

## МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ТРЕНИНГА

### «НАВЫКИ МЕЖЛИЧНОСТНОЙ КОММУНИКАЦИИ»

**Цель:** развитие у участников навыков межличностной коммуникации.

**Задачи:**

- познакомить обучающихся с видами коммуникативных навыков;
- стимулировать мотивацию к изучению языка невербальной коммуникации;
- создать условия для развития навыков самопрезентации и формулировки собственных мыслей и идей.

**Продолжительность:** 40-45 минут.

**Материалы для тренинга:**

Шляпа или шапка (подойдет любая непрозрачная емкость, даже бумажный конверт); чистые бумажные листики, по 10 на каждого участника тренинга (листы нужны небольшие, лучше всего разрезать листы А4 на 8 частей); секундомер (можно на телефоне).

*Данные материалы используются для игры «Шапка» (она описана в конце тренинга).*

На весь тренинг: проектор, экран, колонки.

**Рекомендации к проведению:**

В начале занятия рекомендуем включить на экране краткий видеоролик с вступлением к тренингу и краткой теоретической информацией. Далее группу желательно поделить на подгруппы, численностью не более 12 человек. Если обучающихся на тренинге не более 12 человек, то делить на подгруппы не нужно.

Участников каждой подгруппы рекомендуется рассадить кругом (для каждой подгруппы свой круг) – либо на свободном месте, либо вокруг парты. Это поможет им более свободно общаться друг с другом.

Некоторые упражнения тренинга проводятся стоя, на любом свободном месте.

По возможности, рекомендуем проводить тренинг с числом ведущих, равных количеству подгрупп. То есть, если участвуют 20 человек, то лучше всего разделить на подгруппы по 10 человек и взять второго ведущего. Это значительно упростит процесс проведения тренинга. При невозможности найти отдельного ведущего под каждую подгруппу, можно проводить тренинг одновременно с несколькими подгруппами: сначала всем подгруппам объясняются правила, потом каждая подгруппа выполняет упражнение отдельно, а ведущий поочередно наблюдает за подгруппами.

**Ход тренинга:**

Обучающиеся просматривают вступительный ролик (3-5 минут).

Далее, ведущий: «Теперь я предлагаю вам несколько практических упражнений, которые помогут вам развить вашу коммуникабельность. Для того чтобы упражнения были максимально полезны, важно участвовать в них активно, не отсиживаясь за спинами товарищей». Далее ведущий проводит описанные ниже игры и упражнения. Вопросы для обсуждения задаются в конце каждой игры (если они указаны) – участники отвечают по желанию.

**«Что моя вещь знает обо мне?» (5-7 минут)**

Игроки сидят в кругу. Один из участников берёт в руки один из принадлежащих ему предметов и от лица этого предмета рассказывает о своём хозяине. Например, «Я – Катина булавка, я знаю ее не так давно, но могу рассказать о ней...» Таким же образом рассказывают о себе все участники группы.

При обсуждении ведущий подчеркивает, что умение раскрыться перед другими – важнейшее личностное качество, способствующее установлению близких отношений с людьми. Если человек предпочитает не рассказывать о своих переживаниях и надеждах, промахах и неудачах, это создает у

других впечатление его благополучия и успешности, но платой за это становится невозможность построения искренних отношений, неумение попросить о помощи.

Вопросы для обсуждения:

- Сложно ли рассказывать о себе от имени своей вещи?
- Как вы думаете, с чем это связано?

**«Есть контакт» (5-7 минут)**

Цель: тренировка невербальных способов взаимодействия.

Ход игры/упражнения:

Один человек становится в центр, закрывает глаза. К нему подходят все по очереди и пожимают руку. Водящий, если хочет, чтобы данный человек стал его начальником, посылает его направо, если не хочет – налево. Возможна модификация: если хочет сотрудничать с ним как с деловым партнером – направо, если не хочет – налево. Упражнение выполняется молча. Потом выполняющий упражнение член группы открывает глаза и смотрит, кого он выбрал. Участники обмениваются впечатлениями. В качестве резюме делается заключение о том, что тактильный контакт дает неосознаваемую информацию.

Вопросы для обсуждения:

- На основе чего вы делали выбор?
- Какие характеристики рукопожатия влияют на впечатление о человеке?

**«Шапка» (15-20 минут)**

Для игры участники делятся на две команды. Команды садятся на небольшом расстоянии друг от друга, в игре одновременно участвует одна команда, другая наблюдает. Для начала игры все участники придумывают по пять-десять слов и пишут их на бумажках. Показывать бумажки никому нельзя. Используются только нарицательные (не имена собственные) существительные в именительном падеже и единственном числе. Слова для шляпы нужно стараться писать максимально крупно и разборчиво. Все слова складываются в шапку (или её заменитель). Дальше шапка передаётся участнику одной из команд. Засекается 30 секунд, один из игроков команды вынимает из шапки бумажку и словами объясняет написанное на ней своей команде.

При объяснении нельзя:

1. Использовать однокоренные слова.
2. Называть переводы слова на иностранных языках.
3. Использовать жесты (в том числе показывать на предметы).
4. Называть напрямую слова, похожие по звучанию (например, если вы объясняете слово «этюд» и решили объяснить его как «музыкальное произведение, похожее на «утюг», то сначала вам нужно объяснить слово «утюг»).

Команда выдвигает версии того, какое слово написано на карточке. Если они угадали написанное слово, то команда забирает бумажку себе и первый игрок берёт следующую бумажку из шляпы. Кон длится, пока не закончится время. Как показывает практика, за 30 секунд игрокам обычно удается объяснить от одного до четырех слов. Если время закончилось, а слово осталось неотгаданным, то бумажка помещается обратно в шапку. Также, если участник чувствует, что никак не может объяснить какое-либо слово, то он может положить бумажку обратно в шляпу и взять другую. После окончания кона шапку берёт следующая команда. После того, как участник из второй команды израсходует свои полминуты, шапка возвращается к первой команде и слова объясняет любой её участник, который этого ещё не делал, и так далее.

Игра заканчивается, когда каждый из играющих попробовал объяснить слова из шапки. Побеждает команда, отгадавшая больше слов.

**Финальная рефлексия (3-4 минуты)**

Ведущий обсуждает итоги тренинга с участниками, используя указанные ниже вопросы для обсуждения. Рекомендуется попросить высказаться каждого участника тренинга.

Вопросы для обсуждения:

- Что для Вас сегодня было самым интересным?
- Что нового сегодня узнали или на что посмотрели по-другому?

