который задают добровольцы, они отвечают «нет», если этот вопрос заканчивается на гласную, и «да», если на согласную.

Основная часть

Упражнение «Разговор»

Цель: Формировать навыки общения

Ведущий предлагает участникам объединиться в пары и в течение 1 минуты пообщаться на любую тему, например: «Сегодня опять надо убираться», «Мое любимое ...» и др.

После упражнения участники делятся трудностями, с которыми они столкнулись в разговоре. Ведущий на доске фиксирует ответы создавая «копилку трудностей». Пример:

- Тяжело общаться, когда перебивают, когда не слушают,
- Когда надо быстро говорить и пр.

Затем ведущий предлагает создать «копилку решений» этих трудностей. И так же

фиксирует предложения участников на доске. Например:

- Сначала выслушай, что тебе хотят сказать, а потом реагируй!
- Переключайся с роли говорящего на роль слушающего!
- Подавай сигналы собеседнику, что ты его слышишь и понимаешь (можно качать головой, можно поддакивать и пр.)

Задание «Правила общения»

(работа в тетради «Коммуникативный блок. Занятия 1-5. Учимся общаться»)

Цель: Формировать навыки эффективного общения

Ведущий предлагает участникам сформулировать и записать в тетради правила, которые помогают им в общении. Ведущий также участвует в упражнении. После выполнения сформулированные правила выносятся на общее обсуждение.:

В каких ситуациях это правило сможет помочь?

Трудно ли соблюдать это правило?

Применяете ли вы это правило?

Подходит ли вам это правило?

Правила, одобренные большинством участников, записываются на доске.

Ведущему!

Возможные варианты правил:

- Будь краток.
- Говори четко, разборчиво.
- Не используй в речи оценки и обобщения («Это не правильно», «Ты не понимаешь», «Ты всегда так» и т.п.)
- Говори от «Я» («Я чувствую, что...», «Я думаю...»)

Задание «Диалог»

(работа в тетради «Коммуникативный блок. Занятия 1-5. Учимся общаться»)

Цель: Тренировать навыки вербального общения

Инструкция: Придумай и запиши разговор, используя правила общения. **Ролевая игра «Приятный разговор»**

Цель: формировать навыки конструктивного общения.

Ведущий предлагает участникам проиграть составленные диалоги.

Заключительная часть

Заполнение словаря.

Подведение итогов участниками:

- Что нового вы узнали на занятии?
- Что вам понравилось?
- Что вам не понравилось?
- Что на занятии запомнилось больше всего?

Подведение итогов ведущим.

Ритуал завершения занятия

«Коммуникативный блок»

Занятие № 3. «Барьеры на пути к общению, манипуляции»

Этап	Содержание	Время	Оборудование
Ритуал начала		5 мин	
Вводная часть	Разминка «Заросли» Упражнение «Это интересно!»	5 мин 10 мин	
Основная часть	Игра «Испорченный телефон» Упражнение «Поговорим» Задание «Что чувствует собеседник?» Беседа «Что такое манипуляции?»	10 мин 10 мин 10 мин 25 мин	Тетрадь участника
Заключительная часть	Подведение итогов участниками. Заполнение словаря. Подведение итогов ведущим	10 мин	
Ритуал завершения		5 мин	

Цель: дать представление о коммуникативных барьерах, совершенствовать навыки их преодоления. Познакомить с формами манипуляций в общении.

Словарь:

Барьеры - это то, что искажает информацию, не дает ее правильно понять и оценить, **Манипуляции** - управление поведением и образом мыслей другого человека.

Ритуал начала занятия Вводная часть

Разминка «Заросли» (см. Приложение)

Упражнение « Это интересно!»

Цель: проиллюстрировать неэффективные способы общения

Ведущий спрашивает у участников: как можно вызвать неприязнь у другого человека? Дополняет ответы участников:

- *Пытайся заинтересовать этого человека собой, а свой интерес к нему не проявляй.*
- *Делай хмурую физиономию, как только он на тебя глянет.*
- *Называй его не по имени, а используй какое-нибудь неприятное для него прозвище.*
- *При каждом удобном случае рассказывай ему что-нибудь о себе.*
- *Говори о том, что интересно тебе самому, но безразлично ему.*
- *Всячески подчеркивай свое превосходство над ним.*
- *Говори все время сам, если собеседник тоже открыл рот - как можно быстрее перебей его и продолжай говорить сам!*

Ведущий обсуждает с участниками «Правила».

Основная часть

Игра «Испорченный телефон»

Цель: познакомить с барьерами в общении

Ведущий пишет на листке фразу и передает первому участнику. (Пример:

Завтра встретимся на чердаке в доме Петра.) Первый участник передает ее на ухо второму и так по кругу. Переспрашивать нельзя. Последний записывает фразу на листке и передает ведущему.

Обсуждение: что происходит с информацией, когда она передается от одного человека к другому? Что вам мешало? Какие выводы вы можете сделать после того, как выполнили это упражнение?

По итогам упражнения участники совместно с ведущим делают выводы о барьерах общения.

Барьеры - это то, что искажает информацию, не дает ее правильно понять и оценить.

К барьерам можно отнести не только слова, но и движения человека, его мимику, жесты, взгляды, интонацию.

Барьер	Пример
<i>Угрозы</i>	Я тебя выгоню
<i>Слова - должники</i>	Ты должен...
<i>Похвала с подвохом</i>	Ты такая умная
<i>Приказы</i>	Подмети пол
<i>Диагноз причин поведения</i>	Ты эгоист
<i>Негативная критика</i>	Ты некрасиво делаешь
<i>Соревнование</i>	Не знаю как ты а ...
<i>Успокаивание</i>	Все ссорятся , а потом...
<i>Совет не вовремя</i>	Надо было бросить его давно
<i>Оскорбление</i>	Ты дурак
<i>Ярлыки</i>	Очкарик

Упражнение «Поговорим»

Цель: познакомить с барьерами в общении

Ведущий предлагает участникам поговорить из разных позиций « Один на стуле стоит, другой сидит», «Обернувшись друг к другу спинами»,» «Встав в агрессивную позу», «Встав в подчиненную позу».

Задание «Что чувствует собеседник?»

(работа в тетради «Коммуникативный блок. Занятия 1-5. Учимся общаться»)

Цель: познакомить с барьерами в общении

Ведущий предлагает рассмотреть картинки из тетради, вспомнить предыдущее упражнение.

Групповое обсуждение:

В каком случае было легко общаться? Почему?

В каком случае было неудобно общаться?

Что вы чувствовали, когда общались, повернувшись друг к другу спиной, лицом, когда один стоял, а другой сидел?

Слова ведущего: общение на равных - это партнерство, содружество. А бывает, общение превращается в использование человека человеком. Это называется манипуляцией.

Беседа «Что такое манипуляции?»

Ведущему!

Рекомендации по проведению беседы. Эта беседа решает две задачи: диагностики того, насколько подросток расположен к формированию уверенного поведения, и мотивации подростка к участию в этой серии занятий. Показателем заинтересованности подростка становится стремление разобраться в том, почему какие-то варианты поведения менее эффективны, а какие-то - более. Упорное отстаивание подростком эффективности агрессивного поведения свидетельствует о том, что ему будет очень тяжело.

Беседа построена по принципу: обсуждение причин провоцирующего поведения со стороны других, разбор разных вариантов поведения и их последствий, а затем закрепление навыка уверенного поведения на сходных ситуациях.

Многие подростки проявляют самый живой интерес к проблеме психологической манипуляции - по сути, их социальный опыт перенасыщен манипулированием, как с их стороны, так и со стороны других людей по отношению к ним. Ниже приведено краткое описание проблемы манипуляции. Возможно, оно будет интересно и Вам, и подростку.

Манипулятивное взаимодействие состоит в использовании чувств и слабостей другого человека для получения выгоды (причем выгоды в самом широком смысле, например, даже психологической). Психологическая выгода состоит и в том, чтобы не делать усилий над собой, не работать над своим совершенствованием. Например, неуверенному в себе начальнику легче брать на себя весь объем работы, чем делегировать работу своим подчиненным, подчиненные такого руководителя регулярно обвиняются начальником в несостоятельности.

Как можно распознать манипуляции? Одна из наиболее распространенных манипуляций - **«Диктатор»**. Эта манипуляция совершается в четыре шага. На первом шагу манипулятор убеждает другого человека в его исключительной работоспособности, необычайных профессиональных и личностных качествах. Затем человеку поручается значительный объем работы. На третьем шагу, после исполнения работы, руководитель придирается к какой-то мелочи в провокативной, грубой форме. Когда подчиненный реагирует эмоционально и несдержанно (чего и добивается манипулятор), манипулятор завершает манипуляцию словами «Ко всем Вашим недостаткам Вы еще и истеричка (хам, невоспитанный, плебей и т.д.)!». Цель манипулятора - убедиться в несостоятельности достойных людей и тем самым подтвердить себе, что только себе можно доверять в полной мере. Как предотвратить манипуляцию диктатора? Подумайте, почему Вы верите людям, которые говорят Вам о Ваших необычных качествах? Зачем Вам это нужно, если по собственному опыту Вы убедились, что люди не хвалят других просто так? Итак, Вы можете предотвратить манипуляцию на первом шагу, сказав, что ничем не отличаетесь от других, более того, у Вас масса недостатков, например... и т.д. Если Вы не сумели остановить «Диктатора» на первом шагу, составляйте отчет о своей деятельности, начиная с недостатков Вашей работы, таким образом, Вы лишите «Диктатора» возможности упрекнуть Вас в чем-либо, спрашивайте у «Диктатора» совета, как в следующий раз предотвратить такие ошибки. Наконец, если «Диктатор» начинает придирается к мелочам, при том, что в основном работа выполнена Вами успешно, согласитесь, что Вы не предусмотрели всех мелочей и надеетесь на опыт Вашего босса, который даст Вам ценные указания и рекомендации. Помните, что у каждого «Диктатора» есть шанс стать напористым лидером и избавиться от своих манипулятивных привычек. Попросите подростка привести примеры поведения в духе «Диктатора» - скорее всего, он сталкивался с таким поведением не один раз.

Другая распространенная манипуляция - это контроль из роли **«Жертвы»**. Манипуляция «Жертвы» осуществляется в три шага. На первом этапе манипулятор вынуждает других давать советы и оказывать помощь. Жалостливый вид «Жертвы» располагает другого человека сразу установить короткую дистанцию в общении. Затем помощь признается неэффективной или требуется столько помощи, сколько не может оказать другой человек. Жертва «Жертвы» инстинктивно отдаляется от манипулятора, в этот момент манипулятор выносит свой приговор: «Вы такой же как все - наобещаете

всего-всего и в кусты!» или «Что ж, я так и знал, моим проблемам нельзя помочь!». Психологическая выгода жертвы велика и многообразна - она получает помощь (за нее делают то, что делать ей не хочется), она убеждается в том, что с ее проблемами нельзя справиться, а это звучит как разрешение ничего не делать и впредь. В повседневной жизни «Жертва» всегда дает почувствовать ту цену, которая она платит за других: «Что же веселитесь, я потерплю!», «Чтобы тебе было хорошо, я готов на все!». Предотвратить манипуляцию жертвы трудно, но возможно. Уже на первом шаге манипуляции Вы можете сказать «Нет» или ограничить аппетиты «Жертвы». Если Вам трудно это сделать, задайте себе вопрос: «Почему Вы проявляете инициативу в установлении контакта, с тем, кто ищет помощь?». Говорите «Жертве» о своих чувствах, что Вы сердитесь, что Вас не устраивают эти требования, что Вам не по себе от обилия просьб и жалоб и т.д. Говорите жертве и о том, что для решения ее проблемы в первую очередь требуются ее усилия, а потом усилия других людей. Актуализация манипулятора «Жертвы» требует осознания самим человеком того, что он пользуется другими людьми и отказ от роли жертвы.

Еще одной манипуляцией становится манипуляция, условно названная «Пила». Пила осуществляет свою манипуляцию в два шага. «Пила» сажает другого человека на крючок условной любви: «Я люблю Вас (одобряю Вас, повышу в звании), если Вы сделаете...». Затем тот, кем манипулируют, старается сделать все, что требует «Пила», но «Пила» оставляет без внимания усилия другого, а если человек пробует обратить на себя внимание, «Пила» отмечает: «Делайте свое дело и не требуйте благодарности!». Тема благодарности - одна из самых значимых для «Пилы». «Пила» не прощает тех, кто не оказывает ей знаков внимания, но сама Пила редко (если никогда) благодарит других. Одно из действенных средств манипуляции «Пилы» - постоянное сомнение в искренности и преданности другого, понуждение доказывать свою искренность, преданность, трудолюбие и т.д.. Как справиться с «Пилой»? Для начала задайте себе вопрос: «Что Вас заставляет искать одобрения людей, которые используют Вас?», «Можете ли Вы обходиться без мнения других, насколько вы состоятельны в оценке Вашей деятельности?». Если Вы не можете дождаться оценки Вашей деятельности, говорите о своих успехах и неудачах сами, просите «Пилу» дать Вам совет, поделиться опытом. Провоцируйте «Пилу» на оценку Ваших действий, пусть даже не позитивных. Ведь потом у Вас будет шанс сказать: «Как что-то плохое - так сразу отмечаете, а как что-то хорошее - так молчите! Это против всяких правил развития мотивации».

Часто в паре с «Пилой» взаимодействует еще один тип манипулятора «Тряпка» («Загнанная домохозяйка»). «Тряпка» осуществляет свою манипуляцию в два шага: на первом этапе она берет на себя очень много обязательств, а когда перестает справляться с нагрузкой - «круто» выходит из игры (посредством психосоматического заболевания, нервного срыва, крупной ссоры с окружающими). Цель «Тряпки» - на время разгрузиться, чтобы затем взяться за изнашивание себя с еще большим рвением. «Тряпка» доказывает другим, что она может все, и что без нее другие не обойдутся. Одной из причин формирования этой манипуляции становится неуверенность человека в собственной ценности. Люди, взаимодействующие с «Тряпкой», чувствуют свою неловкость и вину перед манипулятором, что дает Тряпке право регулярно напоминать о собственной значимости и зависимости других от ее активности. Остановить манипуляцию можно одним способом - перестать пользоваться услугами «Тряпки», не демонстрируя своей независимости, но сведя прием помощи к минимуму. Манипуляция «Тряпки» может быть преобразована в настоящую альтруистическую заботу, если «Тряпка» перестанет воспринимать свою заботу о других как плату за их внимание и любовь.

Еще одним распространенным типом манипуляции становится манипуляция «Калькулятор». «Калькулятор» осуществляет манипуляцию в два шага. На первом этапе «Калькулятор» совершает провокационные действия, которые вызывают у человека яркую эмоциональную реакцию. На чувства человека «Калькулятор» налагает запрет: «Стоит ли из такой мелочи раздувать скандал...», «Я бы на Вашем месте не обиделся»,

«Что Вы так волнуетесь, волнение вредно для здоровья...». «Калькулятор» сам боится многих чувств и стремится доказать себе, что проявление эмоций - удел слабых людей. Обычно «Калькуляторы» особенно нетерпимы к отрицательным эмоциям: горю, гневу, обиде. Однако, «Калькулятор» может стремиться «гасить» и положительные чувства. Излюбленная позиция «Калькулятора» - «Нужно быть рациональным», а отрицательная оценка обычно сводится к тому, что совершенное действие не выгодно (не рационально). Одна из наиболее адекватных реакций - это отстаивание своего права на чувства. Привыкните к мысли, что нет хороших и плохих чувств, есть адекватные и неадекватные действия и мысли. Ваши чувства - естественная реакция на события, индикатор Вашего отношения и состояния. «Калькулятор» может вовлечь Вас в манипуляцию, только если Вы не доверяете своим эмоциям, интуиции и опыту. Говорите себе, а если необходимо, и другим, о том, что не стоит стесняться эмоций.

Одним из наиболее «коварных» типов манипуляции становится манипуляция **«Хороший парень»**. «Хороший парень» осуществляет свою манипуляцию в два шага, хотя между этими двумя шагами может быть значительный промежуток времени. На первом этапе совершенно «бескорыстно» «Хороший парень» оказывает Вам мелкие услуги, привязывает Вас к себе комплиментами, восхищением Вашими способностями. Когда Вы привыкаете к «Хорошему парню», он «выставляет счет»: просит об услуге, осуществление которой будет Вам довольно дорого стоить. Ваш отказ в силу сложившихся обстоятельств будет воспринят как стремление прервать отношения. Ваше согласие повлечет за собой довольно серьезные нагрузки, которые, скорее всего, вынудят Вас отказаться от помощи «Хорошему парню». Предотвратить манипуляцию «Хорошего парня» довольно сложно, поскольку его поведение почти ничем не отличается от дружбы. Однако, задумайтесь и над тем, почему «Хороший парень» выбирает именно Вас? Может быть, Вы располагаете его надеяться на то, что не сумеет вовремя сказать «нет»? Научитесь говорить «нет», объясняя свою позицию и декларируя право на отказ.

В поведении одного человека может соединяться несколько манипуляций. Так, «Пила» легко переходит к тактике «Диктатора», а «Диктатор» к манипуляции «Жертвы». Коммуникативная грамотность состоит в умении не только распознавать и предупреждать манипуляции со стороны других людей, но и контролировать свое поведение, не допускать манипуляции со своей стороны.

Часто возникает вопрос, почему люди манипулируют? Одна из причин - подмена конструктивных чувств неконструктивными. Конструктивные чувства не обязательно положительные, такие переживания как гнев и горе дают много пищи для развития души и ума. Конструктивные чувства характеризуются искренностью и спонтанностью выражения, они содействуют взрослению человека, формированию его самостоятельности. Деструктивные чувства - уход от решения задачи взросления и формирования собственной позиции.

Одним из самых сильных конструктивных чувств является любовь - сопереживание, альтруистическая привязанность к другому. Неконструктивная замена любви - это чувство вины, переживание своей несостоятельности в отношении другого человека и стремление исправить «ошибки» отношений. Вместо типичных для любовных отношений терминов «хочу помочь», «стремлюсь к доверию», «взаимная поддержка» чувство вины вносит свой словарь в отношения людей: «я должен», «пусть уж лучше я», «промолчу, чтобы другим было хорошо» и т.д. Вина, которая буквально давит на человека, вынуждает вести себя то кающимся грешником («я тебе всю жизнь испортил»), то обвинителем («ты мне всю жизнь испортила»). Аналогично, можно привести примеры замены позитивного чувства на деструктивное: гнев на ненависть, горя на утрату, страх на тревогу и т.д.

Заключительная часть

Подведение итогов участниками:

- Что нового вы узнали на занятии?
- Что вам понравилось?

- Что вам не понравилось?
 - Что на занятии запомнилось больше всего?
- Подведение итогов ведущим.
Ритуал завершения занятия

Уровень межличностных отношений	Характеристика отношений	Способы воздействия
1. Доминирование	Отношение к другому как к вещи или средству достижения своих целей, игнорирование его интересов и намерений	Открытое, без маскировки, императивное воздействие - от насилия, подавления, господства до навязывания, внушения, приказа - с использованием грубого простого принуждения
2. Манипуляция	Отношение к другому как к «вещи особого рода» - игнорирование его интересов и намерений.	Воздействие скрытое, с опорой на автоматизмы и стереотипы. Провокация, обман, интрига, намек
3. Соперничество	Отношение к другому как опасному и непредсказуемому. Интересы другого учитываются в той мере, в какой это диктуется задачами борьбы с ним.	Отдельные виды «тонкой» манипуляции, чередование открытых и закрытых приемов воздействия, «джентльменские» или временные тактические соглашения и т. п.
4. Партнерство	Отношение к другому как к равному, имеющему право быть таким, как он есть, с которым надо считаться. Равноправные, но осторожные отношения	Согласование своих интересов и намерений, совместная рефлексия. Использование договора, который служит и средством объединения, и средством оказания давления (силовым элементом).
5. Содружество	Отношение к другому как самооценности. Стремление к объединению, совместной деятельности для достижения близких и совпадающих целей.	Основной инструмент уже не договор, а согласие.

«Коммуникативный блок»

Занятие № 4. «Что такое уверенное поведение?»

Общение без манипуляций»

Этап	Содержание	Время	Оборудование
<i>Ритуал начала</i>		5 мин	
<i>Вводная часть</i>	Разминка «Дар убеждения»	5 мин.	
<i>Основная часть</i>	Дискуссия «Что значит – вести себя уверенно?» Ролевая игра «Уверенное поведение» Тест «Ваш стиль поведения» Отработка навыка уверенного поведения.	10 мин 15 мин 15 мин 25 мин	Тетрадь участника.
<i>Заключительная часть</i>	Подведение итогов участниками. Заполнение словаря. Подведение итогов ведущим	10 мин	
<i>Ритуал завершения</i>		5 мин	

Цель: дать представление об уверенном поведении. Совершенствовать навыки уверенного поведения в общении.

Ритуал начала занятия

Вводная часть

Разминка «Дар убеждения»

Для выполнения упражнения необходимо выбрать двух участников, каждому из которых ведущий передает по спичечному коробку. В одном из них лежит цветной листок бумаги. После того, как выбранные участники незаметно для окружающих выяснят, у кого он находится, каждый из них начинает доказывать группе, что именно он является обладателем листочка. Задача группы - решить, у кого в коробке лежит листочек.

Дискуссия «Что значит - вести себя уверенно?»

Цель: формировать представление об уверенном поведении Вопросы для дискуссии:

- *Что значит - вести себя уверенно?*
- *Способность ли это - уверенное поведение?*
- *Можно ли стать уверенным в себе, если до этого вы не чувствовали в себе таких способностей?*

Ведущему!

Наверное, вы часто слышите это, как пожелание или порицание: «Перестань стесняться - веди себя увереннее», «Где твое чувство собственного достоинства - будь увереннее», «Не нужно так сомневаться - ты что, какой-то неуверенный в себе маменькин сынок?!».

Ролевая игра «Уверенное поведение»

Цель: совершенствовать навыки уверенного поведения в общении.

Разыграйте ситуацию. В класс, где вы учитесь, пришел новенький. Он не кажется вам ни высокомерным, ни занудливым, но ваш приятель подбивает вас показать новенькому, «где его место, чтобы не задавался». На ваше сопротивление приятель спрашивает: «Ты что, больше не хочешь со мной общаться?». Ваши действия? Участникам предлагается продемонстрировать разные способы поведения. Следует обсуждение, в ходе которого ведущий комментирует разные модели поведения.

1. Резко оборвать приятеля: «Ты мне тут не угрожай - я сам себе хозяин». (Агрессивное поведение)
2. Напомнить приятелю о том, в чем он от вас зависит: «Ну, это ты выступаешь до первой контрольной по физике». (Манипулятивное поведение)
3. Высказать свое мнение: «Без меня найдутся те, кто его доведут. Я не хочу самоутверждаться за счет другого». (Уверенное поведение)
4. Поразмыслив, прийти к выводу, что с этим приятелем вы дружите много лет, и из-за какого-то новенького не стоит ссориться со старинным другом. (Избегание конфликта).

Уверенная модель поведения проигрывается еще раз.

Ведущему?

Вместо уверенного поведения люди могут вести себя *агрессивно* - первый из вариантов ответа как раз и описывает такое поведение, когда человек использует силу и напор в отстаивании своей точки зрения. Опыт показывает, что агрессивная реакция - первая, которая приходит человеку в голову. Ее последствия непредсказуемы - другой может пойти на еще более жесткую агрессию (например, физическую), или он испугается, но отношения будут безнадежно испорчены. Агрессивная реакция действует как бумеранг - рано или поздно любой агрессор сталкивается с тем, кто оказывается сильнее и агрессивнее его.

Вторая реакция - тоже распространенная замена уверенного поведения, ее называют манипулятивной, когда человек знает «слабые» места другого и умеет «надавить» на них так, чтобы другой вел себя в соответствии с ожиданиями. Все манипуляции направлены на подтверждение собственной значимости: «Я хороший (выдержанный, умный, успешный), а ты - плохой (без тормозов, недалекий, невезучий)». Чем же плохи манипуляции? В первую очередь тем, что вместо решения реальной проблемы (в данном случае, разрешения противоречий между вами и другом), решается совсем другая задача (кто в отношениях более авторитетен). Часто манипуляции и реализуются для того, чтобы уйти от решения задачи, которая кажется сложной, требующей признания своих слабостей и т.д.

Четвертый ответ отражает реакцию, противоположную агрессии, а именно уход. Чем же опасно поведение, которое часто называют избеганием? В первую очередь тем, что человек не приобретает опыта отстаивания своих интересов и точки зрения, а значит, легко может стать объектом чьей-то манипуляции. Такого человека могут использовать, а он, боясь показаться невежливым, недобрым, будет бояться сказать «нет».

Из четырех приведенных вариантов поведения, уверенным является вариант 3. Этот ответ и объясняет ваше поведение, и не задевает другого, оставляет ему шанс вести себя по-другому. В этом и состоит уверенное поведение - остаться при своем мнении, но не давить на других, вести себя так, чтобы уважали, но не боялись. Конечно, не во всех ситуациях можно вести себя именно так - не всегда в детском доме можешь сохранять чувство собственного достоинства, однако важно помнить, что правила общения могут быть разными. Свобода во многом потому и свобода, что предоставляет возможность выбирать поведение.

Тест «Ваш стиль поведения» (работа в тетради «Коммуникативный блок.

Занятия 1-5. Учимся общаться»)

Инструкция: Ответь на вопросы небольшого теста. Выбирай один вариант ответа, который подходит тебе больше всего и который кажется тебе самым лучшим (даже если ты не всегда так поступаешь).

Ключ к тесту

Тип поведения	Ситуац	Ситуац	Ситуац	Ситуац
Агрессивное	4	1	2	1
Манипулятивное	2	3	3	4
Уход	1	2	4	3
Уверенное	3	4	1	2

Посчитайте, какой тип поведения набрал большее количество баллов. Обсуждение:

Подумайте, в какой ситуации уверенное поведение дастся вам тяжелее всего. Чем вы можете это объяснить? Хотелось бы вам научиться действовать по-другому?

Ведущему!

По результатам теста вы можете в группе или в индивидуальном порядке провести беседу с участниками.

При обработке теста обратите внимание на то, как расходятся данные между обычным и желаемым поведением. Часто и в рамках желаемого поведения подростки из закрытых учреждений не выбирают уверенное поведение. Те, кто не относится к статусным группам, выбирают агрессивное поведение в качестве желаемого. А те, кто имеет неформально низкий статус, часто выбирают уход, поскольку не всегда могут уйти из неприятной и травмирующей для них ситуации. Важно сделать акцент на том, что поведение, которое помогает безопасности и успеху в детском доме и за его стенами может быть разным. Предложите подростку, который и в качестве желаемых ответов выбирает тот или иной вариант не уверенного поведения, ответить на вопросы с точки зрения детского дома и семьи. Пусть подросток сам почувствует разницу между тем, что приемлемо и не приемлемо.

Отработка навыка уверенного поведения

Ведущий предлагает участникам проиграть ситуации из теста с моделью уверенного поведения. Важно, чтобы каждый участник попробовал применить уверенное поведение в самой сложной для него ситуации.

Заключительная часть

Подведение итогов участниками:

- Что нового вы узнали на занятии?
- Что вам понравилось?
- Что вам не понравилось?
- Что на занятии запомнилось больше всего?

Подведение итогов ведущим.

Ритуал завершения занятия

«Коммуникативный блок»

Занятие № 5 «Поддержка. Дружба»

Этап	Содержание	Время	Оборудование
<i>Ритуал начала</i>		5 мин	
<i>Вводная часть</i>	Упражнение-разминка	5 мин	
<i>Основная часть</i>	Задание «Остров»	15 мин	Флип-чарт, маркер, тетрадь участника
	Упражнение «Только вместе»	5 мин	
	Дискуссия о дружбе	20 мин	
	Ролевая игра «Легко ли быть настоящим другом?»	20 мин	
	Разминка на снятие напряжения	5 мин	
<i>Заключительная часть</i>	Подведение итогов участниками	10 мин	
	Подведение итогов ведущим		
<i>Ритуал завершения</i>		5 мин	

Цель: формировать представление о сети социальной поддержки. Формировать навыки дружеских отношений.

Ритуал начала занятия

Вводная часть

Упражнение-разминка *Основная часть*

Задание «Остров», (работа в тетради «Коммуникативный блок. Занятия 1-4.

Учимся общаться», задание 1)

Цель: актуализировать представление о сети социальной поддержки Прочтите и обсудите утверждение из задания «Остров».

«Ни один человек не является островом».

Ведущий предлагает обсудить вопросы:

- Когда и почему люди общаются?
- Нужны ли люди друг другу ? За чем ?
- Кто в твоём окружении чаще всего оказывает тебе поддержку?
- Достаточно ли у тебя знакомых, способных оказать поддержку?
- Готов ли ты обратиться за поддержкой к этим людям? Подчеркни имена тех, к кому ты готов обратиться.

- Почему ты не готов обратиться к некоторым людям?

- В каких трудных ситуациях тебе не к кому обратиться за поддержкой?

- От чего зависит умение человека получать социальную поддержку?

Обсуждая задание, ведущий обращает внимание на то, что:

1. В повседневной жизни мы общаемся с разными людьми в разных ситуациях. Кто-то нам близок, а с кем -то нам трудно найти взаимопонимание. Важно, что эти люди есть, а научиться общаться с ними так, чтобы найти взаимопонимание, не так сложно.

2. Каждый человек попадает в ситуации, когда ему нужна поддержка.

3. Разные люди могут оказать поддержку в разных ситуациях. Чем

таких людей больше, тем ты уверенней.

4. Ты можешь преодолеть любую трудную ситуацию, если умеешь просить и получать поддержку.

Ведущему!

Это задание является диагностичным. Оно поможет Вам проводить другие занятия, например, «Взрослые и подростки» и др. Даст представление о том, насколько сформирован круг общения у участника, кто из окружения для него наиболее значим.

Упражнение «Только вместе»

Цель: способствовать мобилизации энергии, ощущению поддержки и доверия партнеру.

Участники объединяются в пары и встают спиной к спине, облокотившись друг на друга. Задача партнеров - медленно, сгибая колени и не разрывая контакта спин, опуститься на пол. Затем таким же образом подняться. Выполнить упражнение с другим партнером.

Усложнения:

а) Партнеры встают лицом к лицу, мыски соприкасаются. Берутся за руки. Медленно распрямляя руки, отклоняются назад, пока свободно не повиснут на полностью выпрямленных руках.

Внимание! Для обеспечения безопасности необходимо, чтобы участники держались не за кисти рук, как при рукопожатии, а за запястья. Иначе рука может выскользнуть. Необходимо, чтобы поблизости от выполняющих упражнение не было углов и травмоопасных предметов.

б) Пары объединяются в четверки.

в) Все выполняют упражнение в общем круге.

Ведущий объявляет, что учиться получать поддержку различных организаций и взрослых мы будем на дальнейших занятиях, а сегодня узнаем, как получить поддержку самых близких людей - друзей.

«Коммуникативный блок»

Занятие № 6 «Взрослые и подростки»

Этап	Содержание	Время	Оборудование
<i>Ритуал начала</i>		5 мин	
<i>Вводная часть</i>	Игра-разминка «Приветствие»	5 мин	
<i>Основная часть</i>	Теоретический материал Упражнение «Ты и Вы» Упражнение «Образ взрослого» Групповое обсуждение Ролевая игра «Просьба о помощи»	5 мин 5 мин 10 мин 10 мин 25 мин	Бланки
<i>Заключительная часть</i>	Упражнение «Слова благодарности» Подведение итогов участниками Подведение итогов ведущим	10 мин 10 мин	
<i>Ритуал завершения</i>		5 мин	

Цель: Развивать способность строить доверительные отношения с помогающими взрослыми.

Ритуал начала занятия Вводная часть

Игра-разминка «Приветствие»

Участники ходят по комнате. Сначала ведущий предлагает им здороваться с теми, кого они встречают, просто кивком головы. Потом все участники здороваются друг с другом, пожимая руку. Потом здороваются друг с другом, хлопнув по плечу. Потом здороваются друг с другом, обнимаясь.

Модификация игры-разминки «Приветствие»

Участники делятся на пары. Один будет изображать различных персонажей, с которыми будет здороваться другой. Сначала это лучший друг. Потом это подросток из другого класса (младшего). Потом это учитель математики. Потом это их воспитатель. Потом это директор интерната. Потом это сосед из соседней квартиры. Потом это участковый милиционер и т.п. Через некоторое время пары меняются и делают то же самое в другую сторону.

Основная часть

Теоретический материал

Слова ведущего: Все отношения с другим человеком начинаются с разговора, а разговор - с приветствия, в произнесении которых мы только что тренировались. Можно было заметить, что форма приветствия была разной в зависимости от того взрослого, к кому обращались. А также в зависимости от того, взрослый это был или ровесник. К любому взрослому, даже если это любимый воспитатель или крестный, вы обращаетесь уважительно, даже если говорите на «ты». Общение на «ты» - более близкая дистанция, так можно общаться либо с ровесником, либо с хорошо знакомым взрослым. Когда вы первый раз видите взрослого человека, или с ним близко не знакомы, общение будет на «вы». Общение на «вы» более официально, и иногда даже начальник, который с вами говорит на «ты», если чем-то в вас недоволен, может перейти на «Вы», как бы желая специально увеличить дистанцию.

Задание «Ты и Вы»

Цель: вспомнить, с кем из взрослых происходит общение, с кем на «ты» и с кем на «Вы».

Участникам предлагается на бланке перечислить взрослых из их окружения, записывая их имена в колонки в зависимости оттого, как они к ним обращаются: на «ты» или на «Вы». (Можно также предложить участникам представить, как они будут себя чувствовать, если человеку из колонки «Вы» будут говорить «ты», и наоборот. А также реакцию взрослого, если они обратятся к нему не так, как обычно.)

Ты	Вы

Вывод: общение на «ты» или на «Вы» говорит о дистанции в общении.

Задание «Образ взрослого»

Цель: научиться понимать те изменения, которые произошли с человеком, когда он стал взрослым.

Ведущий предлагает участникам написать в бланке, чем отличается взрослый от подростка. После выполнения ведущий просит кого-нибудь перечислять, а остальных дополнять, создавая таким образом «портрет» взрослого. После завершения зачитывается образ взрослого, каким его представляют подростки.

Вывод: взрослый - не вымышленный персонаж. Нынешние взрослые - это подростки некоторое время назад. Через некоторое время участники сами станут взрослыми и будут соответствовать этому образу.

/Ресурс в виде построения связи прошлого-настоящего-будущего и принятия взрослых как подростков «много лет назад»/.

Групповое обсуждение

Ведущий предлагает вспомнить, как происходит общение с взрослыми, как внутри интерната, так и за его пределами. Всегда ли удавалось добиться результата от разговора? Часто вас не хотели слушать?

Ролевая игра «Просьба о помощи»

Цель: формировать навык доверительных отношений с помогающим взрослым

Ведущий предлагает участникам в каждой из ситуаций, приведенных ниже, выбрать, к кому бы они обратились (начальник, учитель, воспитатель, родственники, врач, друг, знакомый и др.) и проиграть этот разговор.

- а) Вы хотите поговорить о вашей будущей карьере/образовании.
- б) Вы получили приз в школе.
- в) У вас болит живот.
- г) Вы влюбились.
- д) У вас проблемы с милицией.
- е) Вы хотите больше узнать о сексе.
- ж) Вам нужно занять денег
- з) У вас украли кошелек.
- и) С Вами поступили несправедливо (на Ваш взгляд).
- к) Конфликт с другом.

Подводя итоги, ведущий обращает внимание, что в некоторых ситуациях эффективную помощь может оказать только взрослый.

Заключительная часть

Ведущий говорит о том, что участники потренировались в разговоре с взрослыми с просьбой оказать помощь, и предлагает сделать упражнение на выражение слов благодарности.

Упражнение «Слова благодарности»

Цель: вырабатывать навык выражения благодарности за помощь

Участникам предлагается продолжить и завершить диалог из игры «Просьба о помощи», поблагодарив за оказанную помощь.

Вывод: любая оказанная вам помощь заслуживает слов благодарности Подведение итогов участниками:

- Что нового вы узнали на занятии?
- Что вам понравилось?
- Что вам не понравилось?
- Что на занятии запомнилось больше всего?

Подведение итогов ведущим: «На занятии мы обсуждали тему общения с взрослыми. Вспомнили, как мы здороваемся с взрослыми, с кем говорим на «ты», а с кем на «Вы». Составили образ взрослого человека в сравнении с подростком. Потренировались правильно обращаться за помощью и выражать слова благодарности».

Ритуал завершения занятия

«Коммуникативный блок»

Занятие № 7 «Конфликты и как им противостоять»

Этап	Содержание	Время	Оборудование
Ритуал начала		5 мин	
Вводная часть	Игра «Говорим гадости»	5 мин	
Основная часть	Упражнение «6 или 9» Упражнение «Лебедь, рак и щука» Теоретический материал Задание «Критика» Дискуссия «Нужно ли уметь спорить?» Теоретический материал Задание «Придумай правила» Задание «Конфликт»	5 мин 5 мин 5 мин 10 мин 10 мин 10 мин 10 мин 10 мин 10 мин	Тетрадь участника
Заключительная часть	Упражнение «Автомобильные шины» Подведение итогов участниками Заполнение словаря Подведение итогов ведущим	10 мин	
Ритуал завершения		5 мин	

Цель: дать представление о роли конфликтов в отношениях. Формировать навыки бесконфликтного общения.

Словарь:

Конфликт - столкновение, серьезное разногласие, спор.

Компромисс - соглашение на основе взаимных уступок.

Критика - обсуждение, разбор чего-нибудь с целью оценить, выявить недостатки и достоинства.

Ритуал начала занятия Вводная часть

Упражнение «Говорим гадости»

Цель: проиллюстрировать конфликт чувств.

Двум участникам присваиваются роли всем известных персонажей, например Крокодил Гена и Чебурашка. Они встают друг напротив друга и по очереди говорят друг другу обидные слова. Важно говорить вежливо, выдержанно, начиная со слов «Вы», добавляя «уважаемый». Например: «Вы дрянь, уважаемый Чебурашка».

Герои делятся своими чувствами.

Групповое обсуждение:

Если бы это происходило на улице и вне занятия, как могли бы развиваться события?

/После этой игры, если необходимо, можно для снятия агрессии продолжить это упражнение - только говорить друг другу комплименты.

Вывод: оскорбление может перерасти в конфликт.

Основная часть

Упражнение «6 или 9»

Цель: показать, что можно видеть разное в одном.

Материал: лист формата А 4, фломастер.

Участники встают или сидят кругом. Ведущий пишет на листе цифру «6» и кладет лист на пол в центр круга. Задает вопрос участникам вопрос о том, что они видят.

/Ведущий может дополнить игру, показывая участникам предварительно приготовленные картинки-перевертыши (см. Приложение)./

Вывод: то, что видят люди, зависит от их точки зрения

Упражнение «Лебедь, рак и щука»

Цель: продемонстрировать конфликт целей

Материал: три куска веревки, связанные вместе с одной стороны

Три добровольца из числа участников (желательно одного телосложения), взявшись за свободные концы веревок, начинают тянуть в разные стороны.

Вывод: чтобы достичь цели, необходимо двигаться в одном направлении

Теоретический материал

В основе любого конфликта лежит ситуация, включающая либо противоречивые позиции сторон по какому-либо поводу, либо противоположные цели и средства их достижения в данных обстоятельствах, либо несовпадение интересов, желаний партнеров.

С точки зрения причин конфликтной ситуации выделяется три типа конфликтов.

1. *Конфликт целей.* Ситуация характеризуется тем, что участвующие в ней стороны по-разному видят желаемое состояние объекта в будущем.

2. *Конфликт взглядов.* Участвующие стороны расходятся во взглядах, идеях и мыслях по решаемой проблеме.

3. *Конфликт чувств.* У участников различны чувства и эмоции, лежащие в основе их отношений друг с другом как личностей. Люди просто вызывают друг у друга раздражение стилем своего поведения, ведения дел, взаимодействия.

Ведущий сообщает, что три предыдущих упражнения наглядно продемонстрировали три типа ситуаций, которые могут стать конфликтом - конфликтом чувств, взглядов и целей.

Задание «Критика» (работа в тетради «Коммуникативный блок. Занятие 7. Конфликты и как им противостоять»)

Цель: учить эффективно взаимодействовать в конфликтной ситуации Ведущий предлагает написать в рабочей тетради свои действия в ситуациях, когда ТЫ критикуешь, и когда ТЕБЯ критикуют.

Ведущему!

Обсуждая выполненное задание, ведущий предлагает варианты эффективного взаимодействия.

Когда ты критикуешь.

1. Необходимо начать разговор с обращения по имени.
2. Обязательно скажите, что было сделано правильно (поддержите человека, в адрес которого направлена критика).
3. Старайтесь избегать резких высказываний, это обижает человека, делая его «глухим» к вашим замечаниям.
4. В завершение предложите свой вариант.

В ситуации, когда спор или дискуссия касается просто предпочтения или вкуса - критика бессмысленна.

Когда тебя критикуют.

Сталкиваясь с деструктивной (оскорбительной, обидной) критикой, постарайтесь перевести человека на конструктивное направление:

- «Что ты предлагаешь в этой ситуации?»;
- «Хорошо, ты полагаешь, я не прав, а что, как тебе кажется, надо

сделать?»;

- *«По какой причине я не должен это делать?»*
- *«Может нам следует обратиться за помощью к знающим людям?»;*
- *«Давай слушаем мнения остальных участников»;*
- *«Когда ты так говоришь, мне обидно, давай вместе придумаем, как*

изменить ситуацию».

Если критика переходит в конфликт, важно прояснить, какая цель преследуется человеком, какие чувства руководят его поступками. Постарайтесь вернуться к началу, и снова проговорить цели и задачи:

- *«давайте проясним нашу задачу, что именно мы хотим получить в результате»;*

- *«какие есть еще варианты решения этой проблемы?»;*
- *«мы можем вернуться к обсуждению этого варианта чуть позже».*

Если человек не контролирует свои эмоции, не стоит продолжать разговор:

- *«я предлагаю отложить решение этой проблемы».*

Дискуссия «Нужно ли уметь спорить?»

Цель: выяснить разницу между спором и конфликтом

Ведущий спрашивает участников, как бы они повели себя в случае, если:

1. С вами стал спорить старый человек
2. С вами стал спорить ребенок
3. Вы вступили в спор со взрослыми.

Вопросы для группового обсуждения: «Всегда ли старые люди правы? Нужно ли прислушиваться к мнению маленьких? Должны ли дети спорить с взрослыми? Может ли быть в споре что-то полезное? Всегда ли спор перерастает в конфликт?»

Выводы: в споре рождается истина; спор может привести к конфликту

Теоретический материал

Причины, которые могут привести к конфликту:

- *стремление одного к превосходству над другим (угрозы, обвинения, замечания, насмешки и т.д.);*
- *снисходительное или пренебрежительное отношение («Ну ты даешь!», «Как можно не понимать такие элементарные вещи?», «Ты уже не маленький, а ведешь себя как...»);*
- *хвастовство («Я разбираюсь в этом лучше, чем ты!»);*
- *категоричность («А я уверена, что ты не прав!»);*
- *утаивание информации («О том, что у меня есть деньги ему лучше не говори...»);*

Способы решения конфликтной ситуации.

1. Конфронтация. Это способ нападения. Выражается в стремлении добиться своих интересов любой ценой, не учитывая интересов других. Этот способ малопродуктивен для решения конфликта.

2. Приспособление (соглашательство, уступчивость). Принесение в жертву собственных интересов, ради интересов другого. Согласие часто бывает частичным и внешним. В таком способе нет искренности и честности.

3. Избегание (уход). Цель такого поведения: отложить решение конфликта, нежелание брать ответственность за принятие решения.

4. Компромисс - соглашение, достигнутое участниками конфликта путем взаимных уступок. Этот способ обычно снижает остроту ситуации, но не обеспечивает эффективного решения.

5. Сотрудничество. В этом случае участники конфликта приходят к решению, которое полностью удовлетворяет интересы обеих сторон. Такой подход приносит реальный выигрыш обеим сторонам.

Что можно делать для того, чтобы конфликты возникали реже? (работа с

информацией в тетради «Коммуникативный блок. Занятие 7. Конфликты и как им противостоять»)

Правило первое:

Нужно стараться не употреблять слов и не производить действий, которые могут привести к возникновению конфликта (например, устное оскорбление или удар кулаком).

Правило второе:

Нужно стараться не следовать принципу «Око за око, зуб за зуб» (например, на удар не отвечайте ударом) и, если вам покажется, что вас обидели, не старайтесь в ответ обидеть еще сильнее.

Задание «Придумай правила» (работа в тетради «Коммуникативный блок. Занятие 7. Конфликты и как им противостоять»)

Цель: осознать правила бесконфликтного общения

Ведущий предлагает сформулировать и записать в тетради правила, дающие возможность реже вступать в конфликты

Задание «Конфликт» (работа в тетради «Коммуникативный блок. Занятие 7. Конфликты и как им противостоять»)

Цель: осознать свое поведение в конфликте, и что можно изменить Ведущий предлагает участникам вспомнить одну из последних конфликтных ситуаций, и записать в рабочей тетради свои чувства, мысли и действия, связанные с этой ситуацией. Потом предлагает придумать другой способ поведения.

Заключительная часть

Упражнение «Автомобильные шины»

Цель: снять мышечное напряжение после выполнения заданий.

Слова ведущего: «Давайте надуемся как автомобильные шины ... надуваемся ... надуваемся ... до конца, чтобы появилось желание «сдуться».

Повторить несколько раз до тех пор, пока ведущий не отметит, что участники группы расслабились.

Вывод: так чувствует себя человек, когда его критикуют или обвиняют.

Подведение итогов участниками:

-Что нового вы узнали на занятии?

-Что вам понравилось?

-Что вам не понравилось?

-Что на занятии запомнилось больше всего?

Подведение итогов ведущим:

♦ «Для решения ситуации конфликта необходимы усилия всех участников.

♦ Конструктивное разрешение конфликта сближает людей, повышает их уважение друг к другу.

♦ Критикуй, не обижая.

Умей принимать критику в свой адрес (если она конструктивная)».

Ритуал завершения занятия

«Коммуникативный блок»

Занятие № 8. «Стресс и как им управлять»

Этап	Содержание	Время	Оборудование
Ритуал начала		5 мин	
Вводная часть	Рассказ метафоры ведущим Упражнение «Стрессовые ситуации из опыта»	5 мин 10 мин	Мел, доска
Основная часть	Задание «Признаки стресса» Теоретический материал Упражнение «Скульптура» Задание «Стресс—это хорошо или плохо?»	10 мин 10 мин 10 мин 15 мин	Тетрадь участника
Заключительная часть	Упражнение «Чувствую себя хорошо» Подведение итогов участниками Подведение итогов ведущим	10 мин 10 мин	
Ритуал завершения		5 мин	

Цель: познакомить с понятием стресса и формировать позитивное отношение к нему. Формировать навыки распознавания стрессового состояния у себя и другого.

Словарь:

Стресс - реакция человека, возникающая в ответ на сильное воздействие. Приводит к эмоциональным изменениям, нарушениям поведения.

Ритуал начала занятия Вводная часть

Рассказ метафоры ведущим

Шел человек через поле и столкнулся с тигром. Побежал, и тигр - за ним. Добежав до края обрыва, он ухватился за корень дикого винограда и повис над пропастью. Тигр рычал сверху...

Содрогаясь, человек посмотрел вниз и увидел там другого тигра. Только корень удерживал человека. Две мышки, черная и белая, начали мало помалу перегрызать корень. Человек вдруг увидел кустик сочной дикой земляники. Как она пахла! Ухватившись за корень одной рукой, он сорвал землянику другой и положил ее в рот, думая про себя: «Какой же сладкий вкус у этой земляники!»

Ведущий предлагает участникам поделиться своими впечатлениями от услышанного.

Упражнение «Стрессовые ситуации из опыта»

Цель: Продемонстрировать разнообразие стрессовых ситуаций

Ведущий: «Мы живем в напряженное время. Все чаще нам приходится слышать слова о том, что колоссальное влияние на нас оказывают стрессовые ситуации. Поэтому сегодня мы и поговорим с вами о том, что означает понятие «стресс».

Сейчас я попрошу вас рассказать о тех ситуациях, которые, как вы считаете, для вас лично являются стрессовыми. Называйте мне ситуации из своего опыта и, а я выпишу их на доске».

Учащиеся по кругу называют по одной ситуации.

Ведущему!

Ситуации на доску следует выписывать так, чтобы они не повторялись.

Следует направить обсуждение учащихся на то, чтобы они смогли сформулировать основную мысль: стресс есть ответ организма на чрезвычайное, экстремальное для него воздействие. Какой конкретно фактор явится экстремальным, зависит от самого человека. Для кого-то обычная контрольная работа будет стрессом, а для другого даже событие, выходящее за пределы обыденности, таковым не будет.

Основная часть

Задание «Признаки стресса» (работа в тетради «Коммуникативный блок. Занятия 8-9. Я управляю стрессом»)

Цель: Познакомить с признаками стресса

Ведущий: «Обозначьте (+) те признаки, которые присутствуют у вас сейчас».

Ведущему!

В рабочей тетради перечислены признаки стрессового состояния:

• тревога	• бледность или краснота
• страх	• учащение пульса
• напряжение	• дрожь
• неуверенность	• потливость
• растерянность	• сухость во рту
• подавленность	• затруднение дыхания
• незащитность	• расширение зрачков
• паника	• мышечная скованность
• тревога	• трудности глотания
	• желудочный спазм

Слева расположены признаки, которые означают психологические изменения, справа - физиологические. Ведущему следует обратить внимание учащихся, что по этим признакам можно определить наличие стресса.

Теоретический материал

В своем развитии стресс проходит три стадии. Давайте рассмотрим их. Например, вам сообщили о том, что сейчас вы будете писать контрольную работу. Вы испытываете тревогу, напряжение. Некоторые теряются, не могут собраться, иногда даже не понимают суть вопросов контрольной или вовсе не могут начать писать. Это первая стадия - **стадия тревоги**. На этой стадии в кровь поступают особые вещества, повышающие устойчивость к травмирующему фактору, и организм готовится действовать.

Но вот первая тревога прошла, и вы приступаете к выполнению задания. Ситуация продолжает оставаться напряженной, сложной, но вы уже способны действовать достаточно эффективно, иногда даже более эффективно, чем в обычной ситуации. Ваш организм мобилизовал внутренние ресурсы и получил возможность сопротивляться стрессу. Это вторая стадия, **стадия стабилизации**. Однако на этой стадии из-за того, что организм работает очень напряженно, на пределе своих возможностей, его ресурсы быстро расходуются.

Если стрессовая ситуация продолжает сохраняться, наступает третья стадия - **стадия истощения**. Представьте себе ситуацию, что контрольные работы вы должны писать на каждом занятии в течение всего дня. Уже к концу этого дня вы почувствуете сильную усталость, ваша работоспособность снизится, внимание и память начнут изменять вам. Будет больше ошибок, а результат работы может стать безразличен. Организм использовал все ресурсы, и теперь может наступить его разрушение. На этой стадии у человека значительно ухудшается самочувствие, может нарушаться сон и

аппетит, возрастает подверженность его различным заболеваниям, и как итог - наступает болезнь. В крайних случаях, если ситуация слишком экстремальная, за стадией истощения может наступить смерть.

Ведущему!

В ходе рассказа демонстрируется схема «Стадии развития стресса» (тетрадь «Коммуникативный блок. Занятия 8-9. Я управляю стрессом»):

1. Стадия тревоги.
2. Стадия сопротивления (стабилизации).
3. Стадия истощения.

Упражнение «Скульптура»

Цель: формировать навыки распознавания стресса у себя и других людей. Участники делятся на 3 группы. Ведущий предлагает создать каждой группе одну из трех скульптур:

1. Человек в стадии тревоги.
2. Человек в стадии сопротивления.
3. Человек в стадии истощения.

Вопросы для обсуждения:

- *Что было трудным? Приятным?*
- *Что оказалось удивительным, неожиданным?*
- *Кто в жизни помогает вам преодолевать подобные состояния?*
- *Как выглядит человек в стрессе?*
- *Как ведет себя человек в стрессовом состоянии?*
- *Какие испытывает эмоции?*
- *Что меняется в поведении человека?*

Задание «Стресс-это хорошо или плохо?» (работа в тетради «Коммуникативный блок. Занятия 8-9. Я управляю стрессом»)

Цель: определить положительные и отрицательные стороны стресса. Проводится групповое обсуждение. После обсуждения участники в тетрадях записывают в одной колонке плюсы, в другой - минусы стресса.

Ведущему!

Необходимо подвести учащихся к выводу о том, что следует использовать положительные моменты, которые дает нам стресс, например, высокая работоспособность, всплеск умственной и физической энергии, мобилизация всех психических и физических функций организма. Однако следует научиться справляться с тревогой на первой стадии развития стресса и, что особенно важно, не допускать доведения организма до стадии истощения.

Итоги дискуссии обсуждаются, акцентируется внимание, что стресс - это нормальное явление нашей жизни. В определенных пределах стресс, безусловно, очень полезен. Он добавляет интерес к жизни, заставляет нас тянуться вверх, научиться справляться с тревогой на первой стадии развития стресса и, что особенно важно, не допускать доведения организма до стадии истощения. Стресс помогает быстрее думать и действовать более интенсивно, ощущать себя полезными и ценными, обладающими определенным смыслом в жизни и конкретными целями, к которым следует стремиться.

Когда стресс переходит границы оптимального уровня, он истощает психологическую энергию, нарушает нашу деятельность и часто заставляет нас чувствовать себя бесполезными и недооцененными, со сниженным уровнем желаний и безнадежными недостижимыми целями.

Заключительная часть

Подведение итогов участниками:

- Что нового вы узнали на занятии?
- Что вам понравилось?
- Что вам не понравилось?

- Что на занятии запомнилось больше всего?

Подведение итогов ведущим.

Сегодня мы изучали подверженность стрессу у себя и других, учились распознавать разные стадии стресса, далее будем учиться справляться с тревогой на первой стадии развития стресса и, что особенно важно, не допускать доведения организма до третьей стадии - стадии истощения.

Вспоминая метафору, хочу отметить, что бедняга нашел преждевременную смерть задолго до того, как у него появилась возможность поделиться своим секретом сохранения невозмутимости с другими смертными. Тем не менее, этот человек представляет совершенный образец неподверженности стрессу в условиях, его вызывающих, ибо нашел время восхититься вкусом земляники при еще свежем в его сознании потрясении от преследования тигра и при столь близкой перспективе разбиться и быть разорванным на куски. В конечном счете, не внешние события, какими бы будоражащими и неприятными они ни были, определяют, подвержены мы стрессу или нет; это нечто внутри нас самих.

«Коммуникативный блок»

Занятие №9. «Я управляю стрессом»

Этап	Содержание	Время	Оборудование
<i>Ритуал начала</i>		5 мин	
<i>Вводная часть</i>	Разминка «Просьба»	10 мин	
<i>Основная часть</i>	Теоретический материал Мозговой штурм «Какими способами помочь себе преодолеть стресс?» Упражнение «Выход» Упражнение «Скала»	10 мин 15 мин 10 мин 15 мин	Мел, доска, тетрадь участника
<i>Заключительная часть</i>	Упражнение «Ладонка» Подведение итогов участниками Заполнение словаря Подведение итогов ведущим	10 мин 10 мин	
<i>Ритуал завершения</i>		5 мин	

Цель: Познакомить со способами преодоления стресса, способствовать осознанию личных ресурсов. Формировать навыки преодоления стресса.

Ритуал начала занятия Вводная часть

Разминка «Просьба»

Все участники сидят в кругу. Один из участников молча, с помощью жестов и мимики просит пересесть одного из играющих на другое место.

Вопросы для обсуждения. Действительно ли это была просьба? Может быть, это требование или даже приказ? Трудно просить? А в жизни? Трудно отказать в просьбе или нет? Легко ли принимать, исполнять просьбу?

Подумайте, вы сами умеете оказывать помощь, можно ли надеяться на вас, если ваш друг, подруга окажутся в стрессовой ситуации?

Основная часть

Теоретический материал

Ведущему! В рабочей тетради изображены признаки двух способов поведения в стрессовых ситуациях («стресс льва» и «стресс кролика»)

Стрессовые состояния существенно влияют на деятельность человека. Люди с разными особенностями нервной системы по-разному реагируют на одинаковые психологические нагрузки. У одних людей наблюдается повышение активности, мобилизация сил, повышение эффективности деятельности. Это так называемый **«стресс льва»**. Опасность как бы подстегивает человека, заставляет его действовать смело и мужественно. У других людей стресс может вызвать дезорганизацию деятельности, резкое падение ее эффективности, пассивность и общее торможение. Это **«стресс кролика»**.

Мозговой штурм «Какими способами можно помочь себе преодолеть стресс?»

Цель: показать разнообразие способов борьбы со стрессом

Ведущий: «Поведение человека в стрессовой ситуации зависит от особенностей человека и его опыта преодоления аналогичных ситуаций. Такой опыт у каждого».

Ведущий предлагает провести мозговой штурм на тему: «Какими способами можно

помочь себе преодолеть стресс?» Ведущий записывает на доске или листе ватмана все способы борьбы со стрессом, предложенные участниками. Варианты ответов:

- поспать;
- принять душ или ванну;
- пойти погулять одному или с друзьями;
- заняться любимым делом;
- послушать музыку;
- поиграть в активные спортивные игры;
- включиться в выполнение физической работы;
- поплакать;
- посчитать до десяти;
- вспомнить что-то приятное ит.п.;

Ведущему!

Если в качестве способов борьбы со стрессом учащиеся называют прием успокоительных лекарств или алкогольных напитков (а может, и наркотических средств), следует отреагировать на эти заявления и включиться в обсуждение возникшей проблемы. Основная мысль обсуждения должна сводиться к следующему: для нахождения выхода из экстремальной ситуации и мобилизации всех сил организма необходимо трезво оценивать происходящее, уметь прогнозировать свои действия, быстро принимать решения. Все это невозможно, если у человека изменено сознание, вызванное приемом наркотических, токсичных веществ и алкоголя. Поэтому попытки выхода из экстремальной ситуации с их помощью не дадут желаемого эффекта. Ведущий может предложить способы преодоления стресса:

- несколько глубоких вдохов;
- заняться каким-либо видом спорта или физическим трудом;
- попробовать отнестись с юмором к сложившейся ситуации;
- мысленно проиграть предстоящую ситуацию заранее;
- попытаться посмотреть на ситуацию по-другому;
- поговорить о сложившейся ситуации с близкими людьми или друзьями.

Задание «Выход» (работа в тетради «Коммуникативный блок. Занятия 8-9. Я управляю стрессом»)

Цель: способствовать осознанию собственных способов выхода из стресса. Ведущий предлагает участникам записать способы, которые помогают им выходить из стресса.

Упражнение «Скала»

Цель: актуализировать внутренние ресурсы для борьбы со стрессом. Ведущий: «Упражнение называется «Скала»

1. Встань прямо, поставив ступни ног параллельно на расстоянии 10 см друг от друга.
2. *Шея, голова, плечи выпрямлены, но не напряжены.*
3. *Покачайся с носка на пятку, плавно прижимая пятки к полу.*
4. Покачайся на пятках, пока не почувствуешь легкое растяжение в икрах.
5. Постой несколько секунд, напрягая мышцы ног, живота и груди. Ощути себя плотным и неподвижным, как скала.
6. Пусть партнер мягко толкнет тебя в плечо. Напрягись, сопротивляясь толчку.
7. Оставайся в этой позе сколько захочешь.
8. Расслабься и пройдишь. Обрати внимание на изменения в своих ощущениях.

Ты чувствуешь возросшую уверенность в своих силах, большую устойчивость.

Заключительная

Подведение итогов участниками:

- Что нового вы узнали на занятии?

- Что вам понравилось?
- Что вам не понравилось?
- Что на занятии запомнилось больше всего?

Подведение итогов ведущим.

Мы с вами разобрали ряд способов преодоления стрессовых ситуаций. Нельзя заранее определить, вызовет ли какая-либо ситуация стрессовое состояние человека. Но его поведение в ней будет зависеть от личностных особенностей и, в частности, от того, как он научился применять на практике изученные нами способы поведения. Главное - это то, насколько каждый из вас хочет и умеет помочь ближнему в трудную минуту».

Ритуал завершения занятия

«Коммуникативный блок»

Занятие №10. «Толерантность»

Этап	Содержание	Время	Оборудование
<i>Ритуал начала</i>		5 мин	
<i>Вводная часть</i>	Разминка «Приветствие»	5 мин	
<i>Основная часть</i>	Упражнение «Я как все...» Беседа «Мы все такие разные» Упражнение «Я не как все» Дискуссия «Вражда или толерантность?» Задание «Предрассудки» Задание «Стереотипы» Задание «Мнение и факт» Задание «Причины нетерпимости»	5 мин 10 мин 5 мин 10 мин 5 мин 5 мин 5 мин 10 мин	Предмет, например, игрушка Иллюстрации из журналов Тетрадь участника
<i>Заключительная часть</i>	Упражнение «Созвездие» Подведение итогов участниками Заполнение словаря Подведение итогов ведущим	10 мин 5 мин 5 мин	Брошюра «Толерантность» для дополнительного чтения
<i>Ритуал завершения</i>		5 мин	

Цель: познакомить с понятием «толерантность».

Задачи

- способствовать осознанию собственной уникальности и уникальности другого;
- учить терпимо относиться друг к другу

Словарь:

Толерантность - терпимость, уважение к чужому образу жизни, поведению, обычаям, чувствам, мнениям, идеям, верованиям.

Стереотип - устойчивое представление о том, что можно ожидать от людей определенного возраста или национальности.

Предрассудки - поверхностные обобщения, которые только кажутся истинными.

Ритуал начала занятия Вводная часть

Разминка «Приветствие»

Ведущий приветствует учащихся так, как это делают в Европе (пожатием руки). Ведущий: «Куда смотрит человек, когда пожимает руку? Что означает рукопожатие? Когда вы пожимаете руку другому, вы как будто говорите ему: Я тебя вижу. Я открыт, в моих руках нет оружия».

Основная часть

Упражнение «Я как все...»

Цель: определить признаки, по которым люди похожи друг на друга Члены группы

сидят в кругу. Ведущий предлагает, передавая предмет по кругу, найти общий признак и продолжить предложение «Я как все.... Например, Я как все люди...., Я как все мальчики...., Я как все покупатели...»

Обсуждение: «Что вы узнали нового о других? Что удивило?».

Упражнение «Я не как все...»

Цель: определить признаки, по которым люди отличаются друг от друга

Члены группы сидят в кругу. Ведущий предлагает, передавая предмет по кругу, найти отличие и продолжить предложение «Я не как все...»

Обсуждение: «Что вы узнали нового о других? Что удивило?».

Дискуссия «Вражда или толерантность?»

Цель: активизировать размышления участников на тему «толерантность» Ведущий: «По разным причинам некоторым людям очень трудно стать «своим». Человек может не вписываться в общий круг, потому что он инвалид, приехал из другой страны, сирота, думает по-другому или выглядит особенно - причина может быть разной. Если вы легко становитесь «своим» в любой компании, вам сложно понять тех, у кого мало друзей.

Вас может даже может пугать или раздражать, если «те, другие» пытаются подружиться с вами. Ясно одно: вам будет нелегко. Если вы не вписываетесь в общий круг».

Ведущему»

Спросите ребят, знают ли они, что означают слова «вражда», «распри», «межнациональные конфликты». Поговорите о примерах этих печальных явлений. А что можно противопоставить этому? Знают ли они слова «терпимость» или «толерантность»? Выслушав варианты ответов детей, разъясните значение этих слов для учащихся, опираясь на опыт переживаний прошлого занятия и личный опыт участников группы. А может быть, темой станет реальный конфликт, произошедший в классе или школе.

Попросите ребят дать свои определения толерантности (терпимости). Примите участие в этом.

Варианты: «Терпимость, или толерантность, — это не покорное долготерпение, когда один унижает, а другой все «проглатывает», а активное отстаивание равных прав всех людей».

«Толерантность — это решение принимать мир и живущих в нем людей такими, какие они есть, со всеми их особенностями, различиями, даже недостатками, умение понимать и уважать их непохожесть».

Демонстрируется плакат или другие иллюстрации их журнала.

Ведущий: «Эти люди выглядят нормально или странно? Можешь определить национальность этих красавиц?

Но у людей может быть разная точка зрения даже на один и тот же предмет. Как ты, например, воспринимаешь банку из-под кока-колы?

- - мне хочется сразу пить
- - я вспоминаю об Америке
- - я коллекционирую такие банки
- - мне нравится ставить в пустую банку цветы
- - для меня пустая банка- мусор
- - для меня банка - металл, алюминий, можно сдать и получить деньги»

Вывод: мы видим мир по-разному, но между нами много общего.

Работа в тетради «Коммуникативный блок.

Занятие «Толерантность»

Задание «Предрассудки»

Цель: способствовать осознанию ложных обобщений «Оцените правильность выводов. Правильный - подчеркни»

Задание «Стереотипы»

Цель: способствовать осознанию стереотипов

«В обществе существует много стереотипов по отношению к другим людям. Выполните задание и проверьте себя».

Заключительная часть

Упражнение « Созвездие»

Цель: способствовать сплоченности

Ведущий просит всех участников объединиться в одно «созвездие» и говорит: Покажите, как живет, двигается ваше созвездие.

Придумайте название вашему созвездию.

На что похоже ваше созвездие?»

Ведущий: «Как сегодня мы объединялись в разные созвездия, так и все люди живут, существуют в разных группах, общностях. У каждого из нас есть своя история, мы живем на планете Земля со своими традициями, укладом и со своими ценностями и праздниками.

Как вы думаете, а в какие общности входите вы? Класс, школа, друзья во дворе, объединения по интересам (кружки, увлечения)... Каждое объединение по- своему ценно и значимо для нас, и в каждом из них находят выражение, проявляются разные стороны нашей личности, делая нас неповторимыми, не похожими друг на друга. Какие общности вы считаете «самыми «важными» для себя?»

Заполнение словаря.

Подведение итогов участниками:

- Что нового вы узнали на занятии?
- Что вам понравилось?
- Что вам не понравилось?
- Что на занятии запомнилось больше всего?

Подведение итогов ведущим.

Единственный путь к толерантности — учиться терпимому отношению к тому, что нам непонятно, что непохоже на наши собственные представления, наблюдать, внимательно слушать и слышать, стремиться разобраться, расспрашивать, проявлять уважение, хвалить, ободрять, сочувствовать, сопереживать?»

Ритуал завершения занятия

«Коммуникативный блок»

Занятие № 11. «Я и другие»

Этап	Содержание	Время	Оборудование
<i>Ритуал начала</i>		5 мин	
<i>Вводная часть</i>	Разминка (упражнение из Приложения)	5 мин	
<i>Основная часть</i>	Исследование по методике «Дерево» Беседа об итогах занятий Выполнение «зачетных заданий»	10 мин 10 мин 30 мин	Бланки методики Билеты с «зачетными заданиями»
<i>Заключительная часть</i>	Упражнение «Орехи» Подведение итогов участниками Подведение итогов ведущим	15 мин 10 мин	Грецкие орехи по количеству участников
<i>Ритуал завершения</i>		5 мин	

Цель; проверить и закрепить знания и умения по темам личностного и коммуникативного блоков.

Ритуал начала занятия

Вводная часть

Разминка (упражнение из Приложения)

Основная часть

Исследование по методике «Дерево»

Материалы: бланки методики.

После выполнения задания ведущий предлагает участникам вспомнить, какой выбор они сделали в первый раз, сравнить с сегодняшним. Ведущий предлагает участникам самостоятельно проинтерпретировать свои результаты и сделать выводы.

Беседа об итогах занятий

Ведущий делает обзор пройденных занятий, напоминая об их ключевых моментах и повторяя итоговые выводы каждого занятия.

При этом участникам напоминаются основные идеи этих блоков:

1. Я единственный, неповторимый, со своими качествами, достоинствами и недостатками, такой, какой я есть, и это здорово.
2. Я знаю, что я не один, у меня есть друзья и помогающие взрослые. Меня окружают разные люди, не похожие на меня, и это важно.
3. Я могу и хочу управлять своим состоянием, общаться так, чтобы меня понимали, просить и давать поддержку.

Выполнение «зачетных заданий»

Цель: проверка и закрепление пройденного материала

Ведущий предлагает участникам выполнить «зачетные задания». Для этого он предлагает каждому по очереди вытянуть билет и выполнить приведенное на нем задание. /При наличии времени процедуру можно повторить./

Варианты заданий

- Ответить на вопросы антропометрической анкеты: рост, вес, размер одежды, размер обуви, цвет глаз, цвет волос
- Объяснить значение своего имени (можно и отчества тоже)

- Назвать 5 производных от своего имени, сказать, какое больше всего нравится.

Назвать свои паспортные данные.

- Перечислить документы, которые у тебя есть, и которые будут к твоему совершеннолетию.

- Назвать свое личностное качество, которое нравится больше всего, и то, которое не нравится.

- Перечислить 5 чувств, которые испытал сегодня.

- Назвать 5 своих черт характера.

- Высказать конструктивную обратную связь в ситуации: сосед(ка) по комнате положил(а) свои вещи на твою кровать.

- Рассказать о своих чувствах в ситуациях: а) компания отправилась гулять, а тебя не позвали б) ты находишь в своей сумке шоколадку

- Ты встретил волшебницу, которая исполнит одно твое желание. Назови его.

- Ты стал волшебником и можешь исполнить одно желание человечества. Назови, какое.

- Назвать 3 качества, которые больше всего ценишь в людях

- Ответить на вопрос: «Почему я особенный?»

- Назвать 5 своих социальных ролей

- Сыграть роль прохожего-очевидца ДТП (машина сбила человека).

Позвонить в скорую.

- Сыграть роль ученика, переведенного в новую школу. Познакомиться с кем-нибудь.

- Сказать слово «Привет!» с 5 разными интонациями

- Показать без слов, жестами и мимикой чувства (вины, радости, злости, обиды) так, чтобы участники их отгадали.

- Перечислить свои правила общения.

- Привести примеры барьеров, мешающих общению.

- Привести примеры манипуляций

- Продемонстрировать уверенный тип поведения в ситуации: учитель назвал тебя бестолковым, т.к. ты не понял его объяснения

- Продемонстрировать уверенный тип поведения в ситуации: одноклассник без спроса переключает программу телевидения, которую ты смотришь.

- Высказать замечание другу (подруге) по поводу неудачного внешнего вида, не обидев при этом.

- Проиграть ситуацию обращения к взрослому за помощью: появилась непонятная сыпь на теле.

- Объяснить коротко, что такое конфликт. Привести по одному доводу за и против конфликтов.

- Объяснить коротко, что такое критика.

- Вспомнить один недавний конфликт. Проанализировать его: по поводу чего был конфликт, чего хотели обе стороны, как действовали обе стороны, как можно было решить конфликт.

- Назвать 3 способа справляться со стрессом.

- Объяснить, какого человека можно считать толерантным.

Заключительная часть

Упражнение «Орехи»

Цель: закрепить полученные знания

Материалы: грецкие орехи по количеству участников.

Участники садятся в круг. Ведущий просит каждого из них взять по одному ореху. А потом в течение минуты внимательно рассмотреть и запомнить свой орех (ставить на нем метки и раскалывать нельзя). Через минуту все орехи складываются обратно.

Ведущий их перемешивает, высыпает в центр круга и просит каждого участника найти свой орех.

Когда это выполнено, ведущий просит участников рассказать, по каким признакам им удалось найти именно свой орех. Чем он так отличается от других. Обсуждение

Ведущему!

Можно провести аналогию между грецкими орехами и людьми. И те, и другие в куче (или в толпе) на первый взгляд выглядят одинаково.

Ведущий: «Для того чтобы увидеть особенности, нужно потратить время, приглядеться.

О ценности, как правило, судят по тому, что находится внутри. Внешне орех может быть очень красивый, но внутри - абсолютно пустой. И наоборот. Так бывает и с людьми, поэтому не надо судить о человеке по каким-то внешним признакам. У ореха очень жесткая скорлупа. И она нужна ему для того, чтобы защитить нежное ядрышко. Многие люди тоже часто выращивают вокруг себя «скорлупу», чтобы чувствовать себя в безопасности, и не сразу открываются другим. Для этого требуется время».

Подведение итогов участниками:

- Что нового вы узнали на занятии?
- Что вам понравилось?
- Что вам не понравилось?
- Что на занятии запомнилось больше всего?

Подведение итогов ведущим

Ритуал завершения занятия