

Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение города Абакана
«Средняя общеобразовательная школа №20»

Система психолого-педагогического сопровождения организации проектной деятельности.

Составитель:
педагог-психолог
Михайлова А.Е.

Абакан, 2017

Содержание.

1. Пояснительная записка.....	3
2. Основные цели и задачи системы.....	3
3. Этапы проектной деятельности.....	4
4. Рекомендуемые мероприятия и ожидаемые результаты системы.....	4
5. Список литературы.....	6
6. Полезные ссылки.....	6
7. Приложение 1.....	7
8. Приложение 2.....	8
9. Приложение 3.....	10
10. Приложение 4.....	12
11. Приложение 5.....	25
12. Приложение 6.....	29
13. Приложение 7.....	30

1. Пояснительная записка.

После введения Федерального государственного образовательного стандарта общего образования (ФГОС ОО) потребовалось обновление содержания образования и освоение новых форм организации образовательного процесса. При этом коренным образом изменилась роль учителя – он стал соучастником учебного процесса, консультантом, помощником, организатором познавательной деятельности учеников. Изменилась и роль ученика – он включился в активную познавательную деятельность, совместно с учителем ставит цели своей деятельности, планирует ее, активно работает с разными источниками информации, самостоятельно делает выводы, анализирует процесс и результаты своей деятельности.

На первое место выступили интерактивные методы обучения, одним из которых является метод проектов. Именно метод проектов позволяет организовать учебный процесс таким образом, что практически все учащиеся оказываются вовлеченными в активный процесс познания. Таким образом, в условиях проектной деятельности остро встает вопрос о её психолого – педагогическом сопровождении, направленном на создание социально – психологических условий для реализации проектной деятельности и ее оценка с точки зрения «психологической безопасности» для учащихся.

В условиях изменения ролей учителя и ученика, перехода модели их взаимодействия с субъект – объектной на субъект – субъектную, возникает необходимость психолого-педагогического сопровождения организации проектной деятельности в виде формирования коммуникативной культуры учащихся, грамотного выстраивания коммуникации всех участников проекта.

Психолого-педагогическое сопровождение включает в себя формирование навыков публичного выступления, позволяющих успешно презентовать проект, грамотно аргументировать свою точку зрения и отвечать на вопросы, а также управлять своим эмоциональным состоянием, что позволит справиться с волнением перед выступлением.

Таким образом, психолого-педагогическое сопровождение организации проектной деятельности позволяет учащимся более полно раскрыть свой потенциал, работая над проектом, приобрести коммуникативные навыки и умения, умения постановки задач, решения проблем, развить инициативность, оригинальность в решении, неординарность подходов, интенсивность умственного труда и исследовательский опыт в необходимых для этого социально – психологических условиях.

2. Основные цели и задачи системы.

Целевая группа: основной целевой группой системы являются обучающиеся школы.

Цель программы: психолого - педагогическое сопровождение организации проектной деятельности учащихся.

Задачи программы:

1. Создание социально – психологических условий для реализации проектной деятельности и ее оценка с точки зрения «психологической безопасности» для учащихся.
2. Формирование у учащихся умений и навыков, необходимых для успешной реализации и презентации проекта.

3. Обеспечение обратной связи в отношениях учитель - ученик в условиях проектной деятельности.

В процессе реализации данной цели руководитель проекта, при содействии педагога-психолога, может использовать элементы программы тренингов и упражнения, направленные на обеспечение психолого – педагогического сопровождения на каждом из этапов проектной деятельности.

3. Этапы проектной деятельности.

На **поисковом этапе** проекта участники могут столкнуться со сложностями в дифференциации собственных интересов и склонностей, выборе темы проекта, поиске конструктивных путей решения поставленных перед ними задач, критичной оценке собственных решений и действий.

На **практическом этапе** проекта ключевым моментом психолого – педагогического сопровождения является установление субъект – субъектной модели взаимодействия учителя и ученика, а так же конструктивного и эффективного взаимодействия между участниками проекта, то есть формирование коммуникативной культуры учащихся.

На **презентационном этапе** проекта участникам необходимо подвести итог своей проектной деятельности и презентовать её результаты. На данном этапе могут возникнуть сложности в составлении доклада на презентацию, выявлении главного и второстепенного; возникает необходимость в овладении навыками публичных выступлений и техниками совладания с волнением перед выступлением.

На **контрольном этапе** проекта важно провести рефлексию результатов деятельности, подвести итоги, отметить положительные и отрицательные моменты, возникающие на каждом этапе. На данном этапе проводится рефлексия эмоционального состояния участников проекта, происходит обмен впечатлениями, учитель получает полноценную обратную связь.

4. Рекомендуемые мероприятия и ожидаемые результаты системы.

Этап	Мероприятия	Ожидаемые результаты
Поисковый (погружение в проект)	Анкета на выявление склонности к проектной деятельности учащихся (см. Приложение 1). Метод «Мозгового штурма», автор Алекс Осборн (см. Приложение 2). Метод «Шесть шляп мышления», автор Эдвард де Боно (Приложение 3).	Формулирование проблемы проекта в условиях «психологической безопасности» для учащихся, с учетом ее соответствия, возрастным возможностям и интеллектуальным потребностям учащихся.
Практический (осуществление деятельности)	Тренинг «Формирование коммуникативной культуры» (см. Приложение 4).	Овладение участниками проекта приемами эффективного общения.
Презентационный (оформление и предъявление)	Занятие «Успех публичных выступлений» (см.	Приобретение участниками проекта знаний и освоение

результатов)	Приложение 5).	навыков публичного выступления.
Контрольный (рефлексия)	Упражнения на рефлекссию результатов деятельности и эмоционального состояния – «Лесенка успеха», «Дерево успеха», «Нарисуй настроение», «Мандала» (см. Приложение 6).	Формирование у участников проекта навыков рефлексии, получение руководителем проекта обратной связи.

Список литературы.

1. Баданина, Л. П. Психология познавательных процессов: учеб. пособие / Л. П. Баданина. – М. : Флинта ; МПСИ, 2008. – 240 с.
2. Бархаев, Б. П. Педагогическая психология: учеб. пособие для вузов / Б. П. Бархаев. – СПб. : Питер, 2009. – 448 с.
3. Диагностическая и коррекционная работа школьного психолога. Под ред. И. В. Дубровиной. М.: 2001.
4. Зимняя И.А. Педагогическая психология. М.: Изд-во "Логос", 2002.
5. Система психологического сопровождения образовательного процесса в условиях введения ФГОС: планирование, документация, мониторинг, учет и отчетность/ сост. И.В. Возняк [и др.].- Волгоград: Учитель:ИП Гринин Л.Е., 2014..
6. Майерс, Д. Социальная психология. – 7-е изд. – СПб. : Питер, 2010.
7. Хухлаева О. В. Школьная психологическая служба, М.: 2008.

Полезные ссылки.

1. Программа воспитания коммуникативной культуры "Мы - вместе" 5-9 класс (<http://nsportal.ru/shkola/raznoe/library/2013/03/23/programma-vozpitanij-kommunikativnoy-kultury-my-vmeste-5-9-klass>).
2. Упражнения на коммуникативные навыки (<http://trenerskaya.ru/article/view/uprazhneniya-na-kommunikativnye-navyki>).
3. Коммуникативные упражнения (<http://azps.ru/training/indexlo.html>).
4. Упражнения для работы со страхом публичных выступлений (http://www.syntone-spb.ru/events/news_archive.php?message=3995).
5. Упражнения разминки (<http://azps.ru/training/indexrz.html>).
6. Тренинг "Регуляция эмоционального состояния" (<http://festival.1september.ru/articles/416970/>).
7. Упражнения на эмоциональное равновесие (http://www.psychologos.ru/articles/view/uprazhneniya_na_emocionalnoe_ravnovesie).

Анкета на выявление склонности к проектной деятельности учащихся.

Цель: Оказание помощи в определении проблемы (ее соответствие возрастным возможностям, интересам и склонностям ребенка), выявление склонности к исследовательской и общественной деятельности учащихся.

Анкета:

1. Какая область человеческих знаний вам наиболее интересна?
2. Какой школьный предмет вам наиболее интересен?
3. По каким предметам вам интересно читать дополнительную литературу?
4. Какую познавательную литературу вы прочитали за последний год? Назовите ее.
5. Занимаетесь ли вы в кружках, секциях, посещаете ли факультативы? Какие и где?
6. Какая из научных проблем современности вам представляется наиболее актуальной (значимой)?
7. Хотели бы вы участвовать в исследовании какой-нибудь проблемы?
8. Какое реальное общественное мероприятие с привлечением своих товарищей вы хотели бы провести в рамках школы, округа, города?
9. Входите ли вы в какие-либо общественные объединения молодежи? Назовите их.
10. Кто из учителей школы мог бы стать вашим консультантом, советчиком при организации и проведении проекта?
11. Хотели бы вы привлечь к своей работе родителей? (да/нет).

Метод мозгового штурма.

Метод мозгового штурма является одним из способов поиска новых идей. Он представляет собой способ решения проблемы или задачи на базе стимулирования творческой активности. В ходе проведения мозгового штурма участники высказывают большое количество вариантов решения, а затем из высказанных идей отбираются наиболее перспективные, удачные, практичные. Его применение способно значительно повысить активность всех школьников, так как в работу включаются все ребята.

Мозговой штурм является одним из методов критического мышления, направленного на активацию умственной деятельности и творческой активности учащихся. При его применении реализуются деятельностный и личностно-ориентированный подходы.

Правила и этапы проведения мозгового штурма:

При одном из вариантов организации работы, участники разделяются на 2 группы. Одни участники выдвигают идеи и предположения — создают банк идей. Вторые занимаются анализом. Соответственно, группы работают по очереди.

Возможна и другая форма организации мозгового штурма, когда все участники участвуют в процессе одновременно, выступая сначала в роли генераторов идей, потом — в роли критиков.

Этапы проведения мозгового штурма:

1. Создание банка идей. Примерное время проведения 10 – 15 минут. На этом этапе происходит наработка возможных решений. Чем их больше, тем лучше. Важно, чтобы учащиеся не боялись высказывать свои мысли, даже если они кажутся невероятными, фантастичными. Критика и комментирование не допускаются. Все предложения фиксируются. Дети должны знать, что каждый из них может и должен внести свой вклад в создание банка идей.

2. Анализ идей. Он занимает основное время. Происходит коллективное обсуждение, анализ и критика всех предложений. Желательно в каждой идее найти что-то положительное, значимое, и рассмотреть возможность ее применения в иных условиях. Возможно, для этого нужно будет ее немного подкорректировать, усовершенствовать.

3. Обработка результатов. Данный этап можно провести на отдельном уроке. Из всех предложенных и рассмотренных идей выбирается самая интересная и практичная.

Преимущества и недостатки:

Использование метода мозгового штурма имеет ряд преимуществ. Он способствует развитию:

- творческого и аналитического мышления;
- коммуникативных навыков. Дети учатся не только высказывать свои мысли, формулируя их четко и ясно, но и слушать своих одноклассников, не перебивая их и стараясь максимально вникнуть в смысл их идеи;
- фантазии и воображения;
- навыки позитивной, адекватной критики — дети учатся высказывать свое мнение и принимать мнение других.

К недостаткам метода можно отнести невозможность применения для сложных дискуссионных вопросов. Процессом достаточно трудно управлять и практически

неосуществимо направить его к нужному решению. К тому же он не имеет критериев оценки высказываний и иногда возникают трудности при выборе наиболее перспективного, интересного предложения.

Мозговой штурм способствует вызову интереса к теме и определению целей ее изучения. Работа при этом становится более занимательной и эффективной, а ребята проявляют свои творческие способности.

Использование метода мозгового штурма позволяет продемонстрировать учащимся, что у одной и той же задачи может быть несколько различных решений и каждое из них является правильным. Просто все зависит от конкретных заданных условий. Умение высказывать свои мысли способствует раскрепощению сознания детей, развитию их критического мышления и творческих способностей.

Метод «Шесть шляп мышления».

Метод шести шляп — это один из самых действенных приемов по организации мышления, разработанный английским писателем, психологом и специалистом в области творческого мышления Эдвардом де Боно.

Метод шести шляп мышления позволяет развить гибкость ума, креативность, отлично помогает преодолеть творческий кризис, помогает правильно принять решение и более точно соотносить свой образ мыслей с поставленными целями и стоящими задачами. Особенно хорошо он подходит для оценки необычных и инновационных идей, когда важно учесть любое мнение и рассмотреть ситуацию под разными плоскостями.

Правила метода шести шляп мышления.

При коллективном участии метод де Боно подразумевает обязательное наличие руководителя проекта в роли модератора, который руководит процессом и следит за тем, чтобы он не превратился в балаган. Все время, находясь под синей шляпой, модератор записывает все сказанное на бумагу и в завершении суммирует полученные результаты.

Вначале ведущий вкратце знакомит участников с общей концепцией шести шляп мышления, далее обозначает проблему или задачу.

Сессия начинается с того, что все принимающие в ней участие вместе «надевают шляпу» одного и того же цвета, и смотрят оценивающим взглядом на ситуацию по очереди, в соответствующем этой шляпе ракурсе. Порядок примерки шляп в принципе не играет огромной роли, однако, некая очередность все-таки необходима. Попробуйте использовать следующий вариант:

Начните обсуждение темы в белой шляпе, то есть соберите и рассмотрите все имеющиеся факты, предложенные условия. После все имеющиеся данные обсудите в негативном ключе, т.е. в черной шляпе, и даже если предложение выгодное, ложка дегтя в бочке с медом, как правило, всегда есть. Ее то и надо увидеть. Далее найдите все положительные моменты в сотрудничестве, надев позитивную желтую шляпу.

Рассмотрев вопрос со всех сторон, и собрав достаточно информации для дальнейшего анализа, надевайте зеленую, креативную шляпу. В ней попытайтесь найти что-то новое, выйдя за рамки существующих предложений. Усиьте положительные моменты, сгладьте отрицательные. Пусть каждый участник предложит альтернативный путь. Появившиеся идеи снова анализируются в желтой и черной шляпе. Да, и не забывайте периодически давать участникам выпустить пар в красной шляпе (ее надевают редко и на достаточно небольшой промежуток времени секунд тридцать, не больше). Так пробуя надевать шесть шляп мышления в разной последовательности, со временем, вы сможете определить наиболее подходящую очередность.

В завершении коллективного параллельного мышления модератор подводит итог проделанной работе. Также важно чтобы модератор следил за тем, чтобы участники не надевали одновременно несколько шляп. Таким образом, мысли и идеи не переплетаются и не запутываются.

Можно использовать этот метод и немного по-другому – пусть каждый участник надевает шляпу определенного цвета и играет свою роль. В этом случае лучше распределять шляпы таким образом, чтобы они не соответствовали типу человека. Например, пусть

черную наденет оптимист, желтую то, кто постоянно все критикует, красную пускай по очереди наденут все, кто не привык проявлять эмоции и ведет себя всегда сдержанно, зеленую не давайте примерить главному креативщику. Это даст возможность участвующим раскрыть потенциал.

Шесть думающих шляп

1. Белая шляпа мышления – это режим фокусировки внимания на всей информации, которой мы обладаем: факты и цифры. Также помимо тех данных, которыми мы располагаем, «надевая белую шляпу», важно сосредоточиться на возможно недостающей, дополнительной информации, и подумать о том, где ее раздобыть.

2. Красная шляпа – шляпа эмоций, чувств и интуиции. Не вдаваясь в подробности и рассуждения, на этом этапе высказываются все интуитивные догадки. Участники делятся эмоциями (страх, негодование, восхищение, радость и т.д.), возникающими при мысли о том или ином решении или предложении. Здесь также важно быть честным, как с самим собой, так и с окружающими (если идет открытое обсуждение).

3. Желтая шляпа позитивная. Надевая ее, мы думаем над предполагаемыми преимуществами, которое дает решение или несет предложение, размышляем над выгодой и перспективой определенной идеи. И даже если эта идея или решение на первый взгляд не сулят ни чего хорошего, важно проработать именно эту, оптимистическую сторону и попытаться выявить скрытые положительные ресурсы.

4. Черная шляпа полная противоположность желтой. В этой шляпе на ум должны идти исключительно критические оценки ситуации (идеи, решения и т.д.): проявите осторожность, обратите взгляд на возможные риски и тайные угрозы, на существенные и мнимые недостатки, включите режим поиска подводных камней и побудьте немного пессимистом.

5. Зеленая шляпа – шляпа творчества и креативности, поиска альтернатив и внесения изменений.

6. Синяя шляпа – шестая шляпа мышления в отличие от пяти других предназначается для управления процессом реализации идеи и работы над решением задач, а не для оценки предложения и проработки его содержания. В частности, использование синей шляпы перед примеркой всех остальных это определения того, что предстоит сделать, т.е. формулирование целей, а в конце – подведение итогов и обсуждение пользы и эффективности метода 6 шляп.

Тренинг «Формирование коммуникативных умений и навыков».

Задачи тренинга:

- расширение возможностей установления контакта в различных ситуациях общения;
- отработка навыков понимания других людей, себя, а также взаимоотношений между людьми;
- овладение навыками эффективного слушания;
- активизация процесса самопознания и самоактуализации;
- расширение диапазона творческих способностей;

Общение людей друг с другом - чрезвычайно сложный и тонкий процесс. Неэффективность в общении может быть связана с полным или частичным отсутствием того или иного коммуникативного умения, например, умения ориентироваться и вести себя в конкретной ситуации. Может быть вызвана недостаточным самоконтролем, например, из-за неумения справиться с перевозбуждением, импульсивностью, агрессией и т. д. Каждый из нас учится ему в ходе всей своей жизни, приобретая опыт, который часто строится на ошибках и разочарованиях. Можно ли научиться общению, не используя для этого только свой реальный опыт? Да, и сделать это при помощи игры.

Игра - это модель жизненной ситуации, в частности общения, в процессе которой человек приобретает определенный опыт. Кроме того, совершая ошибки в искусственной ситуации общения, человек не чувствует той ответственности, которая в реальной жизни неизбежна. Это дает возможность больше пробовать, проявлять творчество, искать более эффективные формы взаимодействия друг с другом и не бояться "поражения"

Несомненным позитивным моментом игровых упражнений является возможность получить оценку своего поведения со стороны, сравнить себя с окружающими и скорректировать свое общение в следующих ситуациях. Следует помнить, что намного легче заметить ошибки, неточности в общении своих близких, сотрудников, руководителей, чем свои собственные.

Предлагаемый тренинг способствует овладению приемами эффективного общения через игровые компоненты и технику активного слушания.

Содержание тренинга.

Занятие 1.

Вступление (10 мин.).

Здравствуйте, ребята! Мы начинаем наши занятия по формированию навыков общения и взаимодействия с противоположным полом. Для того чтоб успешно знакомиться и быть интересным собеседником, необходимо знать некоторые секреты общения.

Так чему же ВЫ НАУЧИТЕСЬ?

На тренинге можно научиться по-новому воспринимать себя и других (более позитивно, более конструктивно), можно научиться навыкам эффективного общения, можно научиться лучше чувствовать себя и других людей, осознавать себя и свои состояния.

Для того чтоб наши занятия принесли пользу и нам было интересно, необходимо ввести некоторые правила.

1. Какие правила на ваш взгляд могут нам помочь?

2. Правила работы группы:
3. Говорить по одному.
4. Все внимательно слушают говорящего не перебивая.
5. Для вступления в разговор вне очереди необходимо поднять руку.
6. Говорить откровенно: что ты чувствуешь и думаешь в данный момент.
7. Никого не оскорблять: оценивать только поступок, а не человека.

Знакомство (20 мин.).

Мы уже с вами знакомы, но я предлагаю попробовать узнать друг друга получше.

1. Упражнение. Имя + что обо мне никто не знает. – 10 мин

Цель: познакомить. Открыть для участников новые грани одноклассников.

Инструкция: Сейчас тот, у кого в руках мячик, должен назвать свое имя и то, что о нем никто не знает, и перекинуть мячик любому участнику. Все остальные должны внимательно слушать и запоминать что говорят. Пример: « Я Маргарита Николаевна, никто не знает что я.....»

2 часть: А теперь мы с вами делаем наоборот, тот, у кого мячик, кидает его любому участнику и называет его имя и то что о нем узнал. Например: Ваня, я узнала что ты...»

2. Упражнение. Продолжи фразу. – 10 мин.

Цель: Узнать друг друга. Саморефлексия.

Инструкция: Сейчас по кругу, я буду передавать фразу. Ваша задача не задумываясь продолжить ее. Пример Особенно мне нравится, когда люди, окружающие меня.... (мне улыбаются). Следующая фраза в другом направлении.

Фразы:

- Особенно мне нравится, когда люди, окружающие меня.
- Особенно меня раздражает, что я...
- Мне бывает стыдно, когда я....
- Верю что я...
- Чего мне иногда по-настоящему хочется, так это....
- Иногда люди не понимают меня, потому что я....

Этап создания мотивации (35мин.).

Цель: Показать участникам, что навыкам общения надо учиться.

1. Разминка (10 мин.).

Я хочу вам рассказать одну притчу: В одном селе умирал глава большой семьи. Он попросил принести веник и предложил своим сыновьям сломать его. Каждый попытался, но хотя все они были сильные люди, ни одному не удалось справиться. Тогда отец попросил разрезать проволоку, связывающую веник, и предложил сыновьям сломать рассыпавшиеся прутья. Они с легкостью сделали это. Отец сказал: «Когда меня не будет, держитесь вместе, и любые испытания вам не страшны. А поодиночке вас легко сломать как эти прутья».

И сейчас мы посмотрим, насколько вам удастся действовать вместе. Начинаем.

2. Упражнение «Строй» (10мин.).

Цель: Разминка, групповое взаимодействие, сплочение группы.

Инструкция: Вы можете легко и быстро построиться по росту. А я попрошу вас построиться по цвету волос: от самого светлого, до самого темного... А теперь – по алфавиту, но сделать это молча. (Варианты – по цвету глаз, по дате рождения и др.) В конце упражнения задание поделится на тройки по тем признакам, которые присутствуют в группе.

3. Упражнение «Дискуссия» (10 мин.).

Цель: Формирование невербальных навыков общения; совершенствование взаимопонимания партнеров по общению.

Инструкция: Вы разбили на тройки. В каждой тройке распределяются обязанности. Один из участников играет роль «глухого и немого»: он ничего не слышит, не может говорить, но в его распоряжении зрение, жесты, пантомимика; второй участник играет роль «глухого и паралитика»: он может говорить и видеть; третий «слепой и немой»: он способен только слышать и показывать. Всей тройке предлагается задание, например, договориться о месте, времени и цели встречи.

Обсуждение в кругу (10 мин.).

Что получилось, что нет, удалось ли договориться.

Что мешает нам общаться?

Сейчас мы с вами сделаем небольшой перерыв, и вернемся к работе.

Гигиеническая пауза – 10 мин.

Этап обучения (35 мин.).

Навык: Определение и отделение вербальной и невербальной информации.

Теория: 5 мин..

Цель: Получение и закрепление информации о вербальном и невербальном общении.

Перед перерывом мы с вами выяснили, что мешает нам общаться, (перечислить, что назвала группа).

Итак, общение – это установление и развитие контактов между людьми.

Наше общение состоит из слов, т.е. вербальная часть и движений тела, невербальная часть. Ученые подсчитали, что вербальная, словесная информация в общении составляет 1/6, а язык поз, интонаций, дыхания и ритма - несловесная информация - 5/6.

При этом 55% - это Язык Тела (позы, движения, мимика),

около 38% - Голос (тон, интонации, ритм, тембр) и около 7% собственно слова.

Естественно, в разных контекстах эти соотношения могут немного отличаться, но общая тенденция останется. Например, во время телефонного разговора, язык тела будет практически отсутствовать, а большая часть информации будет передаваться при помощи голоса.

И это именно та часть общения, которую мы не осознаем, но которая является главной в любом общении. Нас с детства много обучали тому, что говорить, но очень мало тому - как.

Есть еще одно, очень забавное правило. Если сознание говорит одно, а подсознание совершенно другое - обычно побеждает подсознание. А сознание находит логичное объяснение уже совершенному поступку. Этим, как раз, и пользуются профессиональные мошенники. Им могут доверить посторожить вещи самые бдительные люди, а потом сильно удивляться тому, что пропал не только новый чрезвычайно приятный знакомый, но и чемоданы.

При общении мы выражаем то, что хотим сказать (да и то, что не хотим тоже) в виде жестов, мимики, поз, движений, интонаций и только в последнюю очередь собственно слов. Но в связи с тем, что мы не осознаем этой большой невербальной части, мы обычно получаем только не совсем нам понятные сообщения из нашего бессознательного. И часто бывает совершенно не понятно, что вызвало напряжение у собеседника или почему он так чему-то обрадовался (картинки или слайды с позами, мимикой).

1. Упражнение.

- **Передай чувство мимикой (5 мин.).**

Цель: Отработка навыка невербального проявления эмоций.

Инструкция: На доске написана фраза. На бумажке написано чувство, ваша задача продемонстрировать чувство, только с помощью мимики. Задача зрителей определить, что за чувство.

- **Упражнение. Передай чувство, только голосом (5 мин.).**

Цель: Отработка навыка вербального проявления эмоций.

Инструкция: На бумажке написано чувство, ваша задача произнести фразу, вложив в нее это чувство. Лицо при этом закрыто, или ребенок должен отвернуться. Задача остальных определить чувство.

- **Обсуждение в кругу. В каком упражнении было проще понять человека (5 мин.).**

2. Упражнение. Толстое стекло (5 мин.).

Цель: отработка навыка вербального общения.

Инструкция: Представьте что между вами и вашим партнером толстое стекло. Ваша задача договориться о побеге из тюрьмы при помощи мимики и жестов. Речь использовать нельзя.

3. Ролевая игра «Подсказка другу» (10мин.).

Цель: отработка навыка невербального общения.

Инструкция: Ученик у доски. Группе раздаются фразы из стихотворения. Один ученик. Один учитель. Задача группы без помощи речи определить порядок фраз в стихотворении и по очереди «подсказывать» ученику. Задача ученика вербально воспроизвести стихотворение. Задача учителя сверить рассказанное стихотворение с оригиналом.

Анализ результатов: Что получилось, что нет. Какие виды общения использовались, какие еще есть варианты.

Этап окончания (5-8 мин.).

Сегодня мы с вами поговорили про вербальное, невербальное общение. Узнали, что в большинстве случаев мы воспринимаем информацию, которую дает нам тело собеседника, научились распознавать невербальные сигналы общения.

Что для вас было сегодня нового? Чему научились? Ваши чувства, эмоции.

Ну что ж на этом наше занятие заканчивается. В следующий раз мы поговорим о территориях общения, и что значит уметь слушать.

А в заключении попрошу вас встать в круг, и передавая улыбку по кругу, поблагодарить друг друга за работу.

Аплодисменты.

Конец 1 занятия.

Занятие 2.

Вступление (5 мин.).

Здравствуйте, ребята! Я рада вас видеть. На прошлом занятии, мы с вами говорили о том, что такое вербальное и невербальное общение. Учились распознавать невербальные сигналы, позы, жесты. Сегодня мы с вами узнаем о наиболее благоприятных расстояниях для общения и сформулируем некоторые приемы эффективной беседы.

Давайте вспомним наши правила:

1. Говорить по одному.
2. Все внимательно слушают говорящего не перебивая.
3. Для вступления в разговор вне очереди необходимо поднять руку.
4. Говорить откровенно: что ты чувствуешь и думаешь в данный момент.

5. Никого не оскорблять: оценивать только поступок, а не человека.

Ну что ж пришло время поздороваться, и сделаем это следующим образом:

Разминка «Привет себе» (10 мин.).

Цель: Поприветствовать друг друга. Продемонстрировать искажение информации.

Группа встает в круг, спинами в центр. Участник передает соседу справа, шепотом, какое либо послание, которое сам хотел бы услышать. Сосед шепотом передает это сообщение следующему и так далее, пока сообщение не дойдет до отправителя. Каждый следующий участник. Тем временем, отправляет свое сообщение, когда послание предыдущего участника отойдет на 2-3 человека от него.

Инструкция: «Прошепчи соседу тот привет, который сам хотел бы услышать. Когда вы прошептали соседу справа привет от соседа слева, и он передал его своему соседу справа, вы можете прошептать свой привет».

Обсуждение: Что вы чувствовали, когда получили свой привет? На сколько полученное сообщение отличалось от отправленного? Что привело к искажению?

Этап создания мотивации (15 мин.).

Упражнение «Мои границы».

Цель: почувствовать разницу, при общении на разных расстояниях.

Для плодотворного общения важна ваша мимика, жесты и расположение тела в пространстве.

Давайте попробуем провести эксперимент.

Один из вас встает возле окна, остальные по - очереди будут подходит к нему. Задача испытуемого сказать стоп, там, где должны остановиться другие участники.

Короткое обсуждение что чувствовали. На каком расстоянии чувствовался дискомфорт?

Этап обучения (30 мин.).

Цель: Узнать о дистанциях общения, научиться определять личную границу у собеседников.

Теория (15 мин.).

Каждый человек имеет свою собственную личную территорию. Правильнее сказать, что это не территория, а пространство, воздушная оболочка, окружающая тело человека со всех сторон. Размеры оболочки зависят от плотности населения людей в местах их проживания. И хотя нас никто не учит тому, насколько можно приближаться к другому человеку, мы подсознательно знаем, на каком расстоянии удобнее говорить с близким другом, а на каком - с подозрительным незнакомцем.

Нормами пространственной и временной организации общения сейчас занимается наука проксемика.

Это понятие ввел американский антрополог Эдвард Холл в начале 60-х годов. Слово "проксимик" (от английского слова "proximity") означает близость.

Межличностное пространство - важнейший фактор невербального общения. Наши представления о нем отражаются в повседневной речи - "держаться подальше", например, от начальства, или "держаться поближе" к тому, в ком мы заинтересованы.

Общее правило: чем больше партнеры заинтересованы друг в друге, тем ближе они могут находиться по отношению друг к другу. Однако существуют определенные нормы и правила, которые следует учитывать при взаимодействии с собеседником. У каждого человека есть свое поле, своя аура, нарушать которые в конкретных ситуациях - значит повредить делу.

Особенно если дело касается знакомства или общения с противоположным полом.

Выделяют четыре пространственные зоны, которые как концентрические круги на мишени или на воде окружают друг друга: (рисунок на доске или презентация)

Дистанции общения:

Доверительная, интимная зона (15 - 50 см). Из всех зон эта самая главная, поскольку именно ее человек охраняет так, будто это его собственность. В эту зону допускаются лишь дети, родители, супруги, влюбленные, близкие друзья и родственники. Для этой зоны характерны доверительность, негромкий голос в общении, тактильный контакт, прикосновения. Исследования показывают, что нарушение интимной зоны влечет определенные физиологические изменения в организме: учащение биения сердца, повышенное выделение адреналина, прилив крови к голове. Преждевременное вторжение в интимную зону в процессе общения всегда воспринимается собеседником как покушение на его неприкосновенность.

В этой зоне можно выделить как бы еще подзону радиусом 15 см, в которую можно проникнуть только посредством физического контакта. По сути дела это уже зона прикосновения к другому человеку. Позволяется прикоснуться очень немногим. Поэтому ее называют сверхинтимной зоной.

Личная или персональная зона (0,5 - 1,2 м) для обыденной беседы с друзьями и коллегами предполагает только визуально-зрительный контакт между партнерами, поддерживающими разговор. Вспомните, на каком расстоянии вы располагаетесь, когда приходите в гости к своим соседям. Эта дистанция обычно разделяет нас, когда мы находимся на приемах, официальных вечерах и дружеских вечеринках.

Социальная зона (1,2 - 3,7 м) обычно соблюдается во время социальных, деловых встреч в кабинетах, холлах и других служебных помещениях, как правило, с теми, которых не очень хорошо знают. Каждого из нас не раз вызывали в школе к доске. Как далеко от учителя вы останавливались? Так же мы встречаем водопроводчика или плотника, пришедшего заняться ремонтом в нашем доме, почтальона, нового служащего на работе. Верхний предел соответствует формальным отношениям.

Публичная зона (свыше 3,7 м) подразумевает общение с большой группой людей - в лекционной аудитории, на митинге. При общении с большими группами людей и лектору, и слушателям будет удобнее передавать и воспринимать информацию на таком удалении друг от друга. Вспомните устройство арены в цирке, сцены в театре, амвона в церкви - в каждом случае учитывается необходимость общения с большой аудиторией. Нарушение этой дистанции может вызвать разные последствия. Если клоун в цирке перелезает через барьер и присаживается к кому-нибудь на колени - это вызывает смех, а если учитель покидает свое место и приближается к ученику, то это воспринимается как угроза.

Чрезмерно близкое или удаленное расстояние может отрицательно сказаться на общении!

Чем ближе собеседники находятся друг к другу, тем труднее сохранять визуальный контакт и тем меньше они должны смотреть друг на друга в знак взаимного уважения. На удалении легче продолжительнее смотреть друг на друга, можно использовать жесты для сохранения внимания.

Эти правила варьируются в зависимости от возраста, пола, культуры. Так, дети и старики стараются быть ближе к собеседнику. Подростки, молодые люди, люди среднего возраста держат определенную дистанцию. Женщины стараются быть ближе, чем мужчины.

1. Упражнение «Круг доверия» (5 мин.).

Цель: Определение собственных границ.

Инструкция: На листе бумаги начертите круг доверия, отметьте на нем в центре себя, а вокруг своих близких, на том расстоянии, на котором считаете комфортным.

Замечательно, теперь ваши отношения с близкими можно рассмотреть, подумать, почему все стоит именно так, и нужно ли что то изменить. А мы с вами переходим к следующему упражнению.

2. Упражнение «Границы» (10 мин.).

Цель: Помочь участникам стать более чувствительными к границам членов группы, с которыми им бывает трудно находить общий язык.

Инструкция: Чтобы сохранить свою целостность, мы проводим вокруг себя невидимые границы. Мы позволяем другим приближаться к нам физически и психологически лишь до определенного расстояния, защищая себя от вредного воздействия или от чрезмерного влияния. Тот, кто не может отстаивать свои границы, создает трудности для себя самого и для окружающих. С другой стороны, когда мы устанавливаем границы на большом расстоянии от себя или делаем их непроницаемыми, мы становимся одиночками. Общаясь с другими, мы часто не замечаем этих психологических границ. Неосторожно преступив их, мы оказываемся бестактными по отношению к человеку, а тот, кто нарушает наши границы, кажется, нам бесцеремонным или тяготит нас.

Немало конфликтов возникает из-за того, что в повседневной жизни мы недостаточно четко обозначаем границы вокруг своей личной территории и сами оказываемся невосприимчивыми к знакам, указывающим на приближение к чужим границам.

Это упражнение поможет вам стать более чувствительными к границам, с помощью которых каждый человек защищает свою индивидуальность.

Посмотрите на всех членов группы и выберите кого-нибудь, с кем вам по какой-то причине трудно общаться. Сядьте друг напротив друга и задумайтесь на минуту о том, как вы в это мгновение можете представить себе ту невидимую психологическую границу, которую проводит вокруг себя ваш партнер. Как вам, кажется, насколько близко он позволит вам подойти к себе? Каким образом? При каких условиях? Как он скажет вам «Стоп!» или «Подойди поближе»?

Попробуйте, молча поэкспериментировать друг с другом. Встаньте лицом друг к другу и вытяните руки перед собой. Коснитесь своими ладонями ладоней партнера, так чтобы ваши руки были мягко прижаты друг к другу. Смотрите, друг другу в глаза и делайте соприкасающимися ладонями и пальцами различные движения. Экспериментируя с движениями, постарайтесь узнать что-либо новое о своем партнере.

Что выражают движения партнера? Кто из вас чаще оказывается инициатором движений, а кто чаще проводит разведку? Кто чаще говорит «Стоп!»?

Теперь найдите ту индивидуальную границу, которую партнер очерчивает вокруг своего тела и которую он готов защищать. Приближая руки к партнеру с разных сторон, на разной высоте от ступней до макушки, выясните, в какой мере он позволяет вам приблизиться к нему в разных местах. Как вы сами себя чувствуете, приближаясь к его границам? Насколько вы уверены в себе и в какой мере позволяете партнеру подойти к вашим границам? Будьте чувствительны к сопротивлению с обеих сторон, а также к отступлениям назад. Где проходит ваша собственная граница и как вы ее защищаете?

Теперь остановитесь и сядьте вместе со своим партнером. Поговорите о том, что вы заметили, о том, какую «политику границ» использует каждый из вас, и как вы можете использовать понятие для того, чтобы в будущем легче ладить друг с другом».

3. Ролевая игра «Граница на замке» (5 мин.).

В парах, на разном расстоянии, необходимо договориться о чем-либо (роли: красная шапочка и волк, лиса и колобок, и др. – сказочные персонажи).

Короткое обсуждение: На каком расстоянии было комфортнее договариваться?

Гигиеническая пауза - 5 мин..

Разминка: Упражнение "Интервью" (5 мин.).

Цель: развитие умения слушать партнера и совершенствовать коммуникативные навыки, сокращение коммуникативной дистанции между участниками тренинга.

Инструкция: Участники разбиваются на пары и в течение 5 минут беседуют со своим партнером, пытаясь узнать о нем как можно больше, и меняются ролями. Затем каждый готовит краткое представление своего собеседника. Главная задача - подчеркнуть его индивидуальность, непохожесть на других. После чего участники по очереди представляют друг друга, рассказывая от имени своего собеседника.

Теория (5 мин.).

Важнейшая невербальная составляющая процесса общения – умение слушать. Когда человек внимательно слушает другого человека, в нем буквально все – глаза, поза, выражение лица обращены к говорящему, что, в свою очередь, оказывает влияние на собеседника, помогает ему сформулировать свои мысли, раскрыться, быть максимально искренним. Рассеянность, безучастность, равнодушие могут привести к обратному результату.

"Сейчас мы будем выполнять упражнение, в ходе которого нам понадобятся правила хорошего слушания. Запишите их, пожалуйста (можно раздать участникам группы карточки с напечатанными правилами).

Правила хорошего слушания:

- Полностью сконцентрируй свое внимание на собеседнике.
- Обращай внимание не только на слова, но и на позу, мимику, жестикуляцию.
- Проверь, правильно ли ты понял слова собеседника.
- Спокойно реагируй на все, что говорит собеседник. Никаких личных оценок и замечаний к сказанному.
- Не устраивай расспросы. Строить предложения в утвердительной форме.
- Делай паузу. Давай собеседнику время подумать.
- Не бойся делать ошибочные предположения насчет испытываемых собеседником чувств. Если что не так, собеседник поправит тебя.
- Зрительный контакт: глаза собеседников находятся на одном уровне.
- Если ты понимаешь, что собеседник не настроен на разговоры и откровенность, то оставь его в покое.

1. Упражнение «Кому пожаловаться».

Сейчас мы с вами будем учиться правильно слушать. Ваша задача придумать просьбу (жалобу) и обратиться к соседу справа. Сосед справа должен ответить по схеме.

2. Упражнение активное слушание (20 мин.).

Цель: Отработать навыки активного слушания.

Инструкция: А сейчас мы с вами проведем одно упражнение, где каждый побудет в роли слушающего и говорящего, и сможет сравнить эти две позиции. Упражнение мы будем выполнять в парах. Выберите себе в пару того из членов нашей группы, кого вы пока узнали меньше других, но хотели бы узнать поближе". Или делимся каким-либо образом.

Распределите между собой роли: один из вас будет «говорящим», а другой – «слушающим». Задание будет состоять из нескольких шагов (этапов). Каждый шаг (этап) рассчитан на определенное время, но вам не надо следить за временем. Я каждый раз буду говорить, что надо делать и когда надо завершить выполнение задания. Сначала правилами хорошего слушания руководствуется «слушающий». «Говорящий» может пока отложить их в сторону.

Итак, «говорящий» в течение 5 минут рассказывает «слушающему» о своих трудностях, проблемах в общении. Особое внимание при этом он обращает на те свои качества, которые порождают эти трудности. «Слушающий» соблюдает правила хорошего слушания и тем самым помогает «говорящему» рассказывать о себе.

Через 5 минут я останавливаю беседу.

Сейчас у «говорящего» будет 1 минута, в течение которой ему надо будет сказать «слушающему», что в поведении последнего помогало ему открыто высказываться, рассказывать о себе, а что затрудняло этот рассказ. Отнеситесь, пожалуйста, к этому заданию очень серьезно, потому что именно от вас ваш собеседник может узнать, что в его поведении побуждает других людей высказываться открыто, говорить о себе, а что затрудняет такой рассказ, а знать это каждому очень важно.

После того как 1 минута прошла, я даю следующее задание. Теперь «говорящий» в течение пяти минут будет рассказывать «слушающему» о своих сильных сторонах в общении, о том, что ему помогает устанавливать контакты, строить взаимоотношения с людьми. «Слушающий», не забывая соблюдать правила хорошего слушания, должен учесть всю ту информацию, которую он получил от «говорящего» в течение предыдущей минуты.

Через 5 минут снова останавливается беседа и предлагается перейти к следующему шагу.

«Слушающий» за пять минут должен повторить «говорящему», что он понял из двух его рассказов о себе, т. е. о трудностях и проблемах в общении и его сильных сторонах в общении. На протяжении этих 5 минут «говорящий» все время молчит и только движением головы показывает, согласен он или нет с тем, что говорит «слушающий». Если он делает отрицательное движение головой в знак того, что его неправильно поняли, то «слушающий» должен поправляться до тех пор, пока не получит подтверждения правильности своих слов. После того как «слушающий» скажет все, что он запомнил из двух рассказов «говорящего», последний может сказать, что было пропущено или искажено.

Во второй части упражнения участники пары меняются ролями: тот, кто был «слушающим», становится «говорящим» и наоборот. Все четыре шага упражнения повторяются, при этом тренер каждый раз сам дает задание на следующий шаг.

Обсуждение (5 мин.).

Как вам удавалось выполнять предложенные правила, какие правила было легче выполнять, какие сложнее?

О чем вам было легче говорить — о своих трудностях и проблемах в общении или о сильных сторонах?

Какое впечатление произвела на вас та часть упражнения, когда вы были «говорящим», какое влияние на вас оказывали различные действия «слушающего», как они вами воспринимались?

3. Ролевая игра «На приеме у психолога»– демонстрационная по ролям.

Сейчас у вас будет возможность попробовать себя в роли настоящего психолога. Приглашаю пару добровольцев. Один из вас психолог. Второй клиент. Остальные внимательно наблюдают и фиксируют использованные психологом приемы.

Инструкция: Вы психолог. К вам на прием придет клиент. Ваша задача успокоить его, используя правила активного слушания.

Можно проиграть несколько раз, меняя пары.

Клиенты: Старуха шапокляк, Буратино, Мальвина, Чебурашка, Карабас Барабас, и др.

Этап окончания (10 мин.).

Наше занятие подходит к концу. Сегодня мы узнали о дистанциях комфортного общения и правилах активного слушания.

1. Упражнение «Рукопожатие» (1 мин.).

Инструкция: Мы все сегодня плодотворно поработали, и все заслужили благодарность. Пока я считаю до пяти, вы должны успеть поблагодарить друг друга рукопожатием.

Рефлексия в конце занятия (9 мин.).

Итак, подведём итоги: Что уносите с собой?

Я с вами прощаюсь до следующей недели. До свиданья.

Конец 2 занятия.

Занятие 3.

Вступление (10 мин.).

Здравствуйте, ребята! Я рада вас снова здесь видеть. На наших предыдущих встречах мы узнали о языке мимики и жестов, о личных границах, и о том, как важно уметь слушать собеседника. Но любое общение начинается со знакомства. И сегодня мы поговорим о том, как устанавливать контакты и самое главное, о том, как это знакомство продолжить. Ну что ж пора начинать. И для начала давайте с вами поприветствуем друг друга. Сегодня делать мы это будем так.

1. Упражнение «Комплимент».

Инструкция: Сейчас нам предстоит поздороваться друг с другом, прибавив к приветствию комплимент. Например: «Петя, здравствуй, ты сегодня отлично выступал на уроке».

Разминка: Прыжки в шеренге (8мин.).

Цель: сплочение коллектива, введение в теорию подстройки и пристройки.

Инструкция: Вы стоите в ряд лицом ко мне, я буду считать, вы на каждый счет должны подпрыгнуть и повернуться в любую сторону на 90 градусов. Ваша задача за, как можно меньшее, количество счетов встать опять в линию, лицом в одну сторону. Все действия выполняются в тишине.

Обсуждение: Понравилась игра? Что мешало быстро построиться? Что помогло?

Этап обучения (35 мин.).

Теория (15 мин.).

Умение устанавливать контакты позволяет человеку чувствовать себя более уверенно в этом мире. Устанавливать контакты, знакомиться нам порой бывает не легко.

Все методики и советы установления контакта включают в себя предварительную работу по обеспечению благоприятного первого впечатления.

Время, отведенное на формирование первого впечатления, невелико - 4 минуты. За этот срок субъект успевает ответить для себя относительно Вас на три вопроса: «Кто он?», «Каково его настроение /состояние?», «Как он ко мне относится?». Не стоит спорить о том, правильно

ли первое впечатление или, наоборот, ложно. Важно то, что он необычайно сильное, и изменяется медленно и сложно.

Стараясь произвести благоприятное впечатление при первой встрече, следует помнить об общих закономерностях восприятия людей, особенно сильно проявляющихся при первой встрече. Прежде всего, мы оцениваем внешность незнакомого человека. Причем наше восприятие всегда целостно, поэтому отдельная неприятная деталь (нечищенная обувь или экстравагантная одежда) моментально распространяется на общее впечатление от человека. Далее, наше восприятие эмоционально, поэтому настроение или состояние будущего партнера сразу бросается в глаза. Мы чувствуем волнение, раздражение, застенчивость, энтузиазм будущего партнера и конструируем свое отношение к нему и поведение относительно его в зависимости от общего отношения к его эмоциям. Специалисты выделяют и несколько факторов, всегда влияющих на первое впечатление. Учет этих факторов и коррекция своей внешности и поведения в соответствии с ними могут обеспечить вам оптимально комфортное общение.

Итак, существуют правила вступления в контакт.

Контакт - начальный этап взаимодействия между индивидами, возникающий на основе заинтересованности и являющийся необходимым условием возникновения устойчивой коммуникативной связи.

Техники установления контакта.

«Пристройка сверху».

Внешне может выглядеть как поучения, осуждения, советы, порицание, замечания, обращения «ты», «сынок», высокомерные или покровительственные интонации, похлопывание по плечу, стремление занять более высокое место, подача руки ладонью вниз, взгляды сверху вниз и многое другое.

«Пристройка снизу».

Выглядит как просьба, извинение, оправдание, виноватые или заискивающие интонации, наклоны корпуса, опускание головы, подавание руки ладонью вверх.

«Пристройка рядом».

Отсутствие пристроек сверху или снизу, стремление к сотрудничеству, информационному обмену, соревнованию; характерны повествовательные интонации, вопросы (например, у коллег одного возраста и положения).

1. Упражнение «Три позиции» на пристройку.

Из позиции родитель – ребенок – взрослый сказать фразу, по кругу.

Сейчас мы с вами посмотрим, как выглядят эти позиции. И научимся их различать. Ваша задача произнести фразу из каждой позиции. Делать это упражнение мы будем о кругу.

2. Упражнение «Я спешу».

Цель: отработать навык на пристройку.

Инструкция: Очередь в буфете. Попросить пропустить без очереди, с трех позиций.

Представьте себе ситуацию, в буфет стоит огромная очередь, а вам срочно надо купить пирожок. Ваша задача договориться, чтоб вас пропустил без очереди, используя позиции пристройки. С каждым человеком разную.

Гигиеническая пауза - 5 мин..

Теория (7 мин.).

Кроме того что существуют позиции, из которых мы общаемся, в процессе вхождения в контакт важно знать еще один инструмент для успешного общения.

Это подстройка – или приведение себя в ритм, в котором сейчас живет собеседник.

То есть наша задача подстроиться под собеседника, для того чтобы ему было комфортно с нами общаться.

Виды подстройки:

- подстройка к языку тела – когда мы копируем позу, движения рук, ног, поворот головы;
- подстройка к речи – темп, ритм, громкость;
- подстройка к дыханию.

Сейчас мы посмотрим, как это выглядит.

1. Упражнение «Я такой, я другой».

Цель: продемонстрировать разницу, общения с подстройкой и без нее.

Инструкция: В этом упражнении мы попытаемся определить, как нам комфортнее общаться. Сейчас мы разобьемся на тройки. Двое беседуют, третий показывает карточки с действиями.

В первой части упражнения задача собеседника, двигаться и говорить противоположно тому, как это делает партнер.

Во второй части. Собеседник должен пытаться повторять все движения партнера. Третий участник наблюдает. Партнеры меняются.

Обсуждение: Какие впечатления?

2. Упражнение «Вход в общение».

Мы с вами помним из языка жестов, позы закрытости и открытости. Как выглядят позы людей, которые готовы впустить вас в беседу? Иногда бывает, что нам важно кому-то, что-то сказать, а он в это время беседует с кем-либо. Сейчас мы с вами потренируемся присоединиться к беседе, так чтобы беседующие не испытывали неприятных ощущений.

Инструкция: Делимся снова на тройки. Одному из тройки предстоит сейчас войти в беседу двоих, которые беседуют между собой. Задача – с помощью невербальных способов (подстройки) - присоединиться к общению. Задача пары – впустить третьего – когда это им будет комфортно.

Обсуждение: Что удалось? Почему не удалось. Какие были ощущения, когда в вашу беседу пытались вклиниться?

3. Ролевая игра «Контакты».

Цель: Отработать навыки вхождения в контакт, используя техники пристройки и подстройки.

Мы часто встречаемся с разными людьми, иногда с совершенно незнакомыми. И очень важно при первом знакомстве произвести приятное впечатление, уметь поддержать разговор. Этому нужно учиться.

Сейчас мы проведем серию встреч, причем каждый раз с новым человеком. Нужно легко и приятно войти в контакт, поддержать разговор и так же приятно расстаться с ним. Используя техники подстроек и пристроек.

Члены группы становятся (салятся) по принципу «карусели», т.е. лицом друг к другу, и образуют два круга: внутренний неподвижный (стоят спиной к центру круга) и внешний подвижный (расположены лицом к центру круга). По моему сигналу все участники внешнего круга делают одновременно 1 или 2 шага вправо (или пересаживаются на стул, стоящий справа от них) и оказываются перед новым партнером. Таких переходов будет несколько. Причем

каждый раз предлагаются участникам новые роли. Первые четыре ситуации – роли исполняют участники внутреннего круга, оставшиеся – внешнего.

Примеры ситуаций:

1. Перед вами человек, которого вы хорошо знаете, но довольно долго не видели. Вы рады этой случайной встрече.

Время на установление контакта, приветствие и проведение беседы — 2-3 минуты. Затем по сигналу участники должны в течение 1 минуты закончить начатую беседу, попрощаться и перейти вправо к новому партнеру. Эти правила распространяются на нижеследующие ситуации.

2. Перед вами неизвестный человек. Познакомьтесь с ним, узнайте, как его зовут, где он учится, работает.

3. Перед вами совсем маленький ребенок, он чего-то испугался и вот-вот расплчется. Подойдите к нему, начните разговор, успокойте его.

4. Вас сильно толкнули в автобусе. Оглянувшись, вы увидели пожилого человека.

5. После длительной разлуки вы встречаете любимого (любимую) и очень рады этой встрече. Вот, наконец, он (она) рядом с нами.

6. Перед вами человек, которого видите первый раз, но вам он очень понравился и вызвал желание с ним познакомиться. Некоторое время вы раздумываете, а потом обращаетесь к нему.

7. В вагоне метро вы случайно оказались рядом с довольно известным актером. Вы обожаете его и, конечно, хотели бы с ним поговорить. Ведь это такая большая удача. Роль актера играют сидящие во внутреннем круге.

Обсуждение: С кем удалось установить хороший личностный контакт, кто помогал, поддерживал разговор, а кого так и не удалось разговорить. В ходе этой дискуссии необходимо обращать внимание на ощущения членов группы, их чувства во время нахождения в новой заданной ситуации.

Целостное действие: Наши занятия на тему знакомства и общения подходят к концу. И подвести итог я предлагаю следующим образом. Вам нужно разбиться на команды. Каждой команде лист, краски, кисточки и т.д.

В течение 10 минут изобразите, каким - либо способом, «Умение общаться».

Рисунок по всем пройденным темам.

Обсуждение в кругу.

Прощание. Мы славно потрудились, и пришла пора прощаться. Сейчас мы будем пожимать друг другу руки со словами «Поздравляю, теперь ты умеешь общаться!».

Конец 3 занятия.

Занятие «Успех публичных выступлений».

Цель занятия: приобретение знаний и освоение навыков публичного выступления.

Форма работы: мини-лекция, практические индивидуальные и групповые упражнения, ролевая игра, видеосъемка.

Необходимые материалы:

1. Проектор,
2. Видео камера
3. Презентация (два слайда)
4. Листы А-4 по количеству участников
5. Карандаши, фломастеры, ручки.
6. Заготовки текста для публичного выступления (интересные факты, события).

Ход занятия:

Ритуал приветствия.

Каждый из участников представляется и говорит несколько слов о себе (настроение и ожидание от занятия).

Вступление.

«Прекрасная мысль теряет всю свою цену, если она дурно выражена» Вольтер.

- Я думаю, что никто не будет спорить, что презентация и вообще публичные выступления - это искусство. Которому, впрочем, можно и нужно учиться. Считать, что любой может выйти и без всякой подготовки или обучения может сделать доклад или рассказать о себе самом, очень опасное заблуждение. Умение выступать публично и проводить презентации – это необходимый навык. Как научиться выступать эффектно? Постараюсь ответить на этот вопрос в мини-лекции «Семь шагов успешного выступления».

Мини-лекция.

Приводятся рекомендации (шаги к успешному выступлению), на основании которых подростки сами оформляют себе памятки.

- Организация пространства. Установите необходимое оборудование и аппаратуру; потренируйтесь, как пользоваться аппаратурой; расставьте достаточное количество столов, стульев; проверьте наличие вспомогательных материалов (маркеры, указка, губка, чистые листы бумаги и т.д.).

- У любого выступления есть начало – своего рода завязка, развитие действия и заключительная часть. Трудно сказать, которая из них является главной, но, в любом случае, весь ход презентации определяется тем, насколько удастся заинтересовать публику. Большинство людей в ожидании выступающего чаще занято пустой болтовней или легкими мыслями. Повернуть их внимание в свою сторону всегда можно. Оригинальное начало всегда интригует, привлекает внимание, располагает к остальной части выступления. С первых секунд выступающий должен привлечь к себе внимание и наладить контакт со слушателями настроить аудиторию на контакт. Первые слова выступающего должны быть чрезвычайно просты, доступны, понятны и интересны (должны отвлечь, зацепить внимание). Пример: комплимент собравшимся слушателям или месту где происходит выступление, яркая запоминающаяся цитата, удачно подобранный анекдот, случай из жизни.

- Удержать внимание аудитории. Помните, что публичное выступление не должно напоминать сеанс массового гипноза. А лучший способ усыпить аудиторию - говорить, не

меня темпа и громкости, стоять на сцене, у доски, за кафедрой, не меняя положения или ходить, не меняя скорости движения, читать по листу. Поэтому поступайте с точностью до наоборот.

- Говорите не очень быстро, делая паузы в конце смысловых фраз - чтобы слушатели успевали осознать сказанное. Это для вас материал проговорен сорок раз, но аудитория слышит его впервые. Поэтому нужно добиться ясности выражения основных мыслей вашего выступления. Стоит также учитывать, что человек забывает примерно 90% того, что он слышит, 60% того, что он видит, и лишь 10% того, что делает.

Простой пример: что легче забыть - рассказ о каком-нибудь событии, событие, свидетелем которого были вы сами, или событие, в котором вы участвовали? Чтобы выступление оказалось успешным, нужно обеспечить интерактивное общение с залом.

Пример: использовать фотографии, картинки, графики, схемы, диаграммы, а также очень хорошо срабатывает прием просьбы о помощи, например, дать знак, когда истекут 15 минут - это поможет сконцентрировать внимание публики; раздать материалы и другое, спросить, не стоит ли включить дополнительное освещение, не передвинуть ли доску? Отвечая на эти вопросы, аудитория вовлекается в принятие решений, чувствует заботу о себе и собственную важность.

- Выступление – это всегда обмен оратора энергией с залом. Безусловно, максимальная отдача энергии происходит у говорящего, и, если вы в этой роли и чувствуете, что силы уходят, проще и эффективнее всего восстановить свой потенциал можно, переведя взгляд на тех, кто вас поддерживает, тех, кто вам улыбается, кивает, внимательно слушает. Именно от этих людей можно подпитаться позитивной энергетикой, вернуть себе энтузиазм и воодушевления, но таковыми, к сожалению, являются не все слушатели. Что делать, если взгляд порой выхватывает человека, который сидит с отсутствующим лицом, широко зеваает, разговаривает с соседом, набивает смс сообщения. Такой слушатель автоматически отнимает у говорящего энергию - у многих от такого просто опускаются руки. В таком случае напомните себе, что отсутствующее расстроенное лицо не имеет к вам никакого отношения. Одна из главных ошибок - увидев недовольное лицо, все свое внимание уделять именно такому слушателю. Этого нельзя допускать! Говорите для тех, кому важна и ценна ваша информация.

- Стоит знать и о такой особенности - люди обычно больше запоминают из начала и конца отрезка информации, чем из середины. Конец речи должен закруглить ее, то есть связать с началом. В конце вы можете подытожить сказанное, высказав главную мысль выступления. Конец - разрешение всей речи и он должен быть таким, чтобы слушатели почувствовали, что дальше говорить нечего.

- Пример: произнести фразу, с которой Вы начали свою речь. “Вот почему я считаю, что.....” Концом может быть шутка или цитата, иллюстрирующая основной тезис выступления.

- Часто бывает так: выступающие чувствуют себя уверенно перед аудиторией. Но эти же самые люди, искренне боятся перспективы отвечать на возможные вопросы. Больше всего их волнует тот факт, что может оказаться так, что они не знают ответов на некоторые из них. Вы должны понимать, что никто и не ожидает, что вы сможете ответить на все до одного вопросы. Главное, чего от вас ждут – это честность. Никогда не смущайтесь и не говорите: “Я не знаю, что сказать в ответ на этот вопрос”. В этом случае, нужно ответить, что сейчас вы не можете ответить, но обязательно найдете ответ. Возможно, найдутся слушатели, которые не согласны с чем-то в вашем выступлении. Поэтому необходимо заранее, при подготовке

выступления, подготовить аргументы, которые убедят аудиторию в правильности Вашей информации.

Мозговой штурм.

Инструкция: «Как бы вы организовали пространство и сделали его своим перед выступлением?» (варианты, предложенные учащимися, записываются на доске).

Практические упражнения на артикуляцию.

1. Упражнение «Лопаточка». Широкий язык высунуть, расслабить, положить на нижнюю губу. Следить, чтобы язык не дрожал. Держать 10-15 сек.

2. Упражнение «Лошадка». Присосать язык к небу, щелкнуть языком. Щелкать медленно, сильно. Тянуть подъязычную связку. Прodelать 10-15 раз

3. Упражнение «Вкусное варенье». Высунуть широкий язык, облизать верхнюю губу и убрать язык вглубь рта. Повторить 15 раз.

4. Упражнение «Загнать мяч в ворота». Вытянуть губы вперёд трубочкой и длительно дуть на лежащий перед собой ватный шарик, загоняя его между двумя кубиками, стоящими впереди на столе. Методические указания: следить, чтобы не надувались щёки, для этого их можно слегка придерживать пальцами, загонять шарик на одном выдохе, не допускать прерывистую струю.

5. Упражнение «Проговаривание стиха». (Показывается слайд с текстом стиха).

Простокваши дали Клаше,

Недовольна Клаша:

- Не хочу я простокваши,

Дайте просто каши!

Дали вместо простокваши

Каши нашей Клаше:

- Не хочу я просто каши

Так - без простокваши!

Дали вместе с простоквашей

Каши Клаше нашей,

Ела, ела Клаша кашу

Вместе с простоквашей.

А поела - встала, "Спасибо" сказала.

6. Упражнение «Проговаривание стиха» с заменой всех гласных букв на - «а», «э», «и», «у», «ю», «а», «я». (Показывается слайд с текстом стиха).

Жили у бабуси

Два веселых гуся

Один серый другой белый

Два веселых гуся

Практическое упражнение - подача информации:

Инструкция: «Сейчас мы разделимся на группы, каждой группе будет предложена информация, которую в форме доклада необходимо донести до аудитории. На подготовку отводится 15 минут, от группы выступает один человек. Для успешного выступления воспользуйтесь своими памятками» (раздаются заранее подготовленные тексты, примерные тексты указаны ниже).

1 доклад. У слов, как и у людей, есть своя история, своя судьба. Они могут иметь родственников, богатую родословную, и напротив, быть круглыми сиротами. Слово может

рассказать нам о своей национальности, о своих родителях, о своём происхождении. Изучением истории лексики и происхождения слов занимается интереснейшая наука — этимология.

2 доклад. Инструменты, изготовленные из меди и её сплавов не создают искр. По этой причине такие инструменты применяются там, где существуют особые требования безопасности, то есть огнеопасные и взрывоопасные производства. Знаете ли вы, что еще в XV—XVI веках индейцы культуры Чонос (Эквадор) выплавляли медь с содержанием 99,5 %. Из меди они изготавливали монеты в виде топориков 2 мм по сторонам и 0,5 мм толщиной. Данная монета имела хождение по всему западному побережью Южной Америки, и в том числе в государстве Инков. В Японии медным трубопроводам для газа в зданиях присвоен статус «сейсмостойких». Интересный факт установили польские учёные – в тех водоёмах, где присутствует медь, карпы отличаются крупными размерами. В прудах или озёрах, где медь отсутствует, быстро развивается грибок, который поражает карпов.

3 доклад. Когда появился первый поцелуй, наверное никогда не будет однозначного ответа. Впрочем, историки предполагают, что примерным временем, когда поцелуи вошли в жизнь человека, 3000 год до нашей эры. Однако, в то далекое время люди поцелуев удостаивались только божества, если верить ученым, конечно... Очевидно, установить, почему вошел в обиход обычай между людьми в минуты нежности касаться друг друга губами, невозможно. Существует древняя легенда, согласно которой, при поцелуе соединяются души влюбленных. Именно по этой причине обряд бракосочетания всегда завершается поцелуем – прикосновением губ. Красивая легенда.

4 доклад. Многие привыкли говорить такое словосочетание как «CD-диск», а это является тавтологией, так как аббревиатура CD (англ. Compact Disc) уже включает в себя слово «диск». То есть получается – Компакт-диск-диск. Такая же ситуация с DVD-диском (англ. Digital Video Disc): если добавлять слово диск, то выходит: Цифровой видеодиск-диск. О происхождении компакт-диска есть версии. Так, существует версия о том, что компакт-диск изобрели не Philips и Sony, как это считается, а американский физик Джеймс Рассел, который работал в компании Optical Recording. Он продемонстрировал своё изобретение для хранения данных еще в 1971 году. Сделано им это было для «личных» целей, чтобы предотвратить царапание виниловых пластинок иглами звукоснимателей. Подобное устройство было «независимо» изобретено компаниями Philips и Sony только спустя восемь лет. Также ранее, в эпоху грампластинок, выпускались гибкие пластинки-открытки. Такие сувениры отправлялись по почте и содержали, помимо записи, рукописные поздравления.

Группы готовятся к выступлению, затем выступают делегаты от групп, выступления записываются на видеокамеру, а потом каждому оратору видео перезаписывается индивидуально на электронный носитель для дальнейшего самоанализа. В конце упражнения все участники аплодируют, таким образом, выражая поддержку и благодарность друг другу за работу.

Ритуал прощания.

Каждому из участников предоставляется возможность сказать несколько слов о занятии, собственных впечатлениях, эмоциях. Заключительные слова произносит ведущий.

«Помните, что число людей, награжденных при рождении талантом оратора очень невелико. Однако обучение, труд и практика могут из большинства из нас сделать людей с очень хорошим уровнем презентационных навыков. Оттачивайте свое мастерство на практике. Готовьтесь к каждому выступлению, а потом анализируйте свои промахи и удачи. Практика, практика и еще раз практика...»

1. Упражнение «Лесенка успеха».

Цель: рефлексия результатов деятельности.

Инструкция: Участникам раздаются листы бумаги и цветные карандаши или ручки. На листах предлагается нарисовать лестницу, каждая ступенька в которой – один из видов проделанной в ходе написания проекта работы.

«По нашим лесенкам будет подниматься нарисованный человечек. Чем больше заданий выполнено, тем выше он поднимется».

В конце упражнения участникам предлагается сравнить, на каких ступеньках находятся их человечки. Обсудить, по каким причинам не удалось выполнить задания (если не удалось) и что сделать, для их устранения.

2. Упражнение «Дерево успеха».

Цель: рефлексия результатов деятельности.

Инструкция: На листе ватмана нарисовано дерево без листьев, с голыми ветвями. Участникам раздаются готовые разноцветные листики и клей – карандаш.

«Каждый листочек имеет свой определенный цвет: зеленый – все сделал правильно, желтый – встретились трудности, красный – много ошибок. Каждый участник выбирает листик того цвета, что соответствует его оценке собственной деятельности и приклеивает на ватман».

После упражнения проводится обсуждение ошибок и пути их устранения.

Данное упражнение целесообразно проводить с большим количеством участников.

3. Упражнение «Нарисуй настроение».

Цель: рефлексия эмоционального состояния.

Инструкция: Участникам раздаются листы бумаги, цветные карандаши или фломастеры и предлагается нарисовать свое настроение.

По окончании рисования каждый участник высказывает свое мнение о проекте, что нового для себя открыл; что заставило задуматься или изменить взгляд на ситуацию.

4. Упражнение «Мандала».

Цель: рефлексия эмоционального состояния.

Инструкция: Участникам раздаются кружочки из бумаги, цветные карандаши или фломастеры и предлагается нарисовать на этих кружочках свое настроение.

По окончании рисования участники описывают свои рисунки, другие могут по желанию поделиться эмоциями, которые вызывают рисунки.

Методические рекомендации ученику.

1. Проект – это твоя самостоятельная творческая разработка. Выполняя его, привлекай к работе родителей, друзей и других людей. Помни, что главное для тебя – развить твои творческие способности.
2. Выполняй проект в следующем порядке:
 - Выбери с помощью родителей и учителя тему.
 - Подбери информацию (книги, журналы, компьютерные программы, телепередачи и т.д.).
 - Планируй весь объем работы и организацию ее выполнения с помощью учителя.
 - Выполни теоретическую и практическую части проекта.
 - Внеси коррективы в теоретическую часть по результатам выполнения изделия.
 - Напечатай графическую часть проекта.
 - Подготовься к защите и оценке качества твоей работы, выполняя для защиты демонстрационные наглядные материалы.
 - Защити проект.
3. Используй в работе справочную литературу: каталоги, словари, журналы, книги и т.п., а также материалы музеев и выставок.
4. Старайся применять в работе современную технику: видеокамеру, компьютер, видео- и аудиоманитофоны, фото- и ксерокопировальные аппараты, Интернет.
5. Думай о том, как твоя работа пригодится тебе в будущем, старайся связать ее с выбранной профессией.
6. Учитывай традиции и обычаи округ и города, в котором ты живешь.
7. Всегда помни об экологии родного города и своем здоровье.
8. Используй знания по любым предметам, а также свой бытовой опыт. Проявляя творчество, основывайся только на научных знаниях.
9. Не стесняйся по всем вопросам обращаться к руководителю проекта.

В помощь учащимся.

1. Точно сформулировать вопрос, ответ на который мы ищем. Необходимо строго ограничить область исследования.
2. Оценить с точки зрения имеющихся знаний, возможно ли получить истинный ответ на поставленный вопрос.
3. Разбить задачу на подзадачи и подвопросов, искать ответы на них сначала выведением решения из известных истин или сведением к решению подобных задач.
4. Прямо вывести решение из ума имеющихся знаний, если это возможно.
5. Выдвинуть гипотезы методом полной или неполной индукции или аналогии.
6. Использовать четвертый и пятый приемы в совокупности.
7. Сопоставить полученный результат с известными знаниями.
8. Проверить точность применяемых логических приемов.
9. Проверить правильность всех определений и суждений, используемых в решении.
10. Выразить все понятия решаемой задачи в «целесообразных» знаках (воспользовавшись символическим языком).
11. Стремиться к выработке наглядных образов объектов задачи.
12. Результат решения сформулировать логически строго.
13. Оценить все «за» и «против» в полученном результате.
14. Решать задачу по возможности сосредоточено.

Общие правила для руководителя проекта.

1. Подходите к проведению этой работы творчески.
2. Не сдерживайте инициативу учащихся.
3. Поощряйте самостоятельность, избегайте прямых инструкций, учите ребят действовать самостоятельно.
4. Помните о главном педагогическом результате – не делайте за школьника то, что он может сделать (или может научиться делать) самостоятельно.
5. Не спешите с вынесением оценочных суждений.
6. Оценивая, помните: лучше десять раз похвалить ни за что, чем один раз ни за что раскритиковать.
7. Обратите внимание на основные составляющие процесса усвоения знаний:
 - учите прослеживать связи между предметами, событиями и явлениями;
 - старайтесь формировать навыки самостоятельного решения проблем исследования;
 - старайтесь обучать школьника умениям анализировать, синтезировать, классифицировать получаемую им информацию;
8. В процессе работы не забывайте о воспитании.

Памятка руководителю (организатору) проекта.

1. Предложите темы проектов с различными доминирующими методами (научно-исследовательский, социальный, творческий, информационный, практико-ориентированный, игровой и т.п.).
2. Охарактеризуйте и дополните проекты по другим признакам (характер контактов, характер координации проектов, продолжительность, число участников). Выберите один наиболее актуальный (по результатам обсуждения в группе слушателей курсов).
3. Укажите проблему, сформулируйте цели и задачи проекта, учебный материал по предмету и межпредметные связи (в форме дидактических единиц), которые должны быть задействованы в ходе выполнения проекта.
4. Продумайте практическую или теоретическую значимость проекта.
5. Укажите, какие развивающие цели вы ставите (интеллектуальное, нравственное, культурное развитие учащихся).
6. Перечислите, какие методы творчества будут использованы при выполнении проекта.
7. Укажите, как данный проект вписывается в классно-урочную и внеурочную деятельность.
8. Подумайте, как могут быть оформлены результаты проекта.
9. Обозначьте формы контроля этапов выполнения проекта.
10. Предложите критерии оценки успешности проекта.
11. Продумайте, как данный проект может влиять на социальную адаптацию и профессиональное самоопределение подростка, на мотивацию к труду в избранной сфере (только для старшеклассников)
12. Подумайте, какой психолого-педагогический эффект возможен в результате выполнения данного проекта.