

# «МОДУЛИ ОБЩЕНИЯ: ПУТЬ К СЕБЕ»

Шарова Юлия Ивановна

МАОУ СОШ №18, г.Кунгур

Педагог – психолог

Цель: Формирование навыков понимания друг друга и себя.

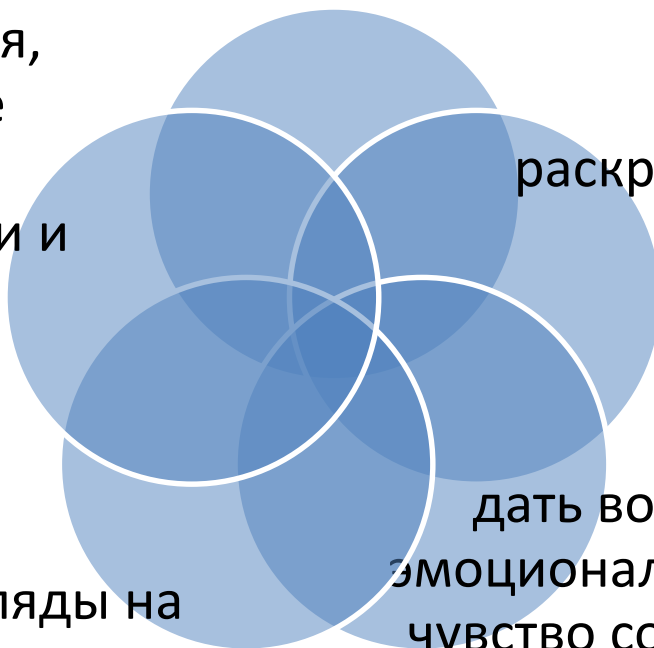
Задачи:

глубже познать себя,  
найти внутренние  
источники силы,  
безопасности, любви и  
мира;

расширить свои взгляды на  
способы общения;

раскрепостить тему общения;

дать возможность пережить  
эмоциональный контакт с группой,  
чувство солидарности, групповой  
принадлежности, взаимной  
поддержки;



Как мир меняется! И как я сам меняюсь!

Лишь именем одним я называюсь, —

На самом деле то, что называют мной, —

Не я один. Нас много. Я — живой.

Н.Заболоцкий. "Метаморфозы"

## **Упражнение «Гляжусь в себя, как в зеркало...»**

Не менее 5 обозначений «Какой Я?» (существительные, прилагательные).

# Упражнение «Гляжусь в себя, как в зеркало...»

Рассказать о себе соседу(ям).

Кто готов поделиться

*Заполнение пункт 1 в карте «Чаще всего я прячусь (закрываюсь в общении)».*

Поделиться.

## **Игра «Найди пару»**

Найдите пару среди присутствующих только с помощью невербальных средств. Важно не показывать карточку с животным и не издавать не единого звука.

# Игра «Найди пару»

Проверьте, удалось ли? Если ошиблись, можно добавить звук, характерный для этого животного.

— Что помогло вам выполнить упражнение?

— **Какие трудности возникли у вас на этом этапе (чувства, мысли)? Запишите в карте.** Обсуждение.

— 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?

— Чем вам нравится животное, которое вам досталось? Кто готов озвучить?

Вариант: Вам дается время на то, чтобы обсудить в парах, что же все-таки является похожим у ваших персонажей. Сформулируйте главное, что вас объединяет, в коротком девизе, афоризме, образе или метафоре.

Всегда ли можно получить информацию о человеке с помощью слов? Вывод: для понимания убеждения в чем-либо другого человека недостаточно лишь слов. Нужно учитывать изменение выражения лица, позы, движений тела, то есть владеть невербальной коммуникацией. Жесты и мимика всегда говорят о чем-то. Их трудно сознательно контролировать, поэтому они зачастую «выдают» внутренний смысл высказывания.

На листе написать пять характеристик. Не думая, машинально. Что нравится, что любишь делать? Задача вступить в контакт с окружающими, найти 3 точки соприкосновения (общих момента), дописывать можно. При этом вы фиксируете имя (вот где помощник картинка животного, которое вы выбрали) в своем листе.



— С кем у вас много совпадений? (Какие имена услышали?)

— Увидели достойную личность? Какие качества готовы присвоить себе? Готовы сыграйте ее не только внешне, но и внутренне, "впечатав" ее характер сразу, целиком? Иногда вам будет казаться, что новое поведение — не ваше, что оно вам чуждо. Верно, потому что все неосвоенное — чужое. И это чужое кажется вам тем более далеким от вас, чем оно менее похоже на ваше. Это труднее освоить — это правда. Но то, к чему вы привыкнете, станет вашим и родным.

Отсюда классический рецепт Вильяма Джеймса: "Чтобы почувствовать бодрость духа, надо действовать и говорить так, словно эта бодрость духа в вас уже вселилась".

— Как проще вступать в контакт: с помощью вербальных или невербальных средств.

— Что увидели? О чем упражнение? **Заполните пункт 3 карты «После этого этапа практики я стал(а)».**

Человек всегда видится как матрешка: есть он сам, внутри него еще один — внутренний, внутри того — еще глубинный — и т.д.; маленькие человечки в большом человеке. При этом очевидно, что у каждого человечка есть свой мир, свое пространство, свое зрение и слух.

Ищите то, что вас сближает. Стиль, манера общения — чем больше в этом будет у вас сходства с собеседником (вплоть до темпа речи, интонации и тембра голоса), тем лучше. Чем точнее вы приспособитесь к нему, тем легче будет вам обоим.

Мнения, ценности, установки — чем меньше обнаружится у вас в этом разногласий, тем лучше. Не надо лицемерить, но можно и нужно отучить себя от привычки противоречить по любому поводу. Напротив, приучите себя находить то, что может вас сблизить.

Что такое общение? Модули, которые можно прорабатывать, расширять бесконечно.

## **I. Общение как контакт:**

- Случайный – преднамеренный.
  - Частный – публичный.
- Длительный – кратковременный.
  - Вербальный – невербальный.

Цели?

- (Конструирование, формирование межличностного пространства: выбор позиции по отношению к другому, пристройку к позициям друг друга, «проверка на прочность»);
- четкое определение пространства и временных границ ситуации взаимодействия, за пределами которых выбранная позиция становится неуместной;
- оформление занятой позиции посредством использования вербальных и невербальных средств коммуникации).

## **II. Общение как способ:**

- Перцептивная сторона общения – способность к пониманию собеседника, уровень эмпатии, восприятие эмоциональных состояний другого, способность к идентификации, психологической проницательности, сензитивность, чувствительность, способность к наблюдательности и др.
- Интерактивная сторона общения – умение аргументировать свои замечания и предложения, поддерживать зрительный контакт.
- Коммуникативная сторона общения – умение выбрать адекватную форму сообщения, способность к обратной связи, потенциал коммуникативного воздействия.

### III. Общение как аспект:

- Базовый: общая направленность и мотивация общения, адекватность коммуникативных действий реальным условиям и целям коммуникативной ситуации (ориентация на диалог и сотрудничество).
- Содержательный: построение коммуникативных программ и планов общения с целью удовлетворения собственных потребностей и разрешения конкретной задачи в межличностном взаимодействии (моделирование общения исходя из индивидуальных особенностей мыслительных процессов, темперамента и характера).
- Операциональный: выполнение коммуникативных действий (вербальных и невербальных) в ходе практической реализации созданных коммуникативных планов по решению той или иной коммуникативной задачи.
- Рефлексивный: оценивание и анализ собственных коммуникативных действий с точки зрения их эффективности (произвольность мыслительных процессов).

## **IV. Общение как представление о себе и о других.**

- Позитивное представление о себе и принятие других: уверенное поведение, стремление к близости с другими.
- Позитивное представление о себе – негативное о других, отвержение их: избегание других, малообщительность, склонность к критике окружающих, склонность к критике окружающих, высокомерие.
- Негативное представление о себе – позитивное о других: озабоченное, неуверенное поведение. Человек с тревогой вступает в контакты, часто страдает при этом.
- Негативное представление о себе – негативное о других: избегание других, уход в свой внутренний мир, жизнь в сфере фантазий, страхи.

У одних людей отношение к себе в целом позитивное, у других – негативное, и это влияет на взаимодействие с другими. Как на общение влияет отношение к другим людям? Одни – в целом принимают других, другие – преимущественно отвергают, негативно отвергают других. Как это проявляется в поведении?

## **V. Общение как осознание себя в системе отношений:**

- Профессиональное (межличностные отношения с коллегами, администрацией, деловыми партнерами).
- Личностное общение (друзья, члены семьи).

## Игра «Выборы царя зверей»

Каждому из кандидатов нужно будет обосновать и аргументировано доказать: чем он отличается от других зверей и какие личные качества всех других важнее (при каких условиях и ситуациях)?

Этап 1. Распределение ролей.

Этап 2. Формирование группы поддержки (5 минут).

Этап 3. PR-кампания (10—15 минут).

Этап 4. Презентация рекламных роликов в течение 3—5 минут на каждую команду.

Этап 5. Дебаты между кандидатами (5—7 минут).

Этап 6. Выборы (5—10 минут).

Этап 7. Подведение итогов. Объявление победителей.  
Обсуждение.

— Что помогло выиграть выборы (вопрос победителю и группе поддержки)?

— Что было сложнее всего в предвыборной борьбе? Почему?

— Какую роль Вы избрали для себя? Какая стратегия выполнения была наиболее эффективна?

— Помогали Вам или мешали заданные роли?

— Успешно ли было взаимодействие в группах? Почему?

— **Что ценного, важного, интересного взяли из этого этапа?**

**(запишите в пункте 4 карты).**

— Какова цель игры? (Развитие умения работать в команде. Формирование толерантного, позитивного отношения к лидерам с различными личностными особенностями и стилями работы в группе).



Важнейшие человеческие ценности – резервуары жизненной силы: дают питание душе, она радостно откликается и благодарит за чудесное угощение.

Некоторые жизненные ситуации бросают вызов нашей жизненной силе. Кажется, что ее недостает. Но чаще это иллюзия: часто ее резервуар погребен под плитой разочарований, стереотипов или банальной усталости.

Несколько мгновений сосредоточиться: подумайте о себе, своей жизни и актуальной ситуации. Закройте глаза и задайте себе простой вопрос: «Какая Сила важна для меня сейчас?». Далее следует довериться своей руке и вытащить одну карточку. Прочитайте.

— Что открылось? Поразмышляйте об этом.

— Какие мысли?

Конечно, интересно было бы сочинить сказку о том, как ваш герой отправился на поиски этой Силы, что ему удалось пережить, как разворачивались его приключения, что стало с ним, когда он обрел Силу.

**Заполните пункт 5 карты.**

Жила-была девочка Эу. У нее ничего не было, кроме песенки без слов, а мотив был такой, какой захочется. Встретилась Эу с богачем, у которого ничего не было, кроме богатства. Пожалела его Эу, хотела отдать ему песенку, но не смогла. Очень уж внутренняя песенка была. А богач даже не огорчился». Вывод? (Главное богатство – его душа).

Влияет ли на общение представление о себе?

В одно окно смотрели двое:  
Один увидел — дождь и грязь,  
Другой — листвы зеленой вязь,  
Весну и небо голубое!  
... В одно окно смотрели двое.

Спасибо за внимание!