

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО
ОБРАЗОВАНИЯ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ "ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГУМАНИТАРНО-
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ"

ИСТРИНСКИЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ КОЛЛЕДЖ

Элективный курс

«Гроссмейстер делового общения»

Возраст обучающихся - 13-14 лет

Срок реализации программы – 3 месяца

Автор: Евгеньева Анастасия Викторовна,
преподаватель

Истра, 2025

СОДЕРЖАНИЕ

1. Пояснительная записка.....	3
2. Содержание программы.....	6
3. Приложение № 1	
Сборник упражнений.....	9
4. Приложение № 2	
Глоссарий.....	27
5. Список литературы.....	29

Пояснительная записка.

Элективный курс «Гроссмейстер делового общения» имеет **социально-педагогическую направленность** и предназначена для работы с детьми 13-14 лет.

Актуальность курса обусловлена ее соответствием, во-первых, основным направлениям государственной политики Российской Федерации, отраженным в ряде нормативно-правовых документов [1-10], во-вторых - научно-методическим, проблемно-ориентированным работам [11, 12, 13], в-третьих, связью с зоной ближайшего развития и ведущим видом деятельности (общением) адресатов программы, характерной для детей данного возраста личностной нестабильностью отношений в той или иной мере, в-четвертых программа курса может быть интегрирована в работу педагогического класса на базе образовательной организации, что позволит решить вопрос профориентационной составляющей, являющейся главным показателем работы данных классов.

Для подростков 13-14 летнего возраста способность строить конструктивные отношения, преодолевать возникающие препятствия в общении предопределяет будущий успех, в том числе и в профессиональной карьере. Наряду с этим актуальность данной программы обусловлена тем, что искусство общения, знание психологических особенностей и применение психологических методов в общении и взаимодействии с людьми крайне необходимы специалистам, работа которых предполагает постоянные контакты типа «человек – человек» - политикам, бизнесменам, менеджерам и многим, многим другим. Умение строить отношения с людьми, находить подход к ним, расположить их к себе нужно каждому. Это умение лежит в основе жизненного и профессионального успеха. Необаятельный, угрюмый человек будет испытывать затруднения в общении с коллегами, ему сложно будет устанавливать контакты с деловыми партнерами, добиваться успехов на переговорах. Залог успеха любых начинаний делового человека, какую бы задачу он не решал, - создание климата делового сотрудничества, доверия и уважения.

Цель программы развитие обучающихся, посредством воспитания ценностного отношения к самому себе и окружающим людям, формирования коммуникативных компетенций в сфере делового общения.

К числу основных **задач** относятся:

- формирование ценностных, этических знаний, отношений, умений и компетентностей
- постижение сущности и важности форм развития сенсорно-интеллектуальной и эмоционально-интеллектуальной компетенций как основы репродуктивного и продуктивного воображения;
- расширение активного словаря эмоций и чувств, включающий эмоционально-оценочную лексику, и образцы ее использования в типичных коммуникативных ситуациях в сфере делового общения;
- совершенствование умения адекватно выражать свои чувства и понимать выражение чувств других людей, а также способности к рефлексии;
- развитие навыков эффективного слушания;
- углубление мотивации для дальнейшего саморазвития обучающихся, в аспекте самосовершенствования в видах делового общения

Объем программы - 72 академических часа

Форма обучения – очная.

Формы занятий – групповая.

Наполняемость группы от 15 человек.

В результате освоения данной программы:

Учащийся должен знать:

- что общение является основным видом деятельности, которым человек отличается от животного;
- функции и структуру общения, его виды;
- специфику межличностного восприятия, типичные ошибки восприятия и способы их избегания;
- правила эффективного слушания
- механизмы взаимопонимания в процессе общения;
- приемы и правила эффективной самопрезентации и самопозиционирования.

Учащийся должен уметь:

- различать эмоциональные составляющие и отношения партнеров по общению;
- использовать пространственное расположение партнеров для эффективной коммуникации,
- расшифровывать невербальные сигналы других участников общения;
- пользоваться различными способами вербальной и невербальной передачи информации в процессе коммуникации.

Основные **идеи** программы:

1. Ориентируясь на освоение различных видов деятельности, важнейшей из них следует признать самодеятельность, в ходе которой происходит свободное и сознательное преобразование личностью самой себя.
2. При отборе и структуризации содержания дополнительной программы необходимо стремиться к равному распределению образовательных ресурсов между воспитанием и социализацией, с одной стороны, и решением обучающих задач - с другой.
3. Реализация компетентного подхода при проектировании и освоении содержания данной программы связана с освоением обучающимися универсальных и специальных учебных действий (далее УУД), а также требует решения разнообразных целенаправленно организуемых проблемных ситуаций, то есть прецедентов событий, в которых применяются УУД и происходит личностное становление и развитие учащихся.
4. Особое внимание при реализации программы следует уделять освоению обучающимися ценностно-смысловых и знаковых структур общения.

Формы контроля осуществляются путем сравнительного анализа результатов предварительной диагностики, проводимой в начале занятий, с результатами заключительной диагностики по степени сформированности коммуникативных умений в общении со сверстниками и со взрослыми людьми.

Материально-техническое обеспечение

1. Оборудование:

- Помещение для занятий.
- Канцтовары.
- Столы, стулья.

2. Технические средства:

- Интерактивная доска.
- Компьютер.
- Проектор и экран.
- Дидактические материалы.
- Методические материалы.
- Тестовый раздаточный материал

3. Интернет-ресурсы

1. Информация о международном этикете и манерах <http://www.cyborlink.com>
2. Образовательный ресурсный центр <http://www.ethicscenter.ru/>
3. Сайт «Деловой этикет»: <http://www.delovoi-etiket.info/>

Кадровое обеспечение:

Программа может быть реализована педагогом-психологом школы, преподавателем специальных дисциплин колледжа имеющим высшее психологическое образование, педагогический стаж не менее 2 лет, педагогом дополнительного образования, имеющим высшее психологическое или педагогическое образование, стаж работы не менее 2 лет.

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

Учебный (тематический) план

№ п/п	Название раздела, темы	Количество часов			Формы аттестации/ контроля
		Всего	Теория	Практик а	
1	Вводное занятие	2	1	2	тренинг
2	Общение как основной вид человеческой деятельности	6	4	2	упражнения
3	Речевое общение	12	8	4	тест
4	Невербальное общение	12	8	4	тест
5	Феномен первого впечатления	6	4	2	тренинг
6	Деловое общение	32	24	8	тренинг
7	Подведение итогов	2	1	1	коллаж
	Итого	72	50	22	

Тема 1. Вводное занятие

Теория: Предмет и задачи курса "Гроссмейстер делового общения". Современный взгляд на деловое общение. Установление правил работы в группе. Закрепление представлений о правилах работы на тренинге.

Практика: Тренинг «Мы вместе»

Тема 2. Общение как основной вид человеческой деятельности

Теория: Виды общения. функции общения, фазы общения и правила общения. Стороны общения: общение как обмен информацией (коммуникативная сторона), общение как обмен действиями (интерактивная сторона), общение как взаимопознание людей (перцептивная сторона). Восприятие и понимание в процессе общения. Правила обращения. Обращения на «ты», «вы». Обращение старшего к младшему и наоборот.

Особенности сетевого общения. Приёмы нерелексивного и релексивного слушания.

Практика: Упражнения: «Иностранец и переводчик», «Контролер», Индивидуальное рисование

Тема 3. Речевое общение

Теория: Значение речи в жизни человека, общества. Говорить – слушать, их взаимосвязь. Культура речи. Культура речи и языка в деловом общении. Голос и дикция. Образное богатство языка. Художественные средства образной речи. Способы выражения эмоционального отношения к предмету разговора (юмор). Речевая ситуация.

Речевой этикет. Обращения, приветствия, знакомства и представления (порядок представлений. Речевые клише. Правила поведения представляемого и того, кому представляют). Понятие комплимента.

Практика: Тест - Коммуникабельны ли вы? (приложение №1)
Ситуационные задачи (приложение №1).

Тема 4. Невербальное общение.

Теория: Основные характеристики невербального способа общения. Особенности невербального канала общения. Функции невербальных сообщений. Основные каналы невербальной коммуникации: кинесика, мимика, контакт глазами, поза, жесты, такесика, проксемика, акустические средства передачи невербальной информации. Жесты и позы делового общения. Жесты и мимика как показатели внутреннего состояния собеседника. Факторы, оказывающие влияние на интерпретацию жестов. Общее представление о языке телодвижений. Значение различных типов рукопожатий. Позы собеседников и их психологическая роль. Особенности организации времени и пространства общения, прикосновения. Невербальные средства повышения делового статуса. Национальные особенности невербального общения. Роль расстояния при беседе для представителей разных национальностей. Различие пространственных зон у горожан и жителей сельской местности.

Практика: тест «Что говорят вам мимика и жесты?» «Уровень владения невербальными компонентами в процессе делового общения» (Приложение № 1); работа с текстами и плакатами на распознавание, систематизацию и классификацию невербальных сигналов.

Тема 5. Феномен первого впечатления.

Теория: Понятие первого впечатления. Правило семи секунд. Факторы, влияющие на формирование первого впечатления. Стереотипное восприятие. Эталоны. Проецирование. Лидер, понятие лидерства. Формирование имиджа человека. Факторы, влияющие на формирование имиджа. Этапы формирования собственного имиджа. Ольфакторная имиджформирующая информация. Внешний вид делового человека. Стиль мышления и манера поведения. Деловой стиль в одежде для женщин и мужчин. Дресс-код. Индивидуальный учебный стиль ученика. Поведение на улице. Поведение в общественном транспорте. Школьный этикет. Поведение на природе. Этикет поведения в театре, кино, на концерте в музее.

Практика: Тренинг «Школа лидера» (приложение №1)

Практическое занятие на тему «Имидж делового человека». Задача - создать образ деловой женщины для встречи с партнерами.

Тема 6. Деловое общение.

Теория: Отличие делового общения от личного. Специфика делового взаимодействия. Современный взгляд на деловое общение. Формы делового общения: деловая беседа, деловое совещание, переговоры, публичное выступление. Интернет – современный способ делового общения. Цели деловой беседы. Классификация деловых бесед. Требования к коммуникации в деловой беседе. Приемы установления контакта с партнером. Деструктивное и конструктивное поведение во время беседы. Деловое совещание в теории управления. Роль группы в решении производственных вопросов. Способы повышения эффективности совещания. Телефонный этикет. Виды приёмов гостей и их особенности. Приглашение и встреча гостей. Основные правила сервировки стола. Схема расстановки за столом. Международный этикет. Деловая беседа. Основные этапы деловой беседы. Этикет деловых бесед при устройстве на работу.

Практика: Тест «Ваш стиль делового общения?» (Приложение №1), оформление резюме и заявления о приеме на работу, ситуационные задачи

Тема 7. Подведение итогов

Теория: Обобщение всего освоенного материала. Подведение итогов.

Практика: Создание коллажа. Учащимся курса предлагается, используя снимки, иллюстрации из старых журналов, открытки и другие визуальные материалы, сделать коллаж. Тема: «Что я узнал и чему научился...».

Упражнение «Комплименты» (Приложение №1).

Сборник упражнений

Упражнение «Иностранец и переводчик»

Цели:

- формирование и развитие навыков активного слушания;
- знакомство с основными техниками активного слушания.

В группе выбираются два участника, один из которых играет роль иностранца, а другой — переводчика. Остальным предлагается представить себя журналистами, находящимися на пресс-конференции приехавшего к нам гостя. «Иностранец» сам выбирает образ своего героя и представляется публике. Журналисты задают ему вопросы, на которые он отвечает на «иностранном» языке. На самом деле все упражнение проходит на русском языке. Задача переводчика — кратко, сжато, но точно передать то, что сказал «иностранец».

Таких пар в упражнении может участвовать несколько.

В конце упражнения обсуждается, кто из переводчиков наиболее точно выполнил инструкцию и кто больше всех понравился.

Как правило, наблюдателям больше нравятся те, кто давал остроумные и неординарные интерпретации, а авторам высказываний, т. е. «иностранцам», кто точнее передавал их мысль. В результате обсуждения участники приходят к пониманию, что уже перефразирование содержит в себе элементы интерпретации, которая в некоторых случаях может быть достаточно успешной, а в других — восприниматься негативно. Причины этого также должны быть обсуждены.

Часто при подобных обсуждениях вспоминается идея К. Роджерса о том, что слишком точная интерпретация может вызвать отторжение и защиту, а неадекватная интерпретация — лишний раз утвердить человека в ощущении того, что его никто не понимает.

УПРАЖНЕНИЕ «Контролер».

«Разделитесь на тройки. Во время выполнения упражнения два человека беседуют, третий выступает в роли «контролера». Будут проведены три беседы: каждый поговорит с каждым и каждый по очереди выступит в роли контролера. Один разговор рассчитан минут на 8-10. Я буду следить за временем и скажу вам, когда нужно будет поменяться ролями. Беседуя в паре, соблюдайте следующее правило: прежде чем высказать свое мнение по обсуждаемому вопросу, надо повторить то, что сказал собеседник. Повторение может начинаться словами «Ты думаешь...», «Ты говоришь». Контролер следит за соблюдением этого правила и имеет право вмешаться в разговор, когда беседующие забывают его выполнять».

Темы: «Какие качества мне необходимы, чтобы чувствовать себя увереннее», «Что мне хотелось бы изменить в отношениях с родителями».

ОБСУЖДЕНИЕ.

Как влияло на беседу повторение слов собеседника?

Правила хорошего слушания:

- слушай внимательно, обращай внимание не только на слова, но и на невербальные проявления собеседника (мимика, позы, жестикуляция);
- проверяй, правильно ли ты понял слова собеседника;
- не давай советов; не давай оценок.

УПРАЖНЕНИЕ. Индивидуальное рисование

Цель: Стимуляция творчества и осознание своих чувств и чувств партнера, помогает членам группы лучше познакомиться друг с другом.

Необходимое время: 1 час.

Материалы: Бумага, цветные карандаши, мел, краски или глина.

Подготовка: Специальной подготовки не требуется.

Процедура: Каждый член группы имеет в своем распоряжении много бумаги и цветных карандашей. Используйте одну - две минуты, чтоб осознать ощущения и чувства, которые возникают в этот момент. Забудьте об искусстве и не старайтесь быть художником. Возьмите карандаш и начните наносить какие-нибудь штрихи на бумагу. Рисуйте цветные линии и формы, говорящие о том, как вы себя чувствуете. Попробуйте символически выразить свое состояние в данный момент. Не заставляйте себя рисовать что-то определенное и высокохудожественное. Рисуйте то, что приходит в голову. Когда все члены группы закончат задание, группа может поделиться впечатлениями о каждом рисунке, никак его не оценивая.

В качестве варианта попробуйте другие материалы, например краски, мел, глину. В любом случае доверяйте своим внутренним ощущениям и старайтесь в своей работе обнаружить информацию для себя. Используйте это упражнение, чтобы стимулировать воображение.

УПРАЖНЕНИЕ «Комплименты».

«Давайте скажем друг другу комплименты. Сделаем это так. Тот кто захочет начать, возьмет этот мяч, бросит его тому участнику, кого он выберет, и скажет этому человеку комплимент, Тот, кому предназначен мяч, бросит его следующему и произнесет свой комплимент и т. д. До тех пор, пока мяч не побывает у каждого».

Тренинг «Мы вместе!»

Цель тренинга: сплочение коллектива (класса) учащихся подросткового возраста.

Задачи тренинга:

1. Создание благоприятных условий для раскрытия внутреннего потенциала подростков и стимулирование их личностных изменений;
2. формирование хорошего социально-психологического климата с помощью сотрудничества и взаимопомощи внутри группы;
3. развитие способности участников тренинга приходить к общему мнению, договариваться.

Возраст участников: 14-15 лет

Продолжительность тренинга – 2 часа

Материалы для тренинга:

1. Цветные карандаши и простые карандаши.
2. Лепестки (заготовки) из цветной бумаги.
3. Клей.
4. Лист ватмана.
5. Ручки.
6. Обруч.
7. Канат.

Примечания по проведению тренинга: длительность каждого упражнения и обсуждения зависит от количества человек, а также от готовности участников принимать активное участие в тренинге. Задача психолога (ведущего) создать максимально комфортные условия для подростков, и конечно мотивация подростков и поддержка.

Ход тренинга

1. Приветствие участников тренинга – 2-3 минуты.
2. Информация о цели тренинга – 3 минуты.

3. Принятие правил группы на тренинге – 5 минут.

Правила:

1. Внимательно слушать, когда кто-либо говорит, не прерывать речь.
2. Говорить по одному.
3. Уважать чужое мнение.
4. Говорить только от своего лица

1. Упражнение «Ласковое имя».

Цель: эмоционально-психологическое сближение участников.

Время: 5 минут.

Описание

Каждый из участников должен называть ласково соседа, сидящего справа, который в свою очередь должен непременно поблагодарить говорящего.

2. Упражнение «Говорящие руки».

Цель: эмоционально-психологическое сближение участников.

Время: 5 минут.

Описание

Участники образуют два круга: внутренний и внешний, стоя лицом друг к другу. Ведущий дает команды, которые участники выполняют молча в образовавшейся паре. После этого по команде ведущего внешний круг двигается вправо на шаг.

Варианты инструкций образующимся парам:

1. Поздороваться с помощью рук.
2. Побороться руками.
3. Помириться руками.
4. Выразить поддержку с помощью рук.
5. Пожалеть руками.
6. Выразить радость.
7. Пожелать удачи.
8. Прощаться руками.

Психологический смысл упражнения: происходит эмоционально-психологическое сближение участников за счет телесного контакта. Между ними улучшается взаимопонимание, развивается навык невербального общения.

Обсуждение

Что было легко, что сложно? Кому было, сложно молча передавать информацию? Кому легко? Обращали ли внимание на информацию от партнера или больше думали, как передать информацию самим? Как Вы думаете, на что было направлено это упражнение?

3. Игра «Поменяться местами».

Цель игры: снятие напряжения и волнения у учащихся, возможность узнать дополнительную информацию друг о друге, создание положительного настроения.

Время: 15 минут

Описание

Убирается один стул и ведущий говорит: «Поменяйтесь местами те, кто (или у кого)...», и называет любой вариант или признак, который подойдет к большинству участников, все у кого есть, названное ведущим меняются местами, не договариваясь друг с другом. Тот, кто остался без стула, становится ведущим и всё повторяется, но варианты или признаки не должны повторяться.

Обсуждение

Кто, что о ком запомнил, кто хотел бы, чтобы рассказали другие, что о нем запомнили и т. д.

4. Игра «Круг с карандашами».

Цель игры: при выполнении упражнения от участников требуются четкая координация совместных действий и соизмерение своих движений с движениями

партнера. Задание практически невыполнимо, если каждый участник думает только о своих действиях, не ориентируясь на других.

Время: 15 минут.

Подготовка

Для игры нужны карандаши или авторучки (желательно закрывающиеся колпачками или с убирающимся стержнем) — по одному на каждого участника.

Описание

Участники встают в круг, стоящие рядом должны удерживать подушечками указательных пальцев карандаши или ручки. Расстояние между соседями — 50—60 см. Группа, не отпуская карандашей, синхронно выполняет задания:

1. Поднять руки, опустить их, вернуть в исходное положение.
2. Вытянуть руки вперед, отвести назад.
3. Сделать шаг вперед; два шага назад; шаг вперед (сужение и расширение круга).
4. Наклониться вперед, назад, выпрямиться.
5. Присесть, встать.

В дальнейшем можно усложнить и разнообразить упражнение:

Сделать одновременно два движения (например, шагнуть вперед и поднять руки). Использовать не указательные, а безымянные пальцы или мизинцы. Держать руки не в стороны, а скрестить их перед грудью (левой рукой держит карандаш партнера справа, правой — партнера слева). Выполнять упражнение с закрытыми глазами.

Обсуждение

Какие действия должен выполнять каждый из участников, чтобы карандаши в кругу не падали? А на что ориентироваться при их выполнении? Как установить с окружающими необходимое для этого взаимопонимание, научиться “чувствовать” другого человека? А двоих — справа и слева — одновременно?

5. Игра «Рулет».

Цель игры: развитие умения координировать совместные действия, сплочение группы, снятие психологической напряженности, развитие внимательности.

Время: 15 минут.

Подготовка

Для игры нужен канат или прочная веревка длиной 6—7 м, если в группе более 14 человек — 2 каната.

Описание

Группа выстраивается в колонну по одному, в левой руке у каждого протянутый вдоль колонны канат. Участникам дается задание плотно скрутиться по часовой стрелке в “рулет”, после чего ведущий обвязывает группу оставшимся концом каната на уровне пояса. В таком состоянии группу просят перемещаться по помещению по траектории, задаваемой ведущим. Возможно дополнительное задание: в процессе перемещения каждый из участников сообщает три интересных факта про себя, а после завершения упражнения другие подростки вспоминают эти факты. Ведущему следует внимательно следить за траекторией движения, чтобы избежать столкновения участников с неподвижными предметами. Время выполнения — 2—3 минуты. Если в группе 14 и более человек, целесообразно организовать два “рулета” и устроить между ними соревнование на скорость.

Обсуждение

Краткий обмен впечатлениями: кто испытывал дискомфорт и почему, кто был лидером и руководил передвижением.

6. Упражнение «Сквозь кольцо».

Цель упражнения: координация совместных действий, сплочение, тренировка уверенного поведения в ситуации, когда кому-то нужно выдвинуть идеи, взять на себя лидерские функции.

Время: 15 минут.

Описание

Участники стоят в шеренге, взявшись за руки, крайнему дается гимнастический обруч (при отсутствии такового можно воспользоваться подручными материалами, изготовив кольцо диаметром около 1 м из проволоки, бумаги и т. п.). Задача участников: не размыкая рук, «просочиться» через это кольцо так, чтобы оно в конечном итоге оказалось

на другом конце шеренги. Можно передавать кольцо, а можно, наоборот, двигаться самим, пролезая сквозь него.

При количестве участников более 12 целесообразно сформировать из участников две команды и организовать между ними соревнование на скорость выполнения этого упражнения.

Обсуждение

Что помогало выполнить упражнение, а что, наоборот, препятствовало? Было ли задание выполнено в соответствии с выдвинутым кем-то планом, или каждый действовал по собственной инициативе? Как можно было бы усовершенствовать способ передачи обруча?

7. Завершающее упражнение «Наши цветы».

Цель упражнения: рефлексия, обмен эмоциями, полученными в процессе тренинга, чувство единства.

Время: 30 минут.

На листе ватмана нужно нарисовать три кружка одинакового размера (в дальнейшем к этим кружкам, по краю каждого, будут приклеиваться разноцветные лепестки, и в завершении получится 3 цветка). Каждому участнику раздается по три разноцветных лепестка.

В центре первого кружка пишется «Что я узнал(а) о своих одноклассниках», и каждый из участников на одном из трех лепестков пишет общее впечатление, например, «Я узнал, что мои одноклассники очень веселые»; «Я узнала, что мои одноклассники могут поддержать» и т.д.

Затем каждый из участников приклеивает свой лепесток по краю кружка, чтобы получился цветок. Далее, в центре второго кружка пишется «Желаю всем...», и каждый из участников на своем лепестке пишет пожелания своим одноклассникам,

В центре третьего кружка можно написать «Будет здорово, если мы...», каждый из участников продолжает эту фразу на оставшемся третьем лепестке, и затем каждый лепесток также приклеивается к третьему кружку.

Таким образом, получается три цветка, в создании которых принимает каждый участник тренинга. Ватман с цветами фиксируется на классной доске.

8. Завершение тренинга.

Время: 20-25 минут.

Рефлексия участников тренинга, какие эмоции, впечатления в целом от тренинга, что понравилось, а что не понравилось и т. д. Обратная связь психолога, подведение итогов тренинга, пожелания участникам. Затем все участники вместе с психологом встают в круг, держась за руки, все вместе произносят: «Спасибо!».

ТЕСТ

Умеете ли вы слушать?

Инструкция: Вам предлагается ответить на 10 вопросов. Ответ оценивайте баллами. За ответ «почти всегда» — 2 балла; «в большинстве случаев» — 4 балла; «иногда» — 6 баллов; «редко» — 8 баллов; «почти никогда» — 10 баллов.

1. Стараетесь ли вы «свернуть» беседу в тех случаях, когда тема (или собеседник) вам неинтересны?

Раздражают ли вас манеры вашего партнера по общению?

Может ли неудачное выражение другого человека спровоцировать вас на резкость или грубость?

Избегаете ли вы вступать в разговор с неизвестным или малознакомым человеком?

Имеете ли вы привычку перебивать говорящего?

Делаете ли вы вид, что внимательно слушаете, а сами думаете совсем о другом?

Меняете ли вы тон, голос, выражение лица в зависимости от того, кто ваш собеседник?

Меняете ли вы тему разговора, если собеседник коснулся неприятной для вас темы?

Поправляете ли вы человека, если в его речи встречаются неправильно произнесенные слова, названия, вульгаризмы?

Бывает ли у вас снисходительно-менторский тон с оттенком пренебрежения и иронии по отношению к тому, с кем говорите?

Обработка результатов

Подсчитайте сумму баллов.

Чем больше баллов, тем в большей степени развито умение слушать. Если набрано более 62 баллов, то умение слушать — выше «среднего уровня». Обычно средний балл слушателей 55. Если оценка ниже, то вам стоит последить за собой при разговоре.

ТЕСТ

Коммуникабельны ли вы?

Инструкция: На каждый из приведенных вопросов следует ответить: «да», «нет», «иногда».

Вам предстоит ординарная деловая встреча. Выбивает ли вас из колеи ее ожидание?

Не откладываете ли вы визит к врачу до тех пор, пока станет уже совсем невмоготу?

Вызывает ли у вас смутение и неудовольствие поручение выступить с докладом, сообщением, информацией на какую-либо тему на совещании, собрании или тому подобном мероприятии?

Вам предлагают выехать в командировку в город, где вы никогда не бывали. Приложите ли вы максимум усилий, чтобы избежать этой командировки?

Любите ли вы делиться своими переживаниями с кем бы то ни было?

Раздражаетесь ли вы, если незнакомый человек на улице обратится к вам с просьбой показать дорогу, сказать, который час, и т.д.?

Как вы считаете, существует ли проблема «отцов и детей» и действительно ли людям разных поколений трудно понимать друг друга?

Постесняетесь ли вы напомнить знакомому, что он забыл вам вернуть 100 рублей, которые занял несколько месяцев назад?

В ресторане либо в столовой вам подали явно недоброкачественное блюдо. Промолчите ли вы, лишь рассерженно отодвинув тарелку?

Оказавшись один на один с незнакомым человеком, вы не вступите с ним в беседу и будете тяготиться, если первым заговорит он. Так ли это?

Вас приводит в ужас любая длинная очередь, где бы она ни была (в магазине, в библиотеке, театральной кассе). Предпочтете ли вы отказаться от своего намерения, нежели встать в очередь и томиться в ожидании?

Бойтесь ли вы участвовать в какой-либо комиссии по рассмотрению конфликтных ситуаций?

У вас есть собственные сугубо индивидуальные критерии оценки произведений литературы, искусства, культуры и никаких «чужих» мнений на этот счет вы не приемлете. Это так?

Услышав где-то в «кулуарах» высказывание явно ошибочной точки зрения по хорошо известному вам вопросу, предпочтете ли вы промолчать и не вступать в спор?

Вызывает ли у вас досаду чья-либо просьба помочь разобраться в том или ином служебном вопросе или учебной теме?

Охотнее ли вы излагаете свою точку зрения (мнение, оценку) в письменном виде, чем в устной форме?

Обработка результатов

Ответ «да» оценивается в 2 балла; «иногда» — в 1 балл; «нет» — в 0 баллов. Общее число баллов суммируется, и по классификатору определяется, к какой категории людей вы относитесь.

От 30 до 32 баллов — вы явно не коммуникабельны. Близким людям с вами нелегко. На вас трудно положиться в деле, которое требует групповых усилий. Старайтесь стать общительнее, контактнее, контролируйте себя.

От 25 до 29 баллов — вы неразговорчивы, предпочитаете одиночество, и поэтому у вас, наверное, мало друзей. Новая работа и необходимость новых контактов если и не ввергают вас в панику, то надолго выводят из равновесия. Вы знаете эту особенность своего характера и бываете, недовольны собой. Но не ограничивайтесь таким неудовольствием, в вашей власти преломить эти особенности характера.

Разве не бывает, что при какой-либо сильной увлеченности вы приобретаете «вдруг» полную коммуникабельность? Стоит только встряхнуться.

От 19 до 24 баллов — вы в известной степени общительны; в незнакомой обстановке чувствуете себя вполне уверенно. Новые проблемы вас не пугают.

И все же с новыми людьми вы сходитесь с оглядкой, в спорах и диспутах участвуете неохотно.

От 14 до 18 баллов — у вас нормальная коммуникабельность. Вы любознательны, охотно слушаете интересного собеседника, достаточно терпеливы в общении с другими и отстаиваете свою точку зрения без вспыльчивости. Без неприятных переживаний идете на встречу с новыми людьми; в то же время не любите шумных компаний, а экстравагантные выходки и многословие вызывают у вас раздражение.

От 9 до 13 баллов — вы весьма общительны, любопытны, разговорчивы и любите высказываться по разным вопросам. Охотно знакомитесь с новыми людьми. Любите бывать в центре внимания, никому не отказываете в просьбах, хотя и не всегда можете их выполнить. Бывает, вспылите, но быстро отходите. Чего вам не достает — так это усидчивости, терпения и отваги при столкновении с серьезными проблемами. При желании, однако, вы сможете себя заставить не отступать.

От 4 до 8 баллов — вы, должно быть, очень общительны, всегда в курсе всех дел. Любите принимать участие в дискуссиях. Охотно высказываетесь по любому вопросу, даже если имеете о нем поверхностное представление. Всюду чувствуете себя в своей тарелке. Беретесь за любое дело, хотя далеко не всегда можете успешно довести его до конца. По этой причине руководители и коллеги относятся к вам с некоторой опаской и сомнениями.

Задумайтесь над этими фактами!

3 балла и менее — ваша коммуникабельность чрезмерна. Вы говорливы, многословны, вмешиваетесь в дела, которые не имеют к вам никакого отношения. Беретесь судить о проблемах, в которых совершенно не компетентны. Вольно или невольно вы часто бываете причиной разного рода конфликтов в вашем окружении. Вспыльчивы, обидчивы, нередко бываете необъективны. Людям — и на работе, и дома, и вообще повсюду — трудно с вами. Вам нужно поработать над собой и своим характером! Прежде всего воспитайте в себе терпеливость и сдержанность, уважительнее относитесь к людям.

ТЕСТ

Уровень владения невербальными компонентами в процессе делового общения

Инструкция: Ответьте на приведенные утверждения «да» или «нет».

Собеседники часто обращают мое внимание на то, что я говорю слишком громко или слишком тихо.

Во время разговора я порой не знаю, куда деть руки.

Я чувствую неловкость в первые минуты знакомства.

Почти всегда предстоящее общение с незнакомым человеком вызывает у меня тревогу.

Я часто бываю скован в движениях.

В течение 10-минутной беседы я не могу обойтись без того, чтобы к чему-либо не прислониться или на что-либо не облокотиться.

Я обычно не обращаю внимания на мимику и движения партнера, сосредоточиваясь на его речи.

Я стараюсь ограничить круг своего делового общения несколькими хорошо знакомыми мне людьми.

При разговоре я часто верчу что-либо в руках.

Мне трудно скрыть внезапно возникшие эмоции.

Во время деловых бесед я стараюсь полностью исключить мимику и жестикуляцию.

Обработка результатов

Чем меньше утвердительных ответов (ответов «да»), тем лучше человек владеет невербальными средствами общения.

Если даны 11 отрицательных ответов («нет»), это не означает, что можно пренебречь невербальными методами. Внимательно наблюдая за собой и собеседниками, можно обнаружить много интересных, информативных моментов, которые ранее ни о чем не говорили и которые теперь способны значительно облегчить вашу профессиональную деятельность.

ТЕСТ

Ваш стиль делового общения

Инструкция: С помощью этого теста вы можете оценить свой стиль делового общения. Вам предложено 80 утверждений. Из каждой пары выберите то, которое, как вы считаете, наиболее соответствует вашему поведению. Обратите внимание, что ни одна пара не должна быть пропущена. Тест построен таким образом, что любое из приведенных ниже утверждений не является ошибочным.

Я люблю действовать.

Я работаю над решением проблем систематическим образом.

Я считаю, что работа в командах более эффективна, чем на индивидуальной основе.

Мне очень нравятся различные нововведения.

Я больше интересуюсь будущим, чем прошлым.

Я очень люблю работать с людьми.

Я люблю принимать участие в хорошо организованных встречах.

Для меня очень важными являются окончательные сроки.

Я против откладываний и проволочек.

Я считаю, что новые идеи должны быть проверены прежде, чем они будут применяться на практике.

Я очень люблю взаимодействовать с другими людьми. Это меня стимулирует и вдохновляет.

Я всегда стараюсь искать новые возможности.

Я сам люблю устанавливать цели, планы и т. п.

Если я что-либо начинаю, то доделываю это до конца.

Обычно я стараюсь понять эмоциональные реакции других.

Я создаю проблемы другим людям.

Я надеюсь получить реакцию других на свое поведение.

Я нахожу, что действия, основанные на принципе «шаг за шагом», являются очень эффективными.

Я думаю, что хорошо могу понимать поведение и мысли других.

Я люблю творческое решение проблем.

Я все время строю планы на будущее.

Я восприимчив к нуждам других.

Хорошее планирование — ключ к успеху.

Меня раздражает слишком подробный анализ.

Я остаюсь невозмутимым, если на меня оказывают давление.

Я очень ценю опыт.

Я прислушиваюсь к мнению других.

Говорят, что я быстро соображаю.

Сотрудничество является для меня ключевым словом.

Я использую логические методы для анализа альтернатив.

Я люблю, когда одновременно у меня идут разные проекты.

Я постоянно задаю себе вопросы.

Делая что-либо, я одновременно учусь.

Полагаю, что я руководствуюсь рассудком, а не эмоциями.

Я могу предсказать, как другие будут вести себя в той или иной ситуации.

Я не люблю вдаваться в детали.

Анализ всегда должен предшествовать действиям.

Я способен оценить климат в группе.

У меня есть склонность не заканчивать начатые дела.

Я воспринимаю себя как решительного человека.

Я берусь за самые трудные дела.

Я основываю свои действия на наблюдениях и фактах.

Я могу открыто выразить свои чувства.

Я люблю формулировать и определять контуры новых проектов.

Я очень люблю читать.

Я воспринимаю себя как человека, способного организовать и улучшить деятельность других.

Я не люблю заниматься одновременно несколькими вопросами.

Я люблю достигать поставленных целей.

Мне нравится узнавать что-либо о других людях.

Я люблю разнообразие.

Факты говорят сами за себя.

Я использую свое воображение, насколько это возможно.

Меня раздражает длительная, кропотливая работа.

Мой мозг никогда не перестает работать.

Важному решению предшествует подготовительная работа.

Я глубоко уверен в том, что люди нуждаются друг в друге, чтобы завершить работу.

Я обычно принимаю решение, особо не задумываясь.

Эмоции только создают проблемы.

Я люблю быть таким же, как другие.

Я не могу быстро прибавить пятнадцать к семнадцати.

Я примеряю свои новые идеи к людям.

Я верю в научный подход.

Я люблю, когда дело сделано.

Хорошие отношения необходимы.

Я импульсивен.

Я нормально воспринимаю различия в людях.

Общение с другими людьми значимо само по себе.

Люблю, когда меня интеллектуально стимулируют.

Я люблю организовывать что-либо.

Я часто перескакиваю с одного дела на другое.

Общение и работа с людьми являются творческим процессом.

Самоактуализация является крайне важной для меня.

Мне очень нравится играть идеями.

Я не люблю попусту терять время.

Я люблю делать то, что у меня получается.

Взаимодействуя с другими, я учусь.

Абстракции интересны для меня.

Мне нравятся детали.

Я люблю кратко подвести итоги, прежде чем прийти к какому-либо умозаключению.

Я достаточно уверен в себе.

Обработка результатов

Обведите те номера, на которые вы ответили положительно, и отметьте их в приведенной ниже таблице. Посчитайте количество баллов по каждому стилю (один положительный ответ равен 1 баллу). Тот стиль, по которому вы набрали наибольшее количество баллов (по одному стилю не может быть более 20 баллов), наиболее предпочтителен для вас. Если вы набрали одинаковое количество баллов по двум стилям, значит, они оба присущи вам.

Стиль I: 1, 8, 9, 13, 17, 24, 26, 31, 33, 40, 41, 48, 50, 53, 57, 63, 65, 70, 74, 79.

Стиль II: 2, 7, 10, 14, 18, 23, 25, 30, 34, 37, 42, 47, 51, 55, 58, 62, 66, 69, 75, 78.

Стиль III: 3, 6, 11, 15, 19, 22, 27, 29, 35, 38, 43, 46, 49, 56, 59, 64, 67, 71, 76, 80.

Стиль IV: 4, 5, 12, 16, 20, 21, 28, 32, 36, 39, 44, 45, 52, 54, 60, 61, 68, 72, 73, 77.

Стиль I — ориентация на действие. Характерно обсуждение результатов, конкретных вопросов, поведения, ответственности, опыта, достижений, решений. Люди, владеющие этим стилем, прагматичны, прямолинейны, решительны, легко переключаются с одного вопроса на другой.

Стиль II — ориентация на процесс. Характерно обсуждение фактов, деталей, процедурных вопросов, планирования, организации и контроля. Человек, владеющий этим стилем, ориентирован на систематичность, последовательность, обязательность. Он честен, многословен и мало эмоционален.

Стиль III — ориентация на людей. Характерно обсуждение человеческих нужд, мотивов, чувств, «духа работы в команде», понимания, сотрудничества. Люди этого стиля эмоциональны, чувствительны, способны к сопереживанию и психологически ориентированны.

Стиль IV — ориентация на перспективу, на будущее. Людям этого стиля присуще обсуждение концепций, больших планов, нововведений, различных вопросов, новых методов, альтернатив. Они обладают хорошим воображением, полны идей, но мало реалистичны, и порой их сложно понять.

Тренинг «Школа лидера»

Задачи:

- Развитие способности эффективно взаимодействовать с окружающими людьми;
- Развитие активной социально-психологической позиции участников тренинга;
- Сплочение группы.

Необходимый материал: секундомер, мерцающая свеча, карандаши, фломастеры, бумага, ватман, листы А4.

1. Чем мы похожи и чем отличаемся?

Участники образуют два круга: внешний и внутренний. По сигналу внешний круг двигается на один шаг вправо, участники внешнего круга говорят, в чем отличия, а участники внутреннего круга стоят на месте и говорят, в чем сходство. Упражнение заканчивается, когда внешний круг возвращается на исходную позицию.

Ответьте, пожалуйста, на вопросы:

Легко ли вам было выполнять это упражнение?

Были ли какие-нибудь затруднения? Какие?

Так как мы работаем в группе, предлагаю обсудить правила работы в группе.

Итак, внимание на экран!

2. Принятие правил работы в группе:

- Доверительный стиль общения.
- Общение по принципу «Здесь и сейчас».
- Персонификация высказывания «от собственного имени».
- Недопустимость оценок в адрес другого.
- Активное участие во всех упражнениях.
- Уважение к говорящему, принцип активного слушания.

Принимаем правила? Да.

Ребята, кто же такой Лидер и как им стать? Послушаем, что об этом думают маленькие дети и дети постарше. Внимание на экран!

3. Видео ролик: дети говорят «Кто такой лидер?».

Видео ролик «Кто такой лидер?» говорят дети постарше.

Видео ролик «Кто такой лидер?» в картинках.

<https://youtu.be/i6VOKu4cm0Q>

<https://youtu.be/q37J82chS9g>

<https://youtu.be/MALMbpfcfMLQ>

Как много разных мнений, давайте порассуждаем, как стать лидером в коллективе, а для начала выясним, кто такие лидеры и какие они бывают? (вопрос к детям).

В психологии принято различать следующие типы лидеров.

- Эмоциональный лидер – умеет выстраивать доброжелательные отношения с разными людьми в коллективе;
- Лидер-критик – умеет критически проанализировать проект или ситуацию, выделив их слабые и сильные стороны;
- Лидер-интеллектуал – умеет продуцировать разные позитивные идеи;
- Лидер-организатор – умеет планировать выполнение работы и распределять обязанности между участниками;
- Лидер-исполнитель – умеет четко и в положенный срок выполнить возложенные на него обязанности;

Все это требует наличия определенных качеств, включая смелость, представительность, умение не отклоняться от поставленной цели, понятливость, энергичность, аналитические способности, веру в собственные силы, организаторские способности, сильную волю, умение общаться и доходчиво объяснять.

Вот это мы сейчас и проверим, поймут ли вас.

4. Упражнение “Передать одним словом”

Я раздам вам карточки, на которых написаны названия эмоций, а вы, не показывая их другим участникам, скажете слово “Здравствуйте” с интонацией, соответствующей эмоции, написанной на вашей карточке. Остальные отгадывают, какую эмоцию пытался изобразить участник.

Список эмоций.

Радость.

Удивление.

Сожаление.

Разочарование.

Подозрительность.

Грусть.

Веселье.

Холодное равнодушие.

Спокойствие.

Заинтересованность.

Досада.

Уверенность.

Желание помочь.

Усталость.

Волнение.

Энтузиазм.

Насколько легко удавалось угадать эмоцию по интонациям?

Доходчивость это хорошо, а сможете ли вы обратить на себя всеобщее внимание?

5. Упражнение “Внимание на меня!!!”

По сигналу в течение 3 минут всем участникам игры необходимо выполнять одну и ту же простую задачу любыми средствами, не прибегая к физическим действиям и не разговаривая, нужно привлечь внимание окружающих.

Задача усложняется тем, что одновременно ее выполняют все участники.

Рефлексия: (3 минуты)

Кому удалось привлечь к себе внимание других и за счет, каких средств?

В чем заключалась трудность?

7. Чемодан лидера.

Упражнение 1. Прочитайте текст у микрофона.

“Прогноз погоды”.

В эфире прогноз погоды для нашей школы от _____ Погодиной(а) и _____ Ветровой(а)

Ведущий 1. Сегодня подсчитываются убытки от вчерашнего урагана, пронесшегося по нашей школе. Порывом ветра снесло крышу трем ученикам из 8б, которые перевернули три горшка с цветами и выбили стену на 3 этаже нашей школы. Крышу на место им вернут родители, после вызова на ковер к директору школы, Также ураган унес с урока математики 9 мальчиков из 10а и дневник Семечкина Ильи.

Ведущий 2. Сегодня синоптики обещают стихание ветра, но в зоне 7к класса будет продолжаться повышенная турбулентность – там уже 2 недели нет классного руководителя.

Ведущий 1. Утренний ливневый дождь, прошедший узкой полосой над 10 к смыл в классном журнале итоговые оценки по химии. Из-за чего в этом классе усиливается атмосферное давление на учеников со стороны учителя химии - она отказывается в это верить.

Ведущий 2. Без существенных осадков над территорией 1-4 х классов. Там последнее время хорошая погода-сухо, тепло и солнечно.

Ведущий 1. Чего совсем не скажешь о 6-х классах. Здесь наблюдаются поздние заморозки. Многие учащиеся не посещают школу и плохо учатся. В ответ на требование педагогов прийти в школу с родителями, шестиклашки не по годам тупо отморозились. Похоже заморозки оказались сильными около 35 градусов.

Ведущий 2. Сплошной туман ожидается завтра в 11 классах. Видимость будет настолько мала, что учителям русского языка и математики не рекомендуется вставать из-за стола и ходить по классу во время пробного экзамена в поисках шпаргалок и сотовых телефонов.

Ведущий 1. Значительная кучевая облачность будет видна из окон 5- х классов, там пройдут педагогические консилиумы по результатам 3 четверти с приглашением неуспевающих учащихся и их родителей.

Ведущий 2. В последние дни синоптики обещают нам хорошую погоду, но накануне и во время экзаменов (конец мая и начало июня) ожидается штормовое предупреждение и гидрометцентр настоятельно рекомендует отложить все экзамены на неопределенное время до улучшения погодных условий или же отменить их вообще.

Ведущий 1. Вы слушали прогноз погоды для нашей школы. С вами были

Ведущий 2. Хорошей вам погоды.

Обсуждение.

Кто из ведущих читал прогноз уверенно? Кто боялся? У кого дрожал голос? С чем это связано?

Упражнение 2. Прочитать стишки, шепотом, с максимальной громкостью, как будто вы замерзли, как будто во рту горячая каша, как бы прочитал инопланетянин, человек, только что научившийся говорить, робот, пятилетний ребенок.

Упражнение 3. Посидите на стуле так, как сидят председатель Верховного Совета, пчела на цветке, кассир на рабочем месте, наказанный Буратино, невеста на свадьбе.

Импровизируйте.

Упражнение 4. Изобразите, как ходит младенец, лев, артист балета, французский король, индейский вождь.

Упражнение 5. Улыбнитесь, как улыбаются очень вежливый японец, собака своему хозяину, кот на солнышке, влюбленный юноша своей девушке, волк зайцу.

Упражнение 6. Нахмурьтесь, как король Лир, ребенок, у которого отняли игрушку, Наполеон, человек, желающий скрыть улыбку, рассерженный попугай.

Какое у вас настроение? Хорошее!!!

7. Стройся! музыкальная аранжировка «Мы команда!»

В две шеренги стройся! По росту, по цвету волос от светлого к темному, по цвету волос.

В одну шеренгу стройся! По росту, по цвету волос от светлого к темному, по цвету волос.

Участники без слов должны построиться по росту, по цвету волос, месяцу рождения, в 2 круга, в треугольник.

8. Упражнение “Земляне и инопланетяне” (15 минут) (Установи контакт с НЛО картинки)

Группы земляне и инопланетяне. Каждый Землянин может выбрать того Инопланетянина, который ему симпатичен, но ни один Инопланетянин не должен остаться без пары.

Земляне получают задание так, чтобы его не слышали инопланетяне: установить контакт с иной цивилизацией, объяснить им, где они находятся, кто их приветствует, и выяснить, с какой целью инопланетяне прилетели на Землю.

Инопланетянам наедине дают инструкцию: “они не знают языка землян, поэтому не реагируют на фразы, но могут реагировать на мимику, жесты, звуки. Как только они почувствуют, что землянин, вступивший в контакт им симпатичен, то могут с ним вступить в контакт на уровне звуков, мимики, пантомимики и объяснить, откуда они прилетели и с какой целью.

Обсуждение.

1. Что помогло в установлении контакта?

2. Что бы вы сделали по другому, если бы вам пришлось снова выполнять подобное упражнение?

3. Вопрос ко всем, какие выводы можно сделать из этой работы?

9. Продолжи фразу “Я никогда не...” Покажите свои руки.

Участники по очереди продолжают фразу. Если кто то делал (видел, участвовал пробовал) то, что назвали, то загибает палец. Выигрывает тот, кто первый зажмет все пальцы.

10. “Карабас”.

Для проведения игры детей рассаживают в круг, вместе с ними садится ведущий, который предлагает условия игры: “Ребята, вы все знаете сказку о Буратино и помните бородатого Карабаса-Барабаса, у которого был театр. Теперь все вы – куклы. Я произнесу слово “КА-РА-БАС” и покажу на вытянутых руках какое-то количество пальцев. А вы должны будете, не договариваясь, встать со стульев, причем столько человек, сколько я покажу пальцев. Эта игра развивает внимание и быстроту реакции”.

В этом игровом тесте необходимо участие двух руководителей. Задача одного – проводить игру, второго – внимательно наблюдать за поведением ребят. Чаще всего встают более общительные, стремящиеся к лидерству ребята. Те, кто встают позже, под конец игры, менее решительные. Есть и такие, которые сначала встают, а затем садятся. Они составляют группу “счастливых”. Безынициативной является та группа, которая не встает вообще.

Рекомендуется повторить игру 4-5 раз.

11. “Большая семейная фотография”.

Предлагается, чтобы ребята представили, что они все – большая семья и нужно всем вместе сфотографироваться для семейного альбома. Необходимо выбрать “фотографа”. Он должен расположить всю семью для фотографирования. Первым из семьи выбирается “дедушка”. Он тоже может участвовать в расстановке членов “семьи”. Больше никаких установок детям не дается, они должны сами решить, кому кем быть и где стоять. Вожатый может только наблюдать за этой занимательной картиной. Роль “фотографа” и “дедушек” обычно берутся исполнять стремящиеся к лидерству ребята. Однако не исключены элементы руководства и других “членов семьи”. Взрослым будет очень интересно понаблюдать за распределением ролей, активностью-пассивностью в выборе месторасположения.

Эта игра может открыть педагогу новых лидеров и раскрыть систему симпатий-антипатий в группах. После распределения ролей и расстановки “членов семьи” “фотограф” считает до трех. На счет “три!” все дружно и очень громко кричат слово “сыр” и делают одновременный хлопок в ладоши.

Обсуждение.

12. Герб.

Участникам раздаются листы бумаги, карандаши. Задание: придумать и изобразить свой герб, отражающий особо ценные личные качества, которые характеризуют участника как лидера.

Представление.

Материалы: листы А4, карандаши, фломастеры.

13. Упражнение “Лидер - это”

Группам предоставляются разнообразные канцелярские материалы, газеты, журналы, рекламные проспекты. В течение 20 минут они готовят коллаж с использованием газетных заголовков, фотографий, рисунков от руки или найденных в рекламных изданиях, журналах, газетах. Тема работы – “Лидер - это”. В работе нужно попытаться в визуальной форме представить качества, которые характеризуют лидера. Пока группа работает, в комнате звучит фоном энергичная, ритмичная музыка, создающая рабочее настроение, поддерживающая творческий настрой участников.

Обсуждение. В заключение на листе ватмана записываем набор лидерских качеств. Итак, “Лидер-это...”. Затем получившиеся качества вырезаем и скотчем прикрепляем к человеку, который не считает себя лидером, но хотел бы развить в себе лидерские качества.

14. Упражнение “Круг и Я”

Для этого упражнения требуется смельчак-доброволец, готовый первым вступить в игру. Группа образует тесный круг, который будет всячески препятствовать попаданию в него нашего доблестного добровольца. Ему же даётся всего три минуты, чтобы силой убеждения (уговорами, угрозами, обещаниями), ловкостью (пронырнуть, проскользнуть, прорваться, в конце концов), хитростью (посулы, обещания, комплименты), искренностью убедить Круг и отдельных его представителей впустить его в центр круга.

Наш герой отходит от круга на два-три метра. Все участники стоят к нему спиной, сжавшись в тесный и сплочённый круг, взявшись за руки. Начали!

Спасибо за смелость. Кто следующий готов помериться с Кругом интеллектуальными силами? На старт. Начали!

В конце упражнения обязательно обсуждаем стратегию поведения игроков. Как они вели себя во время тренинга и как поступают в обычных житейских ситуациях?

15. Свеча доверия.

Участники встают в круг и передают друг другу зажженную свечу и при этом отвечают на следующие вопросы: «Что запомнилось на занятии больше всего? Какие чувства вызвали эти события?».

Выдача сертификатов участников мероприятия, отметка в личных книжках волонтера.

Ситуационные задачи:

Задача № 1

Коллега, недовольный задержкой заработной платы с гневом выражает Вам своё недовольство этим фактом. Какие приемы рефлексивного слушания здесь рационально использовать?

Задача № 2

Иванов И.И. пришёл на собеседование, чтобы устроиться на работу. В ходе собеседования ему не совсем был понятен круг должностных обязанностей, который он должен будет выполнять. Какие приемы рефлексивного слушания Вы бы использовали на его месте?

Задача № 3

В обеденный перерыв подруга рассказывает Вам о наблевшем. Какими приемами слушания Вы бы воспользовались? Почему?

Задача № 4

На производственном совещании инициативная группа молодых рабочих сумбурно объясняют руководству смысл предлагаемых ими «рационализаторских» приемов работы. Поставьте себя на место администрации, какими приемами слушания Вы бы воспользовались?

ГЛОССАРИЙ

ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ – общение, которое «порождается потребностями совместной деятельности и предполагает установление и развитие контактов между субъектами общения во имя общего дела, четко осознаваемой цели. Деловому общению присущи некоторые признаки функционально-ролевого* и межличностного общения*, так как «в нем затрагиваются интересы не только «ролевых масок», но и конкретных людей. Это общение с коллегами, починенными и начальством, с представителями власти и проч.

ДРЕСС-КОД – английский термин, которым определяются стилистические особенности костюма представителей различных социальных групп, например, Д.-к. дипломатов, политиков, банковских служащих, офисный и технический, сотрудников рекламных компаний и представителей творческих профессий.

ЖЕСТИКУЛЯЦИЯ - выразительные движения рук или кистей рук – является элементом общения, значимым для формирования имиджа и понимания психологической сути межперсональных отношений.

ИМИДЖ [лат. *Imago*, англ. *Image* – образ, подобие] - целенаправленно созданная или стихийно возникшая форма отражения объекта в сознании людей. И. возникает на основе восприятия и интерпретации информации о носителе имиджа, называемой имиджформирующей информацией (прямой и косвенной)**. Объектом или носителем И. могут быть человек (личностный И. и профессиональный И.), группа людей, организация (компания, политическая партия), страна и проч. И. может быть положительным или отрицательным либо смешанным (одновременно положительным и отрицательным). Отсюда следует, что И. характеризуется субъективностью. И. определяет психологическую готовность людей действовать в отношении обладателя И. определенным образом, причем подчас на подсознательном уровне. В системе образования в последние годы наблюдается рост интереса к проблемам И. как образовательного учреждения в целом, так и профессионального И. его сотрудников и учащихся (студентов).

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ УЧЕБНЫЙ СТИЛЬ УЧЕНИКА – совокупность особенностей восприятия, усвоения и интерпретации учебного материала учащимся, которые определяются фактическим возрастом (допубертатным, пубертатным, постпубертатным); состоянием здоровья (здоровый, условно здоровый, нездоровый); скоростью реакции (в пределах 10 секунд и более 10 секунд); темпераментом (сангвиническим, флегматическим, холерическим, меланхолическим); право- или левополушарностью; ведущим каналом восприятия (визуальным, аудиальным, кинестетическим), а также этнокультурными и этнопсихологическими особенностями, в том числе интеллектуально-познавательными национально-психологическими особенностями* (степенью приверженности логике, широтой и глубиной абстрагирования, скоростью мыслительных операций, спецификой организации мыслительной деятельности и др.), определяющие специфику интеллектуально-познавательной активности представителей конкретных этнических общностей. И. у. с. у. определяет выбор тех или иных средств педагогического воздействия.

КИНЕСИКА [гр.: *kinesis*; англ.: *kinesics* – движение] – совокупность телодвижений (жестов, мимики), применяемых в процессе человеческого взаимодействия (за исключением движений речевого аппарата).

КОМПЛИМЕНТ (фр. *compliment*) — небольшое преувеличение достоинств человека, о которых ему приятно услышать

МИМИКА [лат. и гр. *mimikos* - мимический] – 1/ движение лицевых мышц соответственно переживаемым чувствам и настроениям; 2/ искусство выражать чувства и мысли движениями мускулов лица; 3/ лицевая экспрессия.

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ – несловесные средства общения, которые истолковываются как имеющие смысл и одинаково интерпретируются в конкретной культуре или данном речевом сообществе. Н. с. о. подразделяются на визуальные, тактильные, акустические и являются важными компонентами прямой имиджформирующей информации* о человеке. Н. с. о. необходимы для того, чтобы: 1) создавать и поддерживать психологический контакт, регулировать течение процесса общения; 2) придавать новые смысловые оттенки словесному тексту, направлять истолкование слов в нужную сторону; 3) выражать эмоции, оценки, принятую роль, смысл ситуации. Н. с. о. характеризуют также нравственность, культуру, воспитанность человека, его способность к сопереживанию.

ОЛЬФАКТОРНАЯ ИМИДЖФОРМИРУЮЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ – 1/ исходящий от человека естественный запах тела, обусловленный индивидуальными особенностями и состоянием его организма, в сочетании с используемыми культуросообразными искусственными ароматическими средствами это - невидимая, но хорошо ощущаемая прямая О. и. и., во многом определяющая самооценку человека, его психологическое состояние и уровень культуры, эмоциональное отношение к нему окружающих, межличностное дистанции в общении; 2/ запахи, специально синтезированные в общественных и частных помещениях и жилищах для целенаправленного влияния на состояние и поведение человека, могут рассматриваться как косвенная О. и. и. о хозяевах этих помещений.

ПОЗЫ – общие конфигурации тела и соотносительные положения его частей, как правило, более статичные, чем, например, жесты рук или движения

ног. В акте коммуникации позы способны отражать: тип отношения к другому человеку; статус; физическое и психическое состояние; степень вовлеченности в диалог или в обсуждаемую ситуацию; поиск участия или «тепла»; обман и др.

ПРОЕКЦИЯ – феномен психической жизни, который выражается в приписывании внешним объектам свойств, характерных для самого индивида.

ПРОКСЕМИКА – это одна из разновидностей невербальной коммуникации, способ выражения социальных связей через пространственные отношения.

РЕЧЬ – естественный звуковой язык в действии, форма обобщенного отражения действительности и существования мышления.

РЕЧЕВОЙ ЭТИКЕТ – регулирующие правила речевого поведения, система национально стереотипных формул общения, принятых и предписанных обществом для установления контакта собеседников, поддержания и прерывания контакта в избранной тональности. Намеренное (или ненамеренное) неиспользование ритуализированных форм приветствия, прощания, извинения и др. может привести к социальным

нарушать микроклимат общения и проч. Р. э., в частности, закрепляет способы избежания вербальной агрессии.

САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ - это представление собственного образа с целью создания у окружающих определенного впечатления

ТАКЕСИКА — невербальное общение людей с помощью прикосновений (похлопываний, рукопожатий, поцелуев, ударов и т.д.), а также область психологии, занимающаяся его изучением.

ТЕСТ – фиксированное во времени испытание, предназначенное для установления количественных и качественных индивидуально-психологических различий.

ЭМПАТИЯ – умение сочувствовать человеку, понимать его состояние.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Указ Президента РФ от 07.05.2018 N 204 (ред. от 21.07.2020) «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года»;
2. Распоряжение Минпросвещения России от 25.12.2019 N Р-145 «Об утверждении методологии (целевой модели) наставничества обучающихся для организаций, осуществляющих образовательную деятельность по общеобразовательным, дополнительным общеобразовательным и программам среднего профессионального образования, в том числе с применением лучших практик обмена опытом между обучающимися»
3. Распоряжение Минпросвещения России № Р-137 от 17 декабря 2019 г. «Об утверждении методических рекомендаций по созданию ключевых центров дополнительного образования детей, реализующих дополнительные образовательные программы, в организациях, осуществляющих образовательную деятельность по образовательным программам высшего образования, в том числе участвующих в создании научных и научно-образовательных центров мирового уровня или обеспечивающих деятельность центров компетенций Национальной технологической инициативы, в рамках федеральных проектов, обеспечивающих достижение целей, показателей и результата федерального проекта «Успех каждого ребенка» национального проекта «Образование»
4. Приказ Минпросвещения России от 09.11.2018 N 196 (ред. от 05.09.2019) "Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам"
5. Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 03.09.2019 № 467 "Об утверждении Целевой модели развития региональных систем дополнительного образования детей"
6. "Декларация прав ребенка" (Принята 20.11.1959 Резолюцией 1386 (XIV) на 841-ом пленарном заседании)
7. "Конвенция о правах ребенка" (одобрена Генеральной Ассамблеей ООН 20.11.1989) (вступила в силу для СССР 15.09.1990), статья 28, 29
8. Федеральный Закон РФ от 24 июля 1998 года N 124-ФЗ «Об основных гарантиях прав ребенка в Российской Федерации» (ред. от 03.12.2011 г.) // Российская газета. № 147, 05.08.98. Федеральный закон РФ «О дополнительном образовании» от 12.07.2001 (принят Постановлением ГД ФС РФ от 12.07.2001 N 1794-III ГД)
9. Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» // Российская газета. № 5976, 31.12.2012
10. Санитарно-эпидемиологические правила и нормативы СанПиН 2.4.4.1251–03 (утверждены Постановлением Главного государственного санитарного врача РФ от 3 апреля 2003 г. N 27) // Российская газета. № 106, 3.06.2003.
11. Дерябо С.Д. Ясвин В.А. Гроссмейстер общения: иллюстрированный самоучитель психологического мастерства, 5-е издание, М.: Смысл; СПб.: Питер, 2004.
12. Шейнов В.А. Скрытое управление человеком, М.:ООО "Издательство АСТ", Мн.: Харвест, 2001.
13. Агибалова Т.А. Рабочая программа кружка «Деловое общение» для обучающихся 7-9 классов, п. Горячий Ключ, 2018.