

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Пономарева Светлана Викторовна
Должность: Проректор по УР и НО
Дата подписания: 18.09.2023 20:15:08
Уникальный программный ключ:
bb52f959411e64617366ef2977b97e87139b1a2d



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ДГТУ)**

Авиационный колледж

**Методические указания
по выполнению практических работ
по дисциплине
ОП. 17 Психология общения
для студентов специальности
15.02.08 Технология машиностроения**

Ростов –на –Дону
2021

Разработчик:

Преподаватель Авиационного колледжа ДГТУ

_____ Т.П.Юзенкова

«__» _____ 2021 г.

Методические рекомендации рассмотрены и одобрены на заседании цикловой комиссии «Общих гуманитарных и социально-экономических дисциплин»

Протокол № _____ от «__» _____ 2021 г.

Председатель цикловой комиссии

_____ И.В.Гайваронская

«__» _____ 2021 г.

Методические рекомендации предназначены для студентов
15.02.08 Технология машиностроения

Пояснительная записка

Данный сборник предназначен как для преподавателей дисциплины ОГСЭ. 05 Психология общения, так и для студентов специальности 15.02.08 Технология машиностроения и содержит ряд разработанных практических работ и методических указаний по их выполнению.

Целью методических рекомендаций является оказание методической помощи обучающимся при выполнении практических работ по основным темам дисциплины **ОГСЭ. 05 Психология общения.**

Глава 1. Методика выполнения практической работы № 1:

«Коммуникативные барьеры. Способы преодоления»

Практическая работа № 1 проводится после изучения *Темы 2. Коммуникативная функция общения* и для ее выполнения необходимо знать следующие понятия:

- коммуникация,
- коммуникативный барьер,
- обратная связь,
- приемы эффективной коммуникации.

Время выполнения: 2 часа

Цель: формирование навыков определения особенностей коммуникативных барьеров и умений их эффективного преодоления.

Место проведения: аудитория

Характер работы: репродуктивный, частично-поисковый.

Форма организации учебной деятельности студентов: индивидуальная, групповая.

Оборудование (аппаратура, материалы и др.): раздаточный материал с заданием к практической работе.

Задание: выявить отличительные особенности разных видов коммуникативных барьеров; составить рекомендации по преодолению коммуникативных барьеров.

Ход работы:

Обучающимся необходимо разбиться на микрогруппы (4-6 человек), которым выдается теоретический материал (см. *Приложение 1*) с описанием видов коммуникативных барьеров. После изучения теории, студенты в своих микрогруппах моделируют ситуацию определенного вида коммуникативного барьера, название которого сообщает преподаватель. Позже представителям микрогрупп поочередно необходимо продемонстрировать ее перед одногруппниками, чтобы те поняли, о каком барьере идет речь. После этого, все обучающиеся письменно составляют возможные эффективные пути преодоления представленных коммуникативных барьеров.

Глава 2. Методика выполнения практической работы № 2:

«Формирование навыков эффективного поведения в команде»

Практическая работа № 2 проводится после изучения *Темы 3. Интерактивная функция общения* и для ее выполнения необходимо знать следующие понятия:

- интеракция,

- корпоративное поведение,
- стратегия и тактика взаимодействия.

Время выполнения: 2 часа

Цель: формирование навыков эффективного группового взаимодействия в команде.

Место проведения: аудитория

Характер работы: репродуктивный, частично-поисковый.

Форма организации учебной деятельности студентов: групповая

Оборудование (аппаратура, материалы и др.): раздаточный материал с заданием к практической работе.

Задание: отработать навыки эффективного общения.

Ход работы:

Обучающиеся принимают участие в тренинге групповой сплоченности, выполняя упражнения по формированию навыков эффективного общения. Программа тренинга представлена в *Приложении 2*.

Глава 3. Методика выполнения практической работы № 3:

«Сенсорные каналы, их диагностика и использование в общении»

Практическая работа № 3 проводится после изучения *Темы 4. Перцептивная функция общения* и для ее выполнения необходимо знать следующие понятия:

- социальная перцепция,
- аттракция,
- идентификация,
- рефлексия,
- эмпатия.

Время выполнения: 2 часа

Цель: изучить роль сенсорных каналов в процессе общения.

Место проведения: аудитория

Характер работы: репродуктивный, частично-поисковый.

Форма организации учебной деятельности студентов: индивидуальная, групповая.

Оборудование (аппаратура, материалы и др.): раздаточный материал с заданием к практической работе.

Задание 1. Обучающимся необходимо определить ведущую репрезентативную систему, используя материалы *Приложения 3*.

Задание 3. Студенты формулируют просьбу для аудиала, визуала, кинестетика, логика, используя лексические особенности соответствующей репрезентативной системы восприятия.

Задание 2. Обучающиеся письменно отвечают на контрольные вопросы (см. Приложение 3).

Глава 4. Методика выполнения практической работы № 4: «Самопрезентация»

Практическая работа № 4 проводится после изучения *Темы 4. Перцептивная функция общения* и для ее выполнения необходимо знать следующие понятия:

- имидж личности,
- самопрезентация,
- аттракция,
- рефлексия,
- эмпатия.

Время выполнения: 2 часа

Цель: формирование навыков эффективной самопрезентации.

Место проведения: аудитория

Характер работы: репродуктивный, частично-поисковый.

Форма организации учебной деятельности студентов: групповая

Оборудование (аппаратура, материалы и др.): раздаточный материал с заданием к практической работе.

Задание: отработать навык эффективной самопрезентации в общении.

Ход работы: обучающиеся принимают участие в коммуникативном тренинге, выполняя упражнения по формированию навыков эффективной самопрезентации. Программа тренинга представлена в *Приложении 4*.

Глава 5. Методика выполнения практической работы № 5: «Формирование навыков эффективного слушания»

Практическая работа № 5 проводится после изучения *Темы 5. Средства общения* и для ее выполнения необходимо знать следующие понятия:

- вербальная коммуникация,
- невербальная коммуникация,
- средства общения,

- техники эффективного слушания.

Время выполнения: 2 часа.

Цель: способствовать формированию и развитию навыков эффективного слушания.

Место проведения: аудитория

Характер работы: репродуктивный, частично-поисковый.

Форма организации учебной деятельности студентов: индивидуальная, групповая

Оборудование (аппаратура, материалы и др.): раздаточный материал с заданием к практической работе.

Ход работы:

Глава 6. Методика выполнения практической работы № 6:

«Способы управления конфликтами»

Практическая работа № 6 проводится после изучения *Темы 7. Понятие конфликта, его виды. Способы управления и разрешения конфликтов* и для ее выполнения необходимо знать следующие понятия:

- эскалация конфликта,
- конфликтоген,
- стратегии поведения в конфликте.

Время выполнения: 2 часа.

Цель: формирование умений управления конфликтами, развитие эффективной стратегии поведения в конфликте.

Место проведения: аудитория

Характер работы: репродуктивный, частично-поисковый.

Форма организации учебной деятельности студентов: индивидуальная, групповая.

Оборудование (аппаратура, материалы и др.): раздаточный материал с заданием к практической работе.

Задание 1: Письменно составить примеры конфликтов: служебного и бытового. Используя материалы лекции, проанализировать структуру конфликтов, выделяя в составленных примерах:

- объект конфликта,
- субъектов конфликта,
- конфликтную ситуацию,
- инцидент.

Задание 2. Обучающимся необходимо разделиться на 5 подгрупп. Для каждой подгруппы случайным образом определяется одна из стратегий поведения в конфликте по К.Томасу

(уступка, избегание, соперничество, сотрудничество, компромисс). В соответствии с которой обучающиеся, взаимодействуя друг с другом, представляют модель служебного конфликта, где показывают особенности поведения человека, придерживающегося данной стратегии. Остальные обучающиеся, анализируя смоделированную ситуацию, определяют название показанной стратегии поведения в конфликте. Затем, после просмотра каждой миниатюры коллективно обсуждают и записывают эффективные пути выхода из представленного конфликта.

Глава 7. Методика выполнения практической работы № 7:

«Формирование навыков ведения переговоров»

Практическая работа № 7 проводится после изучения **Темы 7. Понятие конфликта, его виды. Способы управления и разрешения конфликтов** и для ее выполнения необходимо знать следующие понятия:

- эффективное управление,
- профессиональная карьера,
- совладающее поведение.

Время выполнения: 2 часа.

Цель: формирование навыков ведения переговоров.

Место проведения: аудитория

Характер работы: репродуктивный, частично-поисковый.

Форма организации учебной деятельности студентов: индивидуальная, групповая.

Оборудование (аппаратура, материалы и др.): раздаточный материал с заданием к практической работе.

Ход работы: Обучающиеся в своих подгруппах придумывают ситуацию переговоров специалиста с гражданином (гражданами), которая должна состояться с целью разрешения конфликта. Далее придуманная ситуация передается участникам другой подгруппы, которые должны предложить наиболее эффективную в указанных условиях стратегию ведения переговоров.

После чего следует презентация подгруппами своей работы: инсценировка и аргументация выбранной стратегии.

Методические указания по оформлению практических работ.

- 1) Записать номер практической работы, тему и цель работы.
- 2) При выполнении практических работ необходимо пользоваться материалами лекций, методических рекомендаций.
- 3) Оформление практической работы производится в письменной форме в тетради для практических работ.
- 4) Все выполненные задания должны быть представлены преподавателю для проверки.
- 5) Студенты, не представившие все практические работы, не допускаются к зачету.

Литература.

№	Автор	Название	Издательство	Гриф издания	Год издания	Наличие на электронных носителях
1	2	3	4	5	6	7
3.2.1 Основная литература						
3.2.1.1	Н. И. Леонов	Психология общения : учеб. пособие для СПО	Юрайт	УМО СПО	2019	ЭБС Издательства Юрайт https://bibli-online.ru/viewer/psihologiya-obscheniya-430170#page/1
3.2.1.2	Л. И. Чернышова	Психология общения: этика, культура и этикет делового общения : учеб. пособие для СПО	Юрайт	УМО СПО	2019	ЭБС Издательства Юрайт https://bibli-online.ru/viewer/psihologiya-obscheniya-etika-kultura-i-etiket-delovogo-obscheniya-430797#page/1
3.2.2 Дополнительная литература						
3.2.2.1	Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова	Психология общения : учебник и практикум для СПО	Юрайт	УМО СПО	2019	ЭБС Издательства Юрайт https://bibli-online.ru/viewer/psihologiya-obscheniya-433403#page/1
3.2.2.2	Г. Р. Чернова	Социальная психология : учебник для СПО	Юрайт	УМО СПО	2019	ЭБС Издательства Юрайт https://bibli-online.ru/viewer/socialnaya-psihologiya-429995#page/1
3.2.3 Периодические издания						
3.2.3.1	Журнал	«Мир психологии»	Московский психолого-социальный		2017-2018	ЭБС https://elibrary.ru/content

			университет			ts.asp?titleid=8861
3.2.3.2	Журнал	«Вопросы психологии»	ООО «Вопросы психологии»		2017-2018	ЭБС https://elibrary.ru/contents.asp?titleid=7712

Интернет-ресурсы

- Научно-техническая библиотека Донского государственного технического университета

<http://ntb.donstu.ru>

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1.

Коммуникативные барьеры – это психологические препятствия, возникающие на пути передачи адекватной информации. Современными психологами выделяются разные типы коммуникативных барьеров. Наиболее распространенные: барьеры непонимания, барьеры социокультурных различий, барьеры отношений.

Барьеры непонимания. Б.Ф. Поршнев (1966) выделяет четыре уровня непонимания: фонетический, семантический, стилистический и логический.

Фонетический барьер возникает в связи с различными знаковыми средствами передачи информации. Фонетическое непонимание имеет диапазон от незначительного (например, в произнесении некоторых слов) до полного и может иметь различные источники. Неполное непонимание будет не только тогда, когда говорят непонятно, но и когда говорят быстро, невнятно, с акцентом, когда используют незнакомые или несоответствующие контексту жесты или жестикуляция слишком активная и быстрая.

Семантический барьер возникает, когда люди по каким-то причинам не понимают смысла сказанного, чаще всего, когда люди являются носителями различных субкультур внутри господствующей культуры. Субкультуры отличаются по своим обычаям, нормам и ценностям; имеют свой, отличный от других специфический язык, жаргон.

Жаргон – техническая терминология или характерные идиомы, употребляемые в специальной деятельности или узкими группами.

Сленг – неофициальный нестандартный словарь.

Когда плохо знаешь культуру, обычаи другой страны, нужно быть очень внимательным и осторожным, чтобы не попасть в неприятную ситуацию. Например, в Индии можно польстить женщине, если сравнить её с коровой, а попробуйте в России сравнить женщину с коровой... Хороший комплимент японке – сравнение со змеей, татарке и башкирке – с пивкой и т. д.

Стилистический барьер определяется разностью стиля подачи информации, т. е. разными приемами использования средств языка для выражения мыслей. Можно говорить об экспрессивном и логическом стилях. Экспрессивный стиль характеризуется эмоциональностью, экзальтированностью, жестикуляцией, богатыми голосовыми вариациями и восторженными оценками. Логический стиль проявляется в последовательности, доказательности, подборе фактов, обстоятельности выражений и точной терминологии. Стили определяются обычно функциональной асимметрией головного мозга человека как особым феноменом специфичности левого и правого полушарий по отношению к различным психическим функциям.

Логический барьер возникает при несогласии коммуникаторов по поводу приводимых доводов. Он неизбежен, если взаимодействующие стороны имеют разные представления о существенных основаниях суждения. То, что значимо для одного, может быть совершенно неважным для другого.

Барьеры социокультурных различий. Выделяют социальные, политические, религиозные, профессиональные и др. Могут зависеть от несовпадения общего культурного уровня развития субъектов взаимодействия.

Социальные барьеры определяются принадлежностью субъектов взаимодействия к разным социальным слоям общества.

Политические барьеры возникают при разной идеологии и разных представлениях о структуре и смысле власти.

Религиозные определяются тем, насколько толерантной (терпимой) является сама религия по отношению к представителям другой веры.

Барьеры отношений возникают, когда во взаимодействие вмешиваются негативные чувства и эмоции. Можно выделить барьеры страха, отвращения, безразличия и др.

Программа тренинга групповой сплоченности.

Тренинг на сплочение

Цель тренинга: сплочение группы и построение эффективного командного взаимодействия.

«Сплочение – это возможность для команды стать единым целым для достижений конкретных целей и задач. У Вас есть общие цели – обучение в этом колледже, получение хорошего образования, отличного диплома! И для того, чтобы более эффективно добиваться этих целей, все Вы нуждаетесь в поддержке, и Вы можете ее получить именно в своей группе! Ведь только сплоченный коллектив добивается многих вершин и побед!»

Задачи тренинга:

1. формирование благоприятного психологического климата в группе;
2. нахождение сходств у участников группы для улучшения взаимодействия между ними;
3. первоначальная диагностика психологической атмосферы в группе;
4. осознание каждым участником своей роли, функций в группе;
5. развитие умения работать в команде;
6. сплочение группы.

1. Упражнение «Смысл моего имени»

Цель: дать возможность участникам подчеркнуть свою индивидуальность.

Время: 5 минут.

Ресурсы: нарезанные листочки бумаги, фломастеры, булавки.

Ход упражнения: Ведущий предлагает познакомиться и совершить это следующим образом: всем участникам группы необходимо сделать визитные карточки со своим тренинговым именем. Каждый вправе взять себе любое имя, которым он хочет, чтобы его называли в группе: свое настоящее, игровое, имя литературного героя, имя-образ. Затем, когда визитки готовы, всем по очереди предлагается назвать свое имя, а потом рассказать историю его происхождения.

2. «Правила группы»

Время: 2 минуты.

Ресурсы: ватман с уже написанными правилами.

- Проявлять активность.
- Слушать друг друга, не перебивая.
- Говорить только от своего лица.
- Если информация адресована кому-то конкретно, то обращаться напрямую к этому человеку, а не говорить о нем в третьем лице
- Не распространять и не обсуждать за пределами тренинга то, что происходит на занятиях
- Избегать критики при выполнении упражнений, если возникает потребность что-то покритиковать — дождаться обсуждения
- В случае нежелания выполнять какое-либо упражнение участник имеет право отказаться, не объясняя причину этого, но он должен публично заявить о своем отказе.

3. Австралийский дождь!

Цель: обеспечить психологическую разгрузку участников.

Время проведения: 5 мин.

Ход упражнения

Участники встают в круг. Инструкция: Знаете ли вы что такое австралийский дождь? Нет? Тогда давайте вместе послушаем, какой он. Сейчас по кругу цепочкой вы

будете передавать мои движения. Как только они вернуться ко мне, я передам следующие. Следите внимательно!

- В Австралии поднялся ветер. (Ведущий трет ладони).
- Начинает капать дождь. (Клацание пальцами).
- Дождь усиливается. (Поочередные хлопки ладонями по груди).
- Начинается настоящий ливень. (Хлопки по бедрам).
- А вот и град – настоящая буря. (Топот ногами).
- Но что это? Буря стихает. (Хлопки по бедрам).
- Дождь утихает. (Хлопки ладонями по груди).
- Редкие капли падают на землю. (Клацание пальцами).
- Тихий шелест ветра. (Потираание ладоней).
- Солнце! (Руки вверх).

Вопросы для обсуждения:

1. Легко ли вам было выполнять это упражнение?
2. Не запутывались ли вы в ходе выполнения заданий?
3. Ваши впечатления по проведенному упражнению?

4. Упражнение «Веселый счет»

Цель: снятие внутреннего напряжения участников, сплочение группы путем совместного и одновременного выполнения упражнения.

Ход упражнения: Ведущий называет какое-либо число, не превышающее количество человек в группе. Названное количество участников встает. В выполнении упражнения необходимо добиться синхронности, участники не должны совещаться.

Психологический смысл упражнения: упражнение позволяет участникам почувствовать другого, понять его мысли с целью более эффективного выполнения задания.

Обсуждение: почему сначала не получалось выполнить задание? Что помогло в выполнении задания?

5. Упражнение «Кто быстрее?»

Цель: сплочение коллектива.

Время: 10 минут.

Ход упражнения: Группа должна быстро, без слов, построить, используя всех игроков команды, следующие фигуры:

- квадрат;
- треугольник;
- ромб;
- букву;
- птичий косяк.

Психологический смысл упражнения: координация совместных действий, распределение ролей в группе.

Обсуждение: Трудно было выполнять задание? Что помогло при его выполнении?

6. Упражнение «Дом»

Цель: осознание своей роли в группе, стиля поведения.

Время: 15 минут.

Ресурсы: карточки с изображением животных.

Ход упражнения: участники делятся на 2 команды. Ведущий дает инструкцию: «Каждая команда должна стать полноценным домом! Каждый человек должен выбрать, кем он будет в этом доме – дверью, стеной, а может быть обоями или предметом мебели, цветком или телевизором? Выбор за Вами! Но не забывайте, что Вы должны быть полноценным и функциональным домом! Постройте свой дом! Можно общаться между собой».

Психологический смысл упражнения: Участники задумываются над тем, какую функцию они выполняют в этом коллективе, осознают, что все они нужны в своем «доме», что способствует сплочению.

Обсуждение: Как проходило обсуждение в командах? Сразу ли Вы смогли определить свою роль в «доме»? Почему Вы выбрали именно эту роль? Я думаю, Вы все поняли, что каждая часть Вашего «дома» важна и нужна в нем, каждая несет свою определенную функцию, без которой дом не может быть полноценным!

7. Упражнение «Говорящие руки»

Цель: эмоционально-психологическое сближение участников.

Время: 5-7 минут.

Ход упражнения: Участники образуют два круга: внутренний и внешний, стоя лицом друг к другу. Ведущий дает команды, которые участники выполняют молча в образовавшейся паре. После этого по команде ведущего внешний круг двигается вправо на шаг.

Варианты инструкций образующимся парам:

1. Поздороваться с помощью рук.
2. Побороться руками.
3. Помириться руками.
4. Выразить поддержку с помощью рук.
5. Пожалеть руками.
6. Выразить радость.
7. Пожелать удачи.
8. Попрошаться руками.

Психологический смысл упражнения: происходит эмоционально-психологическое сближение участников за счет телесного контакта. Между ними улучшается взаимопонимание, развивается навык невербального общения.

Обсуждение: Что было легко, что сложно? Кому было сложно молча передавать информацию? Кому легко? Обращали ли внимание на информацию от партнера или больше думали, как передать информацию самим? Как Вы думаете, на что было направлено это упражнение?

8. Упражнение «Подарок»

Цель: положительное завершение тренинга, рефлексия.

Время: 3-5 минут.

Описание упражнения: Ведущий: «Давайте подумаем, что мы могли бы подарить Вашей группе, чтобы взаимодействие в ней стало еще эффективнее, а отношения в ней – более сплоченными? Давайте скажем, что каждый из нас дарит группе. Я, например, дарю вам оптимизм и взаимное доверие». Далее каждый из участников высказывается, что он хотел бы подарить группе. «Давайте наградим себя за успешное плавание аплодисментами!»

Психологический смысл упражнения: Ритуал, позволяющий завершить тренинг красиво и на положительной эмоциональной ноте.

Обсуждение: «Наш тренинг подошел к завершению. Хочу спросить у Вас, что нового вы сегодня узнали? Что полезного вынесли для себя, для группы?»

Ну вот, все подарки подарены, игры пройдены, слова сказаны. Вы все были активны, слаженно работали в команде. Не забывайте, что Вы – единое целое, каждый из Вас – важная и необходимая, уникальная часть этого целого! Вместе Вы – сила! Спасибо всем за участие!»

Тест «Ведущая репрезентативная система»

У каждого человека есть своя ведущая репрезентативная система, с помощью которой он получает наибольшее количество информации, ориентируется в окружающем мире, проявляет свое отношение к происходящему в мыслях, словах, чувствах, поступках. Выделяют визуальную, аудиальную и кинестетическую, полимодальную («компьютерную») репрезентативные системы, определяющие тип человека. Общение происходит успешно, если собеседники могут согласовать свои репрезентативные системы, вести общение на «одном языке». Этот тест позволяет более четко определить, какая репрезентативная система является для вас ведущей.

Инструкция: Для каждого из утверждений поставьте определенный ранг, например, цифру - ранг 1 перед предложением, которое вы считаете, лучше всего описывает вас (больше всего вам подходит), затем ранг 2 - перед предложением, которое подходит вам более всего после первого, и так до четырех.

Вопрос	1	2	3	...	12
I	2	1	4
II	1	2	3
III	3	3	2
IV	4	4	1

Опросник

- Я скорее всего скажу:
 - I - важные решения - это дело чувств;
 - II - важные решения зависят от моего настроения;
 - III - важные решения зависят от моей точки зрения;
 - IV - важные решения - это дело логики и ума.
- Тот скорее окажет влияние на меня
 - I - у кого приятный голос;
 - II - кто хорошо выглядит;
 - III - кто говорит разумные мысли;
 - IV - кто оставляет у меня хорошие чувства.
- Если я хочу узнать, как вы поживаете
 - I - я посмотрю на вашу внешность;
 - II - я проверю, что вы чувствуете;
 - III - я прислушиваюсь к звукам вашего голоса;
 - IV - я обращаю внимание на то, что вы говорите.
- Для меня легко
 - I - модулировать полноту звуков в стереосистеме;
 - II - сделать выводы по поводу значимых проблем в интересующем меня вопросе;
 - III - выбрать суперкомфортабельную мебель;
 - IV - найти богатые комбинации красок.
- I - Мне очень легко понять смысл новых фактов и данных;
 - II - Мои уши всегда настроены на звуки в окружающей действительности;
 - III - Я хорошо чувствую одежду, облегчающую мое тело;
 - IV - Когда я смотрю на комнату, я описываю ее в ярких красках.
- Если люди хотят узнать, как я поживаю
 - I - им следует узнать о моих чувствах;
 - II - им следует посмотреть, как я одет;
 - III - им следует послушать, что я говорю;
 - IV - им следует прислушаться к интонациям моего голоса.

7. Я предпочитаю:

I - услышать факты, о которых вы знаете;

II - увидеть картины, которые вы нарисовали;

III - узнать о ваших чувствах;

IV - послушать интонации вашего голоса, звуки происходящих событий.

8. I - Когда я вижу что-то, я верю этому;

II - Когда я слышу факты, я верю им;

III - Я верю, когда чувствую что-то;

IV - В зависимости от того, что я слышу, я верю этому или нет.

9. I - Обычно я хорошо чувствую настроения своей семьи;

II - Я могу нарисовать лица, одежду, маленькие видимые детали, касающиеся моей семьи;

III - Я знаю, что именно думают члены моей семьи по поводу наиболее важных вопросов;

IV - Я хорошо различаю интонацию голосов членов моей семьи.

10. I - Я учусь понимать какие-то вещи;

II - Я учусь делать какие-то вещи;

III - Я учусь слушать новое;

IV - Я учусь видеть новые возможности.

11. Когда я думаю о принятии важного решения, я скорее

I - приду к выводу, что важные решения принимаются с помощью чувств;

II - в зависимости от моего настроения;

III - приму те, которые я вижу наиболее отчетливо;

IV - приму их с помощью логики и разума.

12. I - Мне легко вспомнить, как звучит голос моего друга

II - Мне легко вспомнить, как выглядит мой друг;

III - Хорошая мысль - вспомнить, что говорил мой друг;

IV - Мне легко вспомнить, как я чувствую своего друга.

Обработка результатов и интерпретация

1-й шаг – сравните ваши предпочтения с табличными данными:

Вопрос	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Ответ												
I	К	А	В	А	Д	К	Д	В	К	Д	К	А
II	А	В	К	Д	А	В	В	Д	В	К	А	В
III	В	Д	А	К	К	Д	К	К	Д	А	В	Д
IV	Д	К	Д	В	В	А	А	А	А	В	Д	К

А - аудиальная репрезентативная система;

В - визуальная репрезентативная система;

К - кинестетическая репрезентативная система;

Д - «думающий, анализирующий, логический, компьютерный тип».

2-й шаг – определите вашу ведущую репрезентативную систему:

Репрезентативная система Вопросы/ранги ответов	В	К	А	Д
1	3	2	1	4
2	12	3	1	4
3	3	1	2	4

...
12				
Всего (сумма):			14	26
Итого: ведущая репрезентативная система			ведущая	малозначимая

Репрезентативная система, которая наберет наименьшую сумму рангов, будет являться наиболее важной, ведущей системой для человека. Репрезентативная система, которая наберет наибольшую сумму рангов (часто была на 3-ем, 4-ом месте по значимости) является слабо выраженной и мало значимой для человека.

В соответствии с различиями людей в восприятии окружающего мира выделяют три основные сферы сенсорного опыта - визуальную, аудиальную и кинестетическую. По преобладанию какой-либо из систем выделены определенные типы людей.

Визуальный тип человека представляет всю воспринимаемую информацию в виде ярких картин, зрительных образов, свою речь сопровождают частой жестикულიацией, как бы рисуя в воздухе представляемые образы. В разговоре часто пользуются фразами: «Вот, посмотрите...», «Давайте представим...», «Я ясно вижу, что...», «Решение уже вырисовывается...» В момент вспоминания эти люди смотрят прямо перед собой, вверх, влево вверх или вправо вверх.

Аудиальный тип человека характеризует употребление, в основном, аудиальных слов: «Я слышу, что вы говорите», «Тогда прозвучал звонок», «Мне созвучно это», «Вот послушайте...», «Это звучит так...» и пр. Вспоминания человеку этого типа как бы наговариваются ему его внутренним голосом или он как бы слышит речь, слова другого. При вспоминании взор обращен вправо, влево или влево вниз.

Кинестетический тип человека хорошо запоминает ощущения, движения. При вспоминании он как бы сначала воссоздает, повторяет движения и ощущения тела. Вспоминая, он смотрят вниз или вправо вниз. В разговоре, в основном, использует кинестетические слова: «взять, схватить, ощутить, тяжелый», «Я чувствую, что...», «Мне тяжело», «Не могу ухватить мысль...» и т.п.

Каждый человек владеет всеми видами вспоминания, но одна из трех систем представления информации сознанию обычно развита лучше других. При вспоминании образов из менее развитой системы человек обычно опирается на ведущую, более развитую. При лучшей работе зрительного (визуального) представления звук шума моря воссоздается при помощи формирования зрительного образа морского берега, т.е. развитая система становится поисковой. При запоминании важной информации человек вначале переводит ее в ведущую систему, а затем во все остальные.

Ведущая сенсорная система человека влияет на совместимость и эффективность его общения с другими людьми. Определить ведущую сенсорную систему другого человека можно, обращая внимание на слова, обозначающие процессы (глаголы, наречия и прилагательные), которые он использует, чтобы описать свой внутренний опыт. Для установления хорошего контакта с другим человеком, надо использовать те же самые процессуальные слова, что и он. Для установления дистанции, возможно намеренное употребление слов из другой системы представлений, отличной от системы собеседника. В жизни непонимание между людьми нередко зависит от несовпадения их ведущих сенсорных систем. Кинестетику и визуалисту трудно понять друг друга, так для первого важен физический комфорт, а для второго – внешний порядок.

Ярко выраженные визуалисты, кинестетики, аудиалисты имеют свои специфические особенности в поведении, типе тела и движениях, в речи, дыхании и пр.

(См. Таблицу 1). Полиmodalный «компьютерный тип» может получиться из кинестетика для абстрагирования от неприятных чувств.

Таблица 1. *Внешние особенности людей по типам сенсорного восприятия*

Тип Признаки	Визуальный тип	Кинестетический тип	Аудиальный тип	Компьютерный тип (полиmodalный)
Употребляемые Слова	смотреть, наблюдать, яркий, любуюсь	чувствовать, ощущать, теплый, обожаю	звучать, слышать, тон, громкий	понимать, знать, представлять, интересно, логично
Поза	голова вверх, спина прямая	спина согнута, голова опущена	голова склонена набок	прямая поза, руки скрещены
Движения	напряженные	раскрепощенные	Средние	ригидные
Губы	тонкие, напряженные	полные, расслабленные	варьируют	тонкие, напряженные
Дыхание	неглубокое, верхом легких	глубокое дыхание, низ живота	ровное дыхание всей грудью	неглубокое
Речь	быстрая, громкая речь, высокий тон	медленная, негромкая речь, низкий грудной голос	мелодичный голос, выразительная речь	монотонный голос
Взгляд	поверх других	вниз, ниже других	часто в одну сторону и вниз	через головы других
Правила слушания	«Я должен видеть для того, чтобы слышать» (на дистанции)	приблизиться поближе	«Не смотреть, чтобы слышать»	никакого контакта глаз
Движения глаз	вверх влево, вверх вправо	вниз вправо, иногда вниз	влево, вправо, голова вниз наклонена	в сторону влево, голова вверх поднята

Контрольные вопросы.

1. Для какой репрезентативной системы восприятия характерны слова: слышать, стук, смех, громкий, шелестящий, мелодичный?
2. Для какой репрезентативной системы восприятия характерны слова: смотреть, алеет, взгляд, красный, светлый, зоркий?
3. Для какой репрезентативной системы восприятия характерны слова: чувствовать, холод, шероховатый, гранитный, жаркий?
4. Для какой репрезентативной системы восприятия характерны слова: думать, рассуждать, анализ, логичный, рациональный?
5. С какой репрезентативной системой восприятия человек предпочитает короткую дистанцию в общении?
6. Какие системы имеют общие поведенческие проявления?

Программа тренинга «Самопрезентация»

Цель тренинга:

- освоить навыки самопрезентации, а также выявить причины возникновения неуверенности при самопрезентации.

Задачи:

- освоение навыков успешной самопрезентации;
- формирования позитивного имиджа в сфере общения;
- развитие уверенности в себе;
- осмысление основных барьеров осуществления публичного и социального взаимодействия.

Участники: обучающиеся, молодые специалисты, все, кому интересна самопрезентация.

Время проведения: 7 часов.

Структура тренинга самопрезентации включает в себя три блока: введение, основная часть и заключение, в каждом из которых есть теоретическая и практическая части.

Введение

Самопрезентация тренера.

Цель: снять отчуждение между группой и тренером.

Время выполнения: 2 минуты.

Введение правил взаимодействия в группе, обсуждение формы обращения друг к другу

Цель: определить правила для эффективной работы в группе.

Время выполнения: 5 минут.

Процедура проведения: Участники называют те правила, которые необходимо выполнять для успешной работы на тренинге.

Упражнение «Всё, кроме имени».

Цель: знакомство, запоминание имени участников.

Время выполнения: 15 минут.

Процедура проведения: участники знакомятся в парах (2-3 минуты), после чего каждый представляет своего соседа остальным. Имя он называет реальное, а всё остальное выдумывает сам, чтобы это имя запомнилось.

Групповая работа

Цель: сплотить на совместную работу, выявить ожидания от тренинга

Время выполнения: 20 минут.

Процедура проведения: Участники отвечают на вопросы:

- Что такое самопрезентация?
- Зачем используем самопрезентацию?
- Когда используем самопрезентацию?
- Зачем мне нужны навыки самопрезентации?

Мини-лекция «О самопрезентации и ее месте в жизни»

Цель: обобщение всей информации, подготовка группы к следующему этапу работы.

Время выполнения: 5 минут.

Самопрезентация – инструмент, используя который каждый человек сможет добиться значительных успехов. Самопрезентация иногда рассматривается как процесс управления образами другого человека, процесс управления его восприятием через привлечение внимания, а так же как правила делового общения.

Самопрезентация есть средство формирования образа «Я». Она, как бы, исходит из социальных стандартов, которые формируются в обществе. Это разграничение реального и идеального образа, создание модели поведения, которая на данный момент соответствует исполняемой роли, имиджу, социально приемлемой модели.

Можно выделить ряд ключевых мотивов, лежащих в основе процесса самопрезентации:

- поддержание чувства собственной уникальности;

- демонстрация своей принадлежности к определенной среде;
- утверждение желательной «Я-концепции» и укрепление самооценки;
- получение социальной, материальной выгоды;
- повышение привлекательности, получение одобрения и уважения;
- сохранение и увеличение власти, влияния.

Большинство исследователей ведущим мотивом самопрезентации считают потребность в получении социального одобрения. Интерес к теме самопрезентации в основном связан с изменением ценностного уровня общества. Стало востребовано следовать определенному имиджу, чтобы быть успешным. Успешность предполагает лидерство в обществе. Чтобы быть таковым, нужно уметь произвести первое впечатление, уметь войти в доверие, уметь показать себя с лучшей стороны. Сейчас навыки самопрезентации востребованы в бизнес среде. Эта среда ориентирована на выбор лучших.

Самопрезентация складывается из трех составляющих:

- тот, кто самопрезентуется;
- тот, кому самопрезентуются;
- то, что самопрезентуется.

Эти три составляющих объединяет цель, которую хочет достичь субъект самопрезентации. Второй участник часто воспринимается как объект, на которого можно оказывать воздействие. Дополнительным фактором может выступать окружающая среда, которая задает правила коммуникации.

Освоение навыков самопрезентации – это путь к саморазвитию. Свой стиль самопрезентации — это тот ключ, который позволит получить человеческое признание. Совершенствуя свой стиль общения, установления контакта, проявляющийся в осанке, мимике и жестах, манере говорить, человек создаст свой уникальный имидж. А он позволит каждому добиваться поставленных целей.

Основная часть

Упражнение «Взаимные презентации»

Цель: знакомство участников, разогревающее упражнение для задания динамики тренинга.

Время выполнения: 45 минут.

Инструкция: Сейчас мы разобьёмся на пары. Дается 10 минут на то, чтобы вы рассказали друг другу о себе как можно подробнее – ведь вам предстоит представлять своего партнёра группе. Постарайтесь получить как можно больше разносторонней информации о своём партнёре.

Процедура проведения: После этого организуется работа в парах – участникам предоставляется возможность самим выбрать себе партнёра.

Вопросы для обсуждения после завершения: Удалось ли твоему партнёру верно изложить сведения о тебе? Какие чувства и мысли возникали в момент презентации? Оцени успешность твоей презентации.

Упражнение «Рукопожатие»

Цель: отработка навыка установления контакта.

Время проведения: 15 минут.

Процедура проведения: участникам предлагается в течении 2 минут пожать как можно большему количеству человек руки.

Вопросы для обсуждения после завершения: Как чувствовали себя участники, когда им пожимали руку? Насколько успешен был контакт? Что помогало, что мешало при установлении контакта таким образом?

Упражнение «Сказочная самопрезентация»

Цель: показать участникам, что, используя навыки самопрезентации и абстрагируясь от своих собственных моделей поведения, можно быть очень успешным в самопрезентации.

Время проведения: 40 минут.

Материалы: карточки с названием сказочного персонажа.

Процедура проведения: каждый участник получивший бумажку с персонажем, должен устроить самопрезентацию от имени этого персонажа, выбрав при этом должность, на которую персонаж претендует. Время подготовки – 5 минут. Остальные участники из хода самопрезентации должны были угадать, что же это за персонаж.

Вопросы для обсуждения после завершения: Легко ли было выбирать должности и службы для персонажей? Легко ли было их представлять?

Упражнение «Карусель».

Цель: освоение умений адекватной коммуникации, отработка эффективных средств общения.

Время проведения: 30 минут.

Процедура проведения: Группа делится пополам, образуя два круга: внешний и внутренний. Участники внешнего круга движутся по часовой стрелке, а внутреннего – против часовой стрелки. По сигналу руководителя участники останавливаются и поворачиваются лицом к соответствующему партнеру в другом круге. Во внутреннем круге участники играют роли продавцов, старающихся что-то продать предполагаемым покупателям из внешнего круга. Далее движение продолжается. Через три минуты участники прекращают игру и делятся впечатлениями.

Вопросы для обсуждения после завершения: Какие чувства испытывали участники когда выступали в роли продавца и покупателя? Насколько убедительными были продавцы? Что мешало успешной продаже?

После проведения упражнения объявляется перерыв.

Игра «Поменяйтесь местами»

Цель: Разминка, создание условий для того, чтобы лучше узнать друг друга, понять, как много общего, повысить заинтересованность участников друг другом.

Время проведения: 15 минут.

Процедура проведения: Участники сидят на стульях в кругу. Ведущий выходит на середину круга и говорит фразу: «Поменяйтесь местами те, кто... (умеет жарить яичницу)». В конце называется какой-либо признак или умение. Задача тех, кто обладает данным умением или признаком поменяться местами. Задача ведущего - успеть сесть на любое освободившееся место. Тот, кто не успел сесть, становится новым ведущим.

Вопросы для обсуждения после завершения: что нового узнали об участниках?

Упражнение «Комплимент».

Цель: улучшение атмосферы и сокращение дистанции в общении.

Время выполнения: 5 минут.

Материалы: мяч.

Процедура проведения: ведущий бросает мяч участнику, предварительно назвав его по имени, и говорит комплимент. Поймавший мячик, благодарит за комплимент словом «спасибо», глядя в глаза ведущему. Затем бросает мяч другому.

Упражнение «Двойник»

Цель: задуматься, что в каждом из нас есть неповторимого, оригинального, каким уникальным жизненным опытом и внутренними психологическими ресурсами мы обладаем.

Время выполнения: 25 минут.

Инструкция: В одном из фильмов Терминатор мог принимать облик другого человека, становиться его двойником. Представьте себе, что он принял ваш облик... Как в таком случае люди смогли бы узнать, кто перед ними – вы или двойник, не пытаясь вас «разобрать на запчасти», а просто побеседовав? Что в вас есть такого уникального, неповторимого, такого, чего ему не удалось бы скопировать? Какие вопросы вам нужно задать, чтобы по ответам было очевидно, что вы – это именно вы, и никто другой. Что в вас невозможно повторить?

Процедура проведения: Участники в течение 5 минут находят свои уникальности, потом делятся впечатлениями.

Упражнение «Лозунг жизни»

Цель: развитие творческого мышления, выявление основных жизненных стратегий.

Время проведения: 40 минут.

Материалы: листы бумаги, ручки.

Инструкция: Составьте список людей, живых ныне или умерших, которые восхищают вас тем, как прожили свою жизнь. Другими словами, к чьей команде вы хотели бы присоединиться? Это могут быть и знаменитые писатели, киногерои, ваши знакомые или родственники. Записывайте наилучшее и единственное слово или предложение, которое точно охарактеризует главное, что совершил этот человек. Фамилия - слово. Затем, когда список будет закончен, посмотрите, что объединяет всех этих людей? Какое ключевое слово или словосочетание? Это именно та цель, которую вы не осознавали или которой не придавали особого значения. Но она - ваша. Вы сами ее выбрали. Теперь следуйте ей. Например, если найденное вами слово - "деньги", "власть" или "милосердие", провозгласите это для себя принципом и применяйте его на практике. Вы можете придумать для себя какой-нибудь лозунг, включающий это слово.

Процедура проведения: Участники в течение 10 минут составляют списки и придумывают лозунг. Затем называют его.

Вопросы для обсуждения после завершения: насколько ваш лозунг имеет отношение к вашей жизни? Что нового вы поняли о себе в результате выполнения этого упражнения?

Групповая работа: Обсуждение, какие собственные ресурсы могут помочь быть успешными в самопрезентации.

Цель: поднять уровень энергии в группе, обсудить дальнейшие шаги по изменению моделей поведения.

Время выполнения: 20 минут.

Упражнение «Экспедиция»

Цель: исследовать стратегии самопрезентации в ситуации оценивания. Способствовать преодолению «страха экзамена», нахождению новых способов убеждения, влияния, раскрытию потенциалов естественности.

Время проведения: 1 час.

Инструкция: Организуется научно-исследовательская экспедиция. Вы все очень хотите в нее попасть: кто-то захочет испытать себя, у кого-то есть профессиональный интерес, кто-то движим любопытством исследователя, а кому-то хочется просто заработать деньги. Не важно, какова ваша мотивация – главное, что она очень велика. Для того, чтобы быть зачисленным в отряд, надо пройти собеседование. Решение о зачислении в экспедицию принимает директор. Им буду я. Как только первый участник будет принят, он получает право голоса. Таким образом, решение о принятии последнего участника будут принимать все. Обязательное условие – если вас не приняли с первого раза, вы повторяете свою попытку вплоть до удачной.

Процедура проведения: Работа в кругу. По ходу сюжета участники будут пересаживаться на сторону, где сидит тренер. Тренер и участники садятся напротив друг друга. Посередине ставится стул. На него садится тот, кто готов начать игру. Если собеседование проходит удачно, то участник садится на сторону тренера. Если нет - возвращается на место. В ходе беседы задаются вопросы:

- В качестве кого вы хотите себя предложить?
- Что вы умеете делать?
- Зачем вы хотите попасть в экспедицию?
- Какими чертами характера вы обладаете? И т. д.

Важно, чтобы беседа помогла выявить деловые и личностные качества претендента. После каждого собеседования проводится голосование «за» и «против» и даются пояснения. Эти пояснения могут носить рациональный характер: «Такой специалист нам нужен», или быть эмоциональными: «Мне не понравилась его самонадеянность». Эти пояснения не обсуждаются, не оспариваются, они просто звучат, как «мысли вслух».

Вопросы для обсуждения после завершения: Как я оцениваю свою презентацию? В чем её сильные и слабые стороны? Что я чувствовал в процессе упражнения, и как мне удалось справиться со своими переживаниями? В чем была суть моего предложения, и какое это имеет отношение к моей жизни? Сумел ли я абстрагироваться от реальности и позволить себе играть? Как это отражается на моей жизни?

Заключение

Упражнение «Вспомнить первое впечатление»

Цель: вспомнить первое впечатление об участниках группы

Время выполнения: 20 минут.

Процедура проведения: участникам предлагается вспомнить тот момент, когда они впервые увидели своего соседа слева, вспомнить первое впечатление, которое возникло в момент первого контакта. Затем участники высказывают свои первые впечатления.

Вопросы для обсуждения после завершения: изменилось ли первое впечатление в ходе тренинга? Если изменилось, то как?

Групповая работа: Обсуждение результатов тренинга.

Участникам предлагается ответить на вопросы:

- Что бы вы хотели пожелать друг другу?
- Что запомнилось больше всего?
- Что изменилось в вас во время тренинга?
- Что ещё хотели бы изменить?

Анкета обратной связи

Ответьте, пожалуйста на вопросы:

- Что такое самопрезентация? _____
- Зачем самопрезентацию? _____ используем
- Когда самопрезентацию? _____ используем
- Зачем _____ мне _____ нужны _____ навыки самопрезентации? _____

Программа тренинга эффективной коммуникации.

Актуальность тренинга:

Общение всегда было значимым в жизни человека и его личностном развитии.

Проблема общения традиционно находится в центре внимания отечественных социальных психологов в связи с ее значимостью во всех сферах жизнедеятельности человека и социальных групп. Человек без общения не может жить среди людей, развиваться и творить.

В структуре межличностного общения выделяют основное содержание общения, а именно: передачу информации, взаимодействие, познание людьми друг друга. Передача информации рассматривается как коммуникативный аспект общения; взаимодействие как интерактивный аспект общения; понимание и познание людьми друг друга. Поэтому важно уметь общаться, грамотно доносить свои мысли, что бы тебя могли понять.

Цель тренинга: Развитие коммуникативных навыков.

Задачи:

- отработать навыки убеждения
- отработать умение найти аргументы в пользу своей позиции
- развить умение находить подход к людям
- подчеркнуть важность интонаций в процессе коммуникации.
- развитие умения невербального средства общения.
- обучить эффективным способам общения.

Упражнение «Это мое имя» (20 минут)

По кругу каждый по очереди называет свое имя. Затем он сообщает о своем имени что-нибудь.

Например, он может попытаться ответить на такие вопросы:

- Знаю ли я, кто его для меня выбрал?
- Знаю ли я, что означает мое имя?
- Кто еще в семье носил это имя?

Рефлексия (5 минут)

- Легко ли вам было рассказывать о своем имени?
- Если нет, почему?

Упражнение «Семь богатырей» (30 минут)

Одна участница будет играть роль царевны. Кто хочет? Остальные поделитесь на команды по 3-4 участника.

Давайте, для того чтобы потренировать умение убеждать, вспомним и разыграем сказку А.С. Пушкина о мертвой царевне и семи богатырях. В частности, тот эпизод, где семь богатырей, у которых жила царевна, уговаривают ее выйти за одного из них замуж и остаться с ними навсегда. В нашей сказке будет то же самое, но богатыри, прошедшие ряд тренингов и владеющие даром убеждения, смогут лучше, чем сказочные, убедить царевну отказаться от королевича Елисея и остаться в их доме. Каждая мини-группа должна будет подготовить самые заманчивые предложения для того, чтобы уговорить царевну остаться у них, показать ей все преимущества такого конца сказки.

Вам дается 5 минут на подготовку, после чего один посланник от каждой группы выступает, обращаясь к царевне со своими аргументами.

Рефлексия (10 минут)

После выступлений царевна говорит о том, захотелось ли ей остаться у богатырей, какие плюсы и минусы увидела она в выступлениях каждого.

Какие эмоции вы испытывали, выполняя это упражнение?

«Завтрак с героем» (30 минут)

Необходимый материал. Бумага, карандаши.

Представьте себе следующую ситуацию: у каждого из присутствующих есть возможность позавтракать с любым человеком. Это может быть знаменитость настоящего, или историческая фигура прошлого, или обыкновенный человек, который произвел на вас впечатление в какой-то момент его жизни. Каждый должен решить для себя, с кем он хотел бы встретиться, и почему.

Запишите имя своего героя на листе бумаги. Теперь поделитесь на пары, в паре надо решить с кем из двоих героев вы будите встречаться. На дискуссию у вас 2 минуты.

Теперь пары объединяются в четверки, которым, в свою очередь, необходимо выбрать только одного героя. На дискуссию у вас так же 2 минуты.

Теперь четвертки объединяются между собой и в течении 2 минут выбирают одного героя.

А теперь все объединяются, и решаете с кем вы будите завтракать.

Рефлексия: (10 минут)

- Почему остался именно этот герой?
- Легко было уступать и почему вы уступали?

В беседе играет роль настроение. Какие способы поднятия настроение есть, сейчас мы узнаем и за одно подвигаемся.

Упражнение «А я счастлив» (10 минут).

Мы сидим с вами в круге, нам нужно поставить еще один стул.

Начинает тот, у кого свободный стул справа. Он должен пересесть на свободный стул и сказать: «А я счастлив». Следующий, у кого справа оказался пустой стул, пересаживается и говорит: «А я тоже», третий участник говорит: «А я учусь у... (называет имя любого участника)». Тот, чье имя назвали, бежит на пустой стул и называет способ поднятия настроения, затем все по аналогии повторяется сначала. Повторять имена нельзя.

Рефлексия: (5 минут)

Какой из предложенных способов поднятия настроения показался вам наиболее интересным?

Упражнение «Передать одним словом» (20 минут)

Я раздам вам карточки, на которых написаны названия эмоций, а вы, не показывая их другим участникам, скажете слово «Здравствуйте» с интонацией, соответствующей эмоции, написанной на вашей карточке. Остальные отгадывают, какую эмоцию пытался изобразить участник.

Теперь я перемешиваю карточки и еще раз вам раздам их.

Та же задача только теперь читаем короткий стишок «уронили мишку на пол».

Список эмоций.

- Радость.
- Удивление.
- Сожаление.
- Разочарование.
- Подозрительность.
- Грусть.
- Веселье.
- Холодное равнодушие.
- Спокойствие.
- Заинтересованность.
- Уверенность.
- Желание помочь.
- Усталость.
- Волнение.
- Энтузиазм.

Рефлексия: (5 минут)

Насколько легко удавалось угадать эмоцию по интонациям?

В реальной жизни, насколько часто в телефонном разговоре вы по интонации с первых слов понимаете, в каком настроении находится ваш собеседник?

Помимо общения словами, есть не вербальное общение.

Невербальное общение – это все сигналы, символы, жесты, манеры, тембр, мимика то есть неречевая форма общения, взаимопонимания.

Упражнение «Всеобщее внимание» (10 минут)

Всем участники игры выполняют одну и ту же простую задачу любыми средствами, не прибегая к физическим действиям и не разговаривая, нужно привлечь внимание окружающих. Задача усложняется тем, что одновременно ее выполняют все участники.

Рефлексия: (5 минут)

- Кому удалось привлечь к себе внимание других и за счет, каких средств?

Упражнение «Три закона общения» (15 минут)

Группа делится на 2 равные части (земляне и инопланетяне). Земляне выходят за пределы аудитории. Даю оставшимся инопланетянам инструкцию: «На вашу планету прилетел корабль Землян. Их задача любым способом выяснить те правила, по которым вы общаетесь с гостями планеты.

Эти правила таковы:

Землянам мужского пола могут отвечать только особи женского пола вашей планеты, и на все вопросы только «да»

Землянам женского пола на все их вопросы отвечают только инопланетяне мужского пола, и всегда «нет»

Контакты между особями одного пола с разных планет невозможны (отказ демонстрируется невербально, без слов, но выразительно).

Заходят Земляне.

Для Землян инструкция: «Вы прилетаете на планету инопланетян, на которой действуют 3 закона общения. Вы можете, каким угодно способом вступать в контакт с Инопланетянами. Ваша задача – понять эти 3 закона. У вас есть для этого максимум 15 минут, но вы можете остановить игру, если будете готовы дать ответ раньше».

Рефлексия: (10 минут)

- Как вы себя чувствуете?
- Что сейчас происходило?

Вопросы к «землянам»:

- Что помогло группе прийти к решению?
- Что бы вы сделали по другому, если бы вам пришлось снова выполнять подобное упражнение?
- Вопрос ко всем, какие выводы можно сделать из этой работы?

Упражнение «Моя проблема в общении» (20 минут)

Вы пишете на отдельных листах бумаги в краткой, лаконичной форме ответ на вопрос: «В чем заключается твоя основная проблема в общении?» Листки не подписываются. Листки сворачиваются и складываются в общую кучу. Затем каждый участник произвольно берет любой листок, читает его и пытается найти прием, с помощью которого он смог бы выйти из данной проблемы. Группа слушает его предложение и оценивает, правильно ли понята соответствующая проблема и действительно ли предлагаемый прием способствует ее разрешению.

Рефлексия: (5 минут)

- Что вы чувствовали, выполняя упражнение?

Главную роль в общении играет речь. В процессе «говорения» важно буквально все: как обращаются к собеседнику, что говорится вначале, а что потом, соответствуют ли слова тону высказываний и т.д. Еще древние философы отмечали, что ведение беседы –

настоящее искусство. Удивительно, что люди, зная о своем неумении публично выступать и всячески стремясь научиться этому, практически не задумываются, удастся ли им успешно общаться с окружающими людьми – друзьями, коллегами, родственниками и т.д. Между тем часто в жизни бывает, что мы хотим сказать одно, а, сами того не осознавая, говорим другое или вообще не находим слов для выражения какой-то важной мысли или чувства.

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.

Упражнение «Рукопожатие» (1 минута)

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

Рефлексия в конце тренинга: (15 минут)

«Итак, подведём итоги...», «Давайте ещё раз определим, что мы обсуждали...»

Что уносите с собой?

Я с вами прощаюсь до свиданья.