*Приложение*

Игра на знакомство «7 рукопожатий»

Найдите в зале людей, чьи данные совпадают с одной из ячеек таблицы. Познакомьтесь с ними и получите автограф не забудьте их поблагодарить и пожать им руку.

|  |  |
| --- | --- |
| Человек, у которого глаза такого же цвета, что и у вас | Человек, который любит такую же музыку, что и вы |
| Человек, чьё имя начинается с той буквы, что и ваше | Человек, который родился по тем же знаком Зодиака, что и вы |
| Человек, которому нравится то же животное, что и вам | Человек, который любит произведения того же писателя |
| Человек, чьё мнение о великом полководце достойном имени Победа, совпадает с вашим | Человек, у которого такое же хобби (увлечение) |
| Человек, который любит то же блюдо (еду), что и ты | Человек, чьё мнение |
| Человек, который носит обувь того же размера | Человек, который любит фильмы того же жанра |
| Человек, который любит такой же напиток | Человек, которому больше всего нравится такой же вид отдыха |

Упражнение «Портрет лидера».

* образный. Вам необходимо нарисовать портрет лидера, используя бумагу и фломастеры. Попробуйте в рисунке отразить качества, которыми, по-вашему, должен обладать лидер. Вам дается 10 минут, чтобы обсудить и нарисовать портрет. Во время самой работы необходимо соблюдать полную тишину. Общаться можно только невербально.
* качества. Вы нарисовали портреты. Теперь по одному человеку от группы нам попытаются пояснить, что нарисовано. Вторая группа может задавать уточняющие вопросы. Рядом с портретом выписываем качества, которыми обладает нарисованный лидер. Теперь давайте из двух таблиц качеств сделаем одну. (Выписываются качества лидера без повторений). Перепишите эти качества себе на листок и галочками отметьте те качества, которыми, по-вашему, вы обладаете.
* обмен качествами. Посмотрите друг на друга. Многие из вас обладают качествами, которые мы написали. По моему сигналу вы все встаете со своих мест и начинаете двигаться по комнате с целью обмена качествами. Если вы видите, что какое-то качество ярко выражено у другого, вы просите немножко этого качества, при этом совсем необязательно, что этого качества не должно быть у вас самих. Те качества, которые просите вы, отмечаете в левой колонке вашего списка качеств, качества, которые просят у вас, вы отмечаете в правой колонке.

Одно и то же качество вы можете попросить у нескольких человек. На эту работу вам дается 10 минут. После этого листки подписываются и собираются ведущим.

**Упражнение « Сам себе имиджмейкер».**

Участники конкурса должны подготовить и демонстрировать костюм лидера варианты:

* в летнем лагере,
* на встрече внеземных цивилизаций,
* на дискотеке
* в походе,

-на официальном приеме у мэра города,

-на посещении театра.

* на встрече организаций

Организатор

Общие качества личности организатора.

* Компетентность - знание того дела, которое требуется организовывать;
* Активность - умение действовать энергично, напористо при решении практических задач;
* Инициативность - особое творческое проявление активности, выдвижение идей, предложений;
* Общительность - открытость для других, готовность общаться, потребность иметь контакты с людьми;
* Сообразительность - способность доходить до сущности явлений, видеть их причины и следствия, определить главное;
* Настойчивость - проявление силы воли, упорства, умение доводить дело до конца;
* Самообладание - способность контролировать свои чувства, своё поведение в сложных ситуациях;
* Работоспособность - выносливость, способность вести напряженную работу, длительное время не уставать;
* Наблюдательность - умение видеть, мимоходом отметить примечательное, сохранить в памяти детали;
* Самостоятельность - независимость в решениях, умение самому находить пути выполнение задачи, брать на себя ответственность;
* Организованность - способность подчинить необходимому режиму работы, планировать свою деятельность, проявлять последовательность, собранность.

Правила организатора:

* Получив задание, разберитесь сами;
* Не пренебрегайте опытом других - он ваш помощник;
* Учитывайте возможности членов коллектива;
* Определите, что вам нужно;
* Составляя план дела, не стройте воздушных замков, исходите из реальных условий;
* Работа должна быть понятна каждому;
* Объединяя людей, сплачивайте коллектив;
* Координируйте свою работу;
* Доверяй, но проверяй;

Игра «Организаторское домино»

Задание: разложить в правильной последовательности карточки с названиями этапов КТД.

* Идея дела.
* Обсуждение идеи дела с группой.
* Коллективное планирование (конкурс предложений, «мозговой штурм», работа групп).
* Создание «Совета дела».
* Работа «Совета дела» с предложениями в план дела.
* Распределение сил на подготовку заданий.
* Создание и работа творческих групп по подготовке дела.
* Организация помощи, взаимодействия.
* Рекламирование дела.
* Смотр готовности.
* Проведение дела.
* Подведение итогов дела «Советом дела».
* Сбор по подведению итогов дела (оценка самого дела и «Совета дела», награждение, «уроки на будущее»).
* Последействие (уточнение, пополнение «копилки интересных дел»).

**Навыки публичного выступления**

Шесть советов начинающим.

Отработанные навыки публичного выступления дают возможность чувствовать себя уверенно в процессе презентаций перед любой, даже самой сложной аудиторией.

Одним из секретов, которым обладают все хорошие спикеры является возможность с самого начала наладить связь с вашими слушателями. Нужно сделать так, чтобы каждый чувствовал, что обращаются лично к нему (или к ней). Как это возможно, если перед вами аудитория в 50, 150 или 500 человек? Есть несколько вещей, которые вы можете сделать, чтобы достичь контакта с аудиторией.

1. Наладьте зрительный контакт с вашими слушателями. Правда, вы не можете смотреть в глаза каждому вашему слушателю, однако, если вы не торопитесь, и «сканируете» взглядом зал с одного его края до другого и обратно во время того, как говорите, каждому будет казаться, что вы адресуете вашу речь только ему. Кроме того, чтобы наладить более доверительный контакт с вашей аудиторией, найдите в зале человека, к которому вам бы приятно было обращаться и время от времени концентрируйтесь на том, чтобы рассказывать текст презентации лично ему
2. Задавайте вопросы, имеющие отношение к вашей теме, которые будут иметь влияние на слушателей. Например, начните свое выступление с того, что спросите у слушателей, слышали ли они когда-нибудь, как они выступают на звукозаписывающем оборудовании. Почти каждый поднимет руку. Затем попросите их поднять руку, если им понравилось то, что они слышали на записи. В этом случае большинство людей не поднимет руку. Таким нехитрым способом вы добьетесь взаимодействия между вами и аудиторией, причем хорошим толчком для контакта станет именно их физическое участие и выведение их из удобной для них, но вредной для вас психологической позиции «ну покажи нам, что ты умеешь» по отношению к выступающему.
3. Используйте такие рассказы во время вашего выступления, которые могли бы касаться ваших слушателей. Один из тренеров во время своего выступления о преимуществах диафрагмального дыхания, рассказывает о многочисленных и разнообразных преимуществах тех своих клиентов, которые они приобрели, научившись этому типу дыхания. В дополнение к этому, он показывает видео новорожденного ребенка, на котором заметно, как ребенок дышит. На этом примере хорошо видна работа диафрагмы, но самое главное для тренера — такое видео располагает к теплой, душевной обстановке и содействует тому, чтобы наладился тот самый контакт с аудиторией.
4. Улыбка. Ораторы, которые выглядят счастливыми, когда обращаются к аудитории, являются гораздо более авторитетными и желанными для слушателей, нежели те, кто выглядит «загнанной лошадью». Навыки публичного выступления включают в себя, в том числе и такой, как «чувство сцены», когда вы не можете выйти перед аудиторией в вашем обыденном, не приподнятом настроении.
5. Будьте самим собой. Истинная связь с аудиторией может быть достигнута только тогда, когда вы являетесь тем, кем вы являетесь на самом деле. Ваша аудитория пришла слушать не кого-то, кого вы им «изобразите», они пришли послушать вас.
6. Относитесь к аудитории, как если бы у вас была беседа с ними в вашей гостиной. Нужно добиться известной доли интимности в ваших взаимоотношениях с аудиторией, что является гораздо более эффективным средством, чем выплевывать кучу слов с желанием покончить с выступлением как можно быстрее. Ваша аудитория будет чувствовать, что знает вас лучше, если вы сможете воспользоваться этим советом.

**Упражнение «Арифметика успеха»**

Вступительное слово. Легенда о бабочке и старце.

( х ) - чтобы умножить свои возможности, нужно ( + ) - сложить свои усилия с усилиями своих друзей;

( : ) - разделить с ними ответственность за результат;

( - ) - вычесть ненужные амбиции и тогда УСПЕХ не заставит себя ждать. В этой жизни всегда выигрывает тот , кто проходит марафон до конца.

Задание в парах «Я самый лучший» в 4 в 8

Презентация команды. (коллектив в котором вы случайно оказались и это теперь ваша команда)

Ищем человека в команде, который может делать какую-нибудь классную фишку.

Определяем победителя

**Упражнение «Самопрезентация»** (публичное самопредставление в течение 1 минуты)

Оценка действий участников. Определение лучших.

Выбираем слабого (интуитивно) из соседней команды. Забираем к себе и делаем сильным. Вам необходимо представить его так чтобы он стал сильным!!!

Гиннес-турнир(выберете того кто заведомо станет лучшим, его никто не победит!)

Гендерная игра Мальчики-девочки Вопросы (выбор лидера )

Анализ: кто стал победителем.

Что надо чтобы победить (стратегии: Быть лучшим в чем-то, уметь работать в команде, уметь слушать и слышать других людей, уметь задавать вопросы(интересоваться чем-либо).

Методика проведения игр, конкурсных программ.

Задача:

* познакомить детей с методикой проведения игр, конкурсных программ (далее - КП).

Основные понятия:

* игра, конкурс;

План занятия:

1. Методика проведения КП.
2. Методика проведения игры.
3. Методика проведения КП.

Конкурс - это состязание в каком-либо виде деятельности, имеющее целью выделить наилучших участников, лучшие работы и т.д.

Конкурсные программы - это соревнования в каком-либо виде человеческой деятельности, и практически любой её вид может лечь в основу конкурса. В основе любой КП лежит принцип соревновательности, состязания.

Так как цель КП - соревнование уровней мастерства детей, следовательно, они являются мощным стимулом к развитию человека, совершенствования его навыков.

Организация КП - процесс не столько сложный, сколько многоэтапный, предусматривающий учёт многочисленных деталей, проблем, вопросов. И не обязательно эти программы должны иметь в своём названии слово «конкурс», они могут называться «турнир», «бой», «поединок», «защита», «сражение», «смотр» - от этого организационный алгоритм не меняется.

Этапы подготовки КП:

* принятие решения о проведения КП, с учётом интересов, запросов, возраста детей;
* придумать конкурсу яркое название;
* сформулировать конкурсные задания;
* разработать условия и критерия конкурса;
* определить количество участников;
* приглашение компетентного жюри;
* подготовка призов;
* роль ведущих;
* обеспеченность необходимым реквизитом;
* определить место проведения, оформление;
* приглашение зрителей.

В оценке результатов конкурсной программы велика роль работы жюри. Поэтому необходимо:

* никогда не доверять судейство в программе одному человеку, число членов жюри должно быть от 3 до 7;
* никогда не приглашать в жюри людей, не имеющих собственного опыта в деятельности, которую предстоит оценить;
* не полагаться на людей, лично заинтересованных в результате.

При подготовки конкурсов подумай и реши:

* как пригласить зрителей;
* когда провести предварительный просмотр;
* кого пригласить ведущим;
* как оформить помещение;
* где посадить жюри;
* на чём расположить экспонаты;
* как организовать церемонию открытия;
* какую подобрать музыку;
* во что будут одеты участники;
* где жюри будет обсуждать итоги;
* кто будет вручать приз;
* как будет проходить награждение и др.

точку проведения КП можно поставить лишь после того, как будет проведён анализ планов и результатов.

1. Методика проведения игры.

При подготовке игры, необходимо:

1. Учитывать наличие инвентаря, условия погоды, возраст детей, количество участников, поставленные задачи.
2. Проверить и подготовить место.
3. Объяснить правила игры.
4. Выбрать водящих.
5. разделить на команды.

Полезные советы организаторам игры

1. Выбирая игру, главное - знать, кто , когда и где в нее будет играть.
2. Место для каждой игры должно подходить времени суток и возрасту участников.
3. Хорошо подготовленный игровой инвентарь - половина успеха игры.
4. Точное объявление правил игры поможет ведущему избежать ссор и конфликтов при ведении игры и при подведении ее итогов.
5. Самое главное все рассчитать заранее: как пригласить ребят участвовать в игре, как разделить ребят на несколько команд, как выбрать водящих, что сказать победителям и проигравшим, что пожелать судьям и болельщикам.
6. С жюри не спорят, когда оно работает компетентно, творчески, аргументировано.
7. Делу - время, потехе - час. Каждой игре - свое место и время.
8. Ведущий - зеркало игры во всем - в настроении, внешнем виде, в словах и реакции зрителей. У него могут быть помощники, но он - мастер своей игры.
9. Приз и награда - это возможность сделать человека лучше.
10. Любая игра неповторима, при соблюдении основных правил.

«Группа - коллектив - личность»

**Упражнение «Повар»**

Итальянская мудрость гласит, что салат должны готовить 4 повара . Определите этих поваров.

|  |  |
| --- | --- |
| Философ | посолить |
| Скупой | Влить масло |
| Художник | Смешать |
| Транжир | Приправить уксусом |

**Упражнение «Купе»**

**Цель:**

* Развенчать смысловые стереотипы
* Формирование толерантного сознания

Все участники делятся на группы по 5-6 человек.

Вводная: Вам предстоит дальняя поездка на поезде. Как вам известно, в купе поезда могут поехать 4 человека. Ваша задача принять некоторые решения относительно ваших спутников.

1. Нужно выбрать 3 человека для совместной поездки на поезде
2. Выберите 3 человека, с которыми вы никогда, ни при каких обстоятельствах не согласитесь на эту поездку

**Ваши возможные спутники:**

1. Молодой художник с ВИЧ
2. Цыган только что вышедший из тюрьмы
3. Слепой аккордеонист
4. Беженец из Чечни
5. Скинхед
6. Человек с алкогольной зависимостью, но пока не употребляющий алкоголь
7. Мать озабоченная проблемами ребенка-подростка
8. Немецкий репер
9. Подросток с ДЦП
10. Панк

**Этапы выполнения упражнения:**

1 этап - самостоятельное решение(каждый индивидуально делает выбор. Время 5 минут)

2 этап – решение принимается в группе . Обсуждение 10-15 минут. Необходимо принять совместное решение.

3 этап. – Коллективное решение. Обсуждение решения представителями групп. Все участники могут участвовать в переговорах наравне со своим представителем.(10 минут)

**Обсуждение:**

Какие факторы оказались решающими при выборе?

Почему пришли или не пришли к единому мнению?

Что было самым сложным?

**Заключение:** А что бы вы чувствовали, если бы по какому-то признаку не смогли поехать в этом купе? В этом списке могли бы быть и ВЫ!...