

Тренинг по медиации, в 7 –х классах на тему:

«Невербальные аспекты поведения»

Дата проведения: 11- 12 декабря 2021г

Цель: настроить на активную работу, предоставить подросткам необходимую информацию, создание условий для отработки практических навыков разрешения конфликтной ситуации.

Задачи: рассказать о взгляде, как невербальном аспекте поведения, создать условия для самоанализа участников тренинга и развития личностных качеств медиатора.

1. Упражнение: «Крокодил». Данное упражнение позволяет отработать навыки невербального общения и актёрского мастерства. Ведущий предлагает понятия, которые изображаются участником без слов. Участники другой команды могут задавать вопросы, а показывающий может кивать головой отвечая, да или нет. Примеры: мыльный пузырь, уют, ленивый кот, говорящий попугай, глобус, мороз
2. Краткое информирование о невербальных аспектах поведения. Первое впечатление при контакте с человеком формируется в течение первых 3-5 секунд. В это время активно работает бессознательный компонент личности. Следующие 5-10 минут это впечатление закрепляется - воспринятый образ достраивается до логического и приемлемого завершения. Есть некоторые цифры: Первое впечатление о человеке на 38 % зависит от звучания (тона и тембра) голоса, на 55% - от визуальных ощущений (от языка жестов) и только на 7% от вербального компонента (слова и их смысл). Пространственно-психологическая дистанция. Необходимо создавать комфортную для человека дистанцию. Под дистанцией подразумевают не только расположение тела и предметов в пространстве, но и внутренние границы человека – его способность приближать или удалять собеседника в процессе общения. Так, говорим мы «Вы» или «Ты». Для любого человека есть определенное физическое расстояние, на котором ему удобно общаться. Психологическое пространство можно разделить на следующие составляющие: - интимная зона - дружеская зона - зона делового общения - зона социального общения - зона безразличия. Сегодня мы поговорим о взгляде. Как известно из физиологии высшей нервной деятельности человека, глаза – это часть мозга, оставшаяся в процессе развития снаружи. Благодаря зрению мы усваиваем около 80% информации.

Глазам собеседника придается огромное значение.

- Взгляд вниз - обычно воспринимается как неуверенность, нетвердое знание информации
- Взгляд поверх слушателей или собеседников - воспринимается как надменность или незаинтересованность
- не отрывает взгляд от записей - создается впечатление нетвердого знания и неуважение к аудитории
- Бегающий взгляд - создается впечатление неискренности • Зрительный контакт с одним и тем же участником - напрягает «жертву», остальных может обижать.