

Обучающий семинар - тренинг «Формирование навыков взаимодействия и межличностной (профессиональной) коммуникации».

Вступление.

Человек без общения не может жить среди людей, развиваться, творить. В структуре межличностного взаимодействия выделяют основное содержание общения, а именно передачу информации, взаимодействие, познание людьми друг друга. Очень важно уметь общаться, грамотно доносить свои мысли, чтобы тебя поняли.

Существует китайская поговорка: «Расскажи мне – и я забуду, покажи мне – и я запомню, вовлеки меня и- и я пойму и чему-то научусь». Человек усваивает 10% от того, что слышит, 50% от того, что видит, 70% от того, что сам проговаривает, 90% от того, что сам делает.

Тренинг – это тренировка души, разума и тела, это содержательные упражнения, ролевые и психологические игры, работа в парах и группах, и конечно же это живое общение между людьми.

Упражнение «Аплодисменты». Цель: повышение настроения и самооценки, активизация участников группы.

Инструкция: Сейчас я предлагаю выполнять определённые задания тем, кто обладает определенным умением или качеством. Остальные участники в это время аплодируют другим.

- Поднимите правую руку, кто любит посещать кафе, рестораны.
- Поднимите левую руку, кто знает, что обозначает его имя.
- Руки в стороны у кого есть в сарае корова.
- покажите класс кто по утрам любит поспать.
- Поднимите обе руки, кто занимается физкультурой или спортом.
- Закройте руками глаза, кому не хочется ходить на работу/ в школу.
- Наклонитесь вправо, кто любит читать книги.
- Наклонитесь влево, кто любит сидеть в интернете.
- Опустите голову вниз, кто любит шоколадные конфеты
- Встаньте на носочки все те, у кого сегодня хорошее настроение

«Комплимент по кругу»

Цель: настрой на занятие, развитие воображения, групповой сплоченности, сотрудничества.

Инструкция: Каждому из Вас получит **листочек**, на котором Вы напишите свое имя. Как только я включу музыку, передавайте эти листочки по кругу. На них необходимо написать (подарить) комплимент обладателю листочка. В завершении упражнения каждый зачитывает все комплименты, подаренные ему.

Анализ:

Трудно ли было написать (подарить) комплимент?

Что лучше дарить или получать?

Ваше состояние после выполнения упражнения?

Ну вот, теперь после того как мы разогрелись предлагаю перейти к следующему упражнению

Игра «Парижская выставка»

Цель: отработка умения находить позитивные качества в другом человеке.

Дополнительные цели тренера: проведение сессии взаимного уважения, подчеркивания значимости участников группы.

Инструкция. Сейчас мы объединимся в 4 команды: первую, вторую и третью. Каждая из команд — это фирма, производящая ценные человеческие качества.

Прошу каждую команду придумать себе название... Итак, у нас четыре команды (тренер произносит вслух названия команд). В каждой команде у **нас три(четыре) человека**. Сейчас вам дается пять минут для того, чтобы обсудить, какие ценные качества производит каждая команда. Для этого вы по очереди должны высказать каждому участнику вашей команды, что вы в нем цените. Например, команда «Супер» может решить сначала поговорить об **Анны Петровны**. Два других участника команды скажут Анны Петровны, что они в нем ценят. После этого они вместе с ним решат, какое из его ценных качеств можно представить на Парижской выставке. Затем таким же образом нужно обсудить ценные качества других участников и решить, какое ценное качество каждого из них вы представите на выставке. Пока это нужно держать в тайне от остальных групп. Итак, восемь минут на обсуждение самых ценных качеств вашей группы.

Через пять минут тренер продолжает инструкцию: теперь возьмите листы, сложите их, перегнув два раза, чтобы они могли стоять, и напишите на каждом названия ваших ценных качеств. Это будут таблички для выставки. На каждом листке — одно качество. Ваши таблички пока никто не должен видеть. Для остальных участников выставки это должен быть сюрприз. Готовы?

А теперь подумайте, какие ценные качества, на ваш взгляд, представят на выставке другие команды. Команда «Супер» составит список ценных качеств, которые она ожидает увидеть в «выставочном павильоне» команды «Мы», а команда «Мы» — список качеств команды «Супер». Аналогичным образом команда «Колосья» составит список качеств для команды «Вижу цель», а команда «Вижу цель» — для команды «Колосья»¹. На эту работу дается еще 8 минут.

А теперь — открываем Парижскую выставку. Сначала — интервью.

— Команда «Супер», что вы надеетесь увидеть в павильоне команды «Мы»?

Команда «Супер» Мы надеемся увидеть целеустремленность Вали, мягкость Ирины и аналитичность Григория.

Тренер. Команда «Мы», что выставляете в своем павильоне?

Команда «Мы». Мы выставляем твердость духа Вали, тактичность Ирины и оптимистическое остроумие Григория!

Тренер. Можно ли сказать, что спрос встретился с предложением?

Команда «Мы». Да!

Если у кого-то из участников на выставке представлено иное качество нежели то, которое прогнозировалось группой-партнером, тренер может сказать о том, что производитель не полностью осознает свои продукты. Если качества схожи, можно сказать о том, что предложение и спрос гармонично сочетаются друг с другом.

Далее та же процедура проводится с остальными командами.

Обсуждение. Были ли вы удивлены качествами, которые предполагала увидеть команда-сосед? Какие чувства вызвало у вас это упражнение?

Если игра проведена правильно, то все «счастливы процедурой» — и те, у кого спрос сочетается с предложением, и те, у кого есть расхождение между спросом и предложением.

Вывод. Услышать от других людей хорошие слова о личных качествах человека — это всегда приятно. Это упражнение подчеркивает значимость каждого участника, повышает самоуважение и придает уверенность в своих силах. Поэтому не скупитесь на подчеркивание достоинств человека. Именно достоинств, а не фальшивых комплиментов. Фальш всегда очень режет слух и становится преградой в общении.

Упражнение «Тюрьма»

Цель: отработка умений невербального взаимодействия, развитие умения адекватного восприятия информации.

Группа делится на «узников» и «родственников». Садятся парами, лицом друг к другу. Ситуация изображает сцену свидания, во время которого «родственники» должны рассказать «узникам» план освобождения, побега (каждый друг другу).

Но рассказать это нужно без слов, поскольку между ними «толстое стекло» и они могут только видеть друг друга, но не слышать. К тому же делать это надо быстро, так как время свидания ограничено одной минутой.

По окончании каждый «узник» по очереди рассказывает всем о том плане побега, который подготовили для него «родственники». Услышанное сопоставляется с рассказом самого «родственника». Если рассказы совпадают, «узник» освобождается, если нет — остается в тюрьме.

Обсуждение:

Что было наиболее трудным при выполнении упражнения?

Как чувствуют себя не освобожденные «узники»?

СТЕНА

Завершающее упражнение "Пирамида позитивных пожеланий" (или "Коллективное рукопожатие").

Ведущий вытягивает вперед руку ладонью вниз и произносит пожелание группе.

Участники поочередно кладут ладони на ладонь ведущего с пожеланиями, затем на счет "три" дружно скидывают руки вверх.

(Или упражнение стена опыты из 1 сессии)