Упражнения на развитие навыков коммуникации

Упражнение 1. «Ты такой же, как и я…»

Цель: развитие эмпатии, развитие умения находить общее для всех и отличительное.

Участники группы разбиваются на пары и садятся друг против друга.

Инструкция: «Это упражнение состоит из двух частей или этапов.

На первом этапе партнеры по очереди говорят друг другу фразу, начинающуюся со слов: «Ты такой (такая) же, как я, у тебя...». Один из вас начинает, потом - другой, потом опять первый и т.д. При этом надо смотреть друг другу в глаза, стараться говорить тем же голосом, что и партнер, подстраиваясь под его темп, тембр, высоту голоса, интонацию.

На втором этапе упражнения, примерно через семь минут после начала работы, вы будете также по очереди говорить друг другу по одной фразе, начинающейся со слов: «Я очень отличаюсь от тебя, я...».

Тренер может попросить кого-либо из участников вместе с ним продемонстрировать, как должно проходить упражнение. После завершения работы в парах участники садятся по кругу и делятся своими впечатлениями.

Тренер может задать такие вопросы: «Какие чувства возникали у вас в ходе работы?»; «Какие чувства у вас возникали на первом этапе упражнения, а какие на втором?»

Упражнение 2. Игра «Оглянись, уходя»

Время: 5-10 мин.

Цель: тренировка эмпатийности.

Задание: участники делятся на пары и расходятся в разные стороны, но в какой-то момент должны обернуться и посмотреть друг на друга. Причем обернуться должны в одно и то же время. Сделать это будет непросто, потому что участники должны договориться об этом без помощи слов и жестов. Таким образом, остаются только чувства.

Посмотрите друг другу в глаза, попытайтесь почувствовать своего партнера. Повернитесь друг к другу спинами. Есть ли ощущение связующей нити между вами? Если так, то расходитесь…

Число попыток для каждой пары не ограничено. Однако, если двое людей в такой ситуации «увидят» друг друга с первой или со второй попытки, значит, между ними есть незримое притяжение.

Упражнение 3. Выбор по рукопожатию

Цель: развитие навыков невербального общения

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 партнером — направо, если не хочет — налево.

Рекомендации. Упражнение выполняется молча. Потом выполняющий упражнение член группы открывает глаза и смотрит, кого куда он направил. По желанию участников упражнение можно выполнить несколько раз. Обычно не обсуждается.

В качестве резюме делается заключение о том, что тактильный контакт дает неосознаваемую информацию, а причины, по которым сделан выбор, объяснить трудно.

Упражнение 4. Коммуникативная техника «Конкретный комплимент»

Цель: развитие коммуникативной компетентности

Комплимент – одна из популярнейших коммуникативных техник. Высказывая оценочное позитивное мнение о внешности другого человека, его манерах и т.д., мы делаем ему приятное и при этом надеемся на то, что он сделает нам что-нибудь приятное в ответ.

Однако комплимент далеко не всегда срабатывает так, как хочется его автору. Дело в том, что комплимент – это всего лишь слова, и жизненный опыт большинства людей подсказывает им, что дешевле всего за слова отплатить словами. Поэтому часто в ответ на "Ты так замечательно выглядишь!" можно услышать что-то вроде "Спасибо. Ты тоже великолепен!"

Избежать такого рода "пинг-понга" можно с помощью конкретных комплиментов. Конкретный комплимент – похвала в адрес чего-то конкретного, относящегося к партнеру по общению: детали одежды или интерьера, профессионального или личного достижения, обстоятельств или даже манеры поведения:

- "У тебя очень красивые туфельки!"
- "Какая замечательная картина у вас на стене! Напоминает лучшие творения Айвазовского!"
- "Я слышал, ты избран лучшим продавцом месяца. Поздравляю!"
- "Я видела краем глаза твоего нового парня. Он просто великолепен!"
- "Это ты круто придумал: использовать пуговицу вместо подшипника!"
- "Всегда завидовала твоему произношению. Будь у меня такое - я бы уже на радио работала!"

Для хорошего конкретного комплимента самое важное - наблюдательность по отношению к другому человеку. Может пройти много дней, пока не родится очередной отличный конкретный комплимент.

Вариант. Участники на листочках пишут свои имена. Все пишут другу друг комплименты. Анонимно. А потом читают вслух или про себя. Для повышения самооценки, настроения, сплочения группы.

Упражнение 5. «Завтрак с героем» (30 минут)

Цель: потренировать умение убеждать собеседника.

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 6. «Восточный базар»

Цель: потренировать навыки делового общения, выявить и проанализировать различные стратегии достижения цели в деловом общении.

Время: 15–20 мин.

Количество участников: любое.

Инструкция:

«Какие ассоциации возникают у вас при упоминании такого словосочетания как «восточный рынок»? (крики, торг, запах еды и пряностей, буйство красок, воришки, бойкая торговля).

Вот через пару минут мы с вами и устроим такой восточный рынок. Но предварительно надо подготовиться».

Каждый участник получает восемь небольших листочков (стикеров). На каждом из листочков разборчиво напишите свое имя и каждую записку сложите текстом внутрь несколько раз, чтобы не было видно вашего имени. Подготовленные записки участники складывают на стол (лучше поместить в красочную коробку). Перемешиваем горку записок.

«Теперь мы с вами отправимся на восточный рынок. Каждый по очереди подходите к горке и вытягивайте 8 бумажек. В течение следующих 5 минут вам придется уговорами, спорами, обменом найти и вернуть себе все восемь листочков с вашим именем. Первые два покупателя, которым удастся быстрее всех приобрести дорогой товар, подойдут к тренеру и будут считаться победителями».

Очень полезно бывает провести видеосъемку «базара», чтобы потом участники увидели со стороны свои и чужие стратегии поведения в данном упражнении.

Обсуждение:

вопрос к победителям: – *Что вам позволило так быстро справиться с заданием?*

Вопрос ко всем участникам: – *Какую тактику вы использовали во время торга?* (возможные тактики: активный поиск, ожидание, активный обмен, пытались обвести партнеров вокруг пальца, пытались выйти сразу на всю аудиторию и др.)

— Какие выводы, если переносить все сказанное на нашу работу, можно сделать?

Упражнение 7. «Другими словами»

Цель: тренировка речевой беглости и гибкости, умения подбирать синонимы, адекватно передавать одну и ту же мысль разными словами.

Время: 20–25 мин.

Количество участников: любое

Участники объединяются в команды по 4 человека. Ведущий говорит первому участнику команды какую-либо несложную фразу из 5–6 слов. Тот должен передать ее следующему участнику таким образом, чтобы сохранить смысл высказывания, но при этом не использовать ни одно из тех слов, которые были в оригинальной фразе (за исключением частиц и предлогов).

Следующий участник передает фразу дальше, опять же используя другие слова и т. д., пока фраза не будет произнесена в различных вариантах всеми четырьмя игроками.

Ведущий и еще 2–3 добровольца выступают в роли арбитров — следят, чтобы игроки не повторяли слова, а смысл высказывания передавался верно. Если команд несколько, между ними можно провести соревнование, кто быстрее передаст высказывания (фразы всем даются разные, но сходные по сложности и количеству слов).

Вариант: это упражнение можно провести в письменной форме. Фразы пишутся на листах бумаги. Третий и последующий участники команды не будут знать, какой был первоначальный вариант фразы.

Обсуждение:

- Кому насколько сложно было выполнять это задание?
- С чем конкретно связаны затруднения: недостатком подходящих слов, сложностью быстро вспомнить их, необходимостью помнить все уже употребленные другими участниками слова, еще с чем-то?
- В каких реальных ситуациях общения важно уметь высказывать одну и ту же мысль с помощью разных фраз?

Упражнение 8. Прием и передача информации

Цель: развитие навыков коммуникации, приема и передачи информации

Инструкция: *«У меня в руках несколько карточек. На них написаны названия различных предметов, состояний, понятий. Например, лампа, сон, свет, веселье и т. д. Я приколю карточку на спину одному из вас (это будет ведущий), но сделаю это так, чтобы он не видел, что на ней написано. Затем ведущий с карточкой на спине будет подходить к разным участникам группы (по своему выбору), и те, к кому он подошел, невербально будут показывать ему, что написано у него на карточке. Задача ведущего – понять, что написано на карточке».*

В ходе упражнения тренер побуждает участников к его продолжению до того момента, пока участник точно не установит, что же написано на карточке, после чего карточку получает следующий участник.

Упражнение позволяет всем участникам группы проиграть обе роли и потренироваться в поиске средств передачи информации, в рефлексии причин невербальных интерпретаций, точности их нахождения и т. д.

Упражнение 9. «12 барьеров общения»

Цель: развитие навыков коммуникации

Подготовка к упражнению

Известный американский психолог, автор бестселлера о воспитании «Тренинг эффективного родителя» доктор Томас Гордон (Thomas Gordon, *Parents Effective Training)* предостерегает от использования в коммуникации так называемых «барьеров общения». Он разделил их на 12 категорий. Если мы научимся контролировать себя, наша коммуникация приобретет гораздо большую эффективность, поскольку конфликтность снизится.

От чего же предостерегает нас Томас Гордон? От сообщения, в котором воспринимающая сторона может услышать/ почувствовать:

1. **Приказ, указание, команду:**
- • Повторите еще раз!
- • Говорите медленнее.
- • Не говорите со мной подобным образом!

2. **Предупреждение, угрозу, обещание:**
- • Еще раз повторится – и с вами все кончено.
- • Успокойтесь, и я вас охотно выслушаю.
- • Вы пожалеете, если сделаете это.

3. **Поучение, указание на целесообразность:**
- • Вам следует пойти первым.
- • Это неправильно.
- • Вам не следует так поступать.

4. **Совет, рекомендацию или решение:**
- • Почему бы вам не сказать так?
- • Я бы предложил вам обжаловать это!
- • Попробуйте поступить так.

5. **Нравоучения, логическую аргументацию:**
- • Посмотрите на это иначе.
- • Это поручено вам, значит, это ваша проблема.
- • В вашем возрасте я и такого не имел.

6. **Осуждение, критику, несогласие, обвинение:**
- • То, что вы сделали, глупо.
- • Теперь вы на верном пути.
- • Я больше не могу спорить с вами.
- • Я ведь предупреждал вас, что это случится.

7. **Похвалу, согласие:**
- • Я считаю, что вы правы.
- • Это было замечательно.
- • Мы гордимся вами.

8. **Брань, необоснованные обобщения, унижение:**
- • Ну хорошо, господин Всезнайка!
- • Все женщины одинаковы.

9. **Интерпретацию, анализ, диагностику:**
- • На самом деле вы в это не верите, не так ли?
- • Вы говорите это, только чтобы расстроить меня.
- • Теперь мне понятно, почему вы это сделали.

10. **Сочувствие, утешение, поддержку:**
- • В следующий раз вы будете чувствовать себя лучше.
- • Я тоже испытывал такое чувство.

- • Все делают ошибки.
- • Мы все поддерживаем вас.

11. **Выяснение, допрос:**

- • Кто вас надоумил?
- • Что же вы сделаете в следующий раз?

12. Желание уйти от проблемы, отвлечение внимания, шутку:

- • Почему бы вам не выбросить это из головы?
- • Давайте поговорим о чем-нибудь другом!

Ход упражнения

Предлагаем группе разбиться на пары. Каждая пара будет работать над одним из типов коммуникативных барьеров и подготовит миниатюры на одну - полторы минуты, в которых должен быть разыгран сюжет, включающий реплики из приводимого Гордоном списка.

Группа просматривает миниатюры, оценивает точность и эмоциональную выразительность реакций, следит за тем, действительно ли подобные высказывания «закрывают» общение. В чем мы видим проявление такого «закрытия»? (В интонации партнера, в том, что изменяется положение его тела по отношению к говорящему, он принимает «закрытые» позы…).

Завершение: обсуждение результатов упражнения.

Упражнение 10. «Эстафета чувств»

Цели:

1) развить умение пользоваться языком жестов, мимикой, телом для эффективной невербальной коммуникации и передачи переживаемых эмоций;

2) обсудить идеи, относящиеся к закономерностям передачи информации в процессе общения;

3) способствовать созданию атмосферы доброжелательности и концентрации на партнере.

Размер группы: оптимальный – 12–15 человек, иначе упражнение может затянуться.

Ресурсы: стулья для всех участников группы.

Время: 10–20 минут.

Ход упражнения

Группа сидит в круге.

Задание заключается в том, чтобы передать по кругу невербально (лишь с помощью мимики и жестов) заданное ведущим чувство, эмоцию. Ведущий демонстрирует первому играющему некую эмоцию. (Все остальные игроки не видят, какая эмоция загадана, так как сидят с закрытыми глазами.) Получив задание, первый игрок решает, как он может передать то же чувство другим способом, касается своего соседа рукой и, когда тот открывает глаза, демонстрирует ему пантомимически свой вариант того же самого чувства.

Так исходная информация передается по кругу с помощью различных выразительных средств. Отыгравшие участники уже не закрывают глаза, они имеют право наблюдать за тем, как всякий раз трансформируется исходное чувство, где именно из—за непонимания возникает ситуация «испорченного телефона»… Пройдя круг, эстафета возвращается к ведущему.

Нередко за это время «любовь» превратилась в «ненависть», «доброта» – в «безразличие».

После финального аккорда – когда ведущий принимает от последнего участника его версию чувства, а затем сам продемонстрирует выполнение исходного задания участникам – происходит обсуждение увиденного. В случае «сбоя» при передаче эмоции группа пробует найти, где и по какой причине произошло «информационное замыкание».

Постарайтесь вспомнить случаи, когда язык тела помог вам понять подоплеку ситуации или лучше разобраться во взаимоотношениях между присутствующими.

Обращали ли вы внимание, что подчиненные перенимают – порой абсолютно бессознательно! – язык тела и мимику своих начальников?

Упражнение 11. «Три движения»

Цели:

• развить логику мышления и действия в игровой ситуации с партнером;

• раздвинуть границы креативности, снять страх перед неизвестным, перед поставленной проблемой;

• побудить участников тренинга активно проявить качества творческой личности: гибкость мышления, изобретательность, воображение, способности к лицедейству.

Размер группы: нет ограничений.

Ресурсы **не требуются.**

Время: в зависимости от размера группы. В среднем на каждую пару – по 3 мин., плюс время на подготовку (10 мин.) и подведение итогов (10 мин.).

Ход игры

Это задание выполняется в парах. Каждый участник готовит для своего партнера три конкретных движения, которые как можно меньше логически связаны друг с другом. То есть нельзя предложить, скажем, такую тройку: проснуться, одеться, почистить зубы. Наоборот, каждое из предлагаемых действий не должно быть связано с другим по смыслу. К примеру: завязать шнурки, поплавать, замесить тесто.

Задание заключается в том, что в течение 5-7 ми-н. игрокам придется придумать, как полученные от партнера разрозненные движения соединить в логически оправданный и связный сюжет. При этом нельзя менять порядок движений: полученное первым задание должно быть и в показе первым, а названное третьим завершать всю сцену.

В этом упражнении вам придется проявить всю свою фантазию, чтобы найти оправдание последовательной цепочке действий и свести к минимуму все дополнительные движения-связки, которые окажутся необходимыми для перехода от первого задания ко второму, а затем – к третьему.

Завершение: обсуждение хода и результатов игры.

Упражнение 12. «Дружеская пародия»

Цели*:*

• передать и получить обратную связь, которая касается типичных невербальных проявлений в общении;

• развить умение пользоваться языком жестов, мимикой, телом для эффективной коммуникации;

• обсудить идеи, относящиеся к закономерностям передачи информации в процессе общения;

• способствовать созданию атмосферы доброжелательности и концентрации внимания на партнере.

Размер группы: оптимальный размер группы – 12-15 человек, иначе упражнение может затянуться. *Ресурсы:* стулья для всех участников группы. ***Время:*** 10-20 мин.

Ход упражнения

Мы провели вместе уже достаточно много времени. Надеюсь, что доверительные дружеские отношения, сложившиеся между вами, позволят с улыбкой и пользой провести следующую игру. Называется она «Дружеская пародия». Пародия — потому что вам придется продемонстрировать группе характерные невербальные знаки, привычки, штампы, которые удалось подсмотреть у своих товарищей. Группа же после вашего показа должна будет назвать человека, кому пародия адресована. Ну, а слово «дружеская» подчеркивает очень важный элемент игры: пародия на товарища по группе — это улыбка, а не саркастический смех, это уважительное указание на штампы поведения, которые, возможно, трудно определить самому, без подсказки.

Посмотрите на товарищей по группе, выберите объект для пародии и подготовьтесь к показу. Через 10 мин. я приглашаю всех собраться для показа заданий.

Завершение: обсуждение игры. Проверяем, насколько наблюдательны и артистичны были участники игры. Удалось ли им не обидеть друг друга? Осталась ли пародия дружеской шуткой или кто-то воспринял ее с обидой. Почему?

Упражнение 13. «Разговор начистоту»

Цели*:*

• помочь участникам лучше узнать друг друга, сократить дистанцию в общении;

• способствовать созданию в группе атмосферы доверия и открытости;

• дать возможность каждому члену группы потренироваться в ответственном отношении к другим людям, их словам и поступкам, чертам их личности;

• обеспечить каждому участнику тренинга возможность получения индивидуальной и групповой оценки его личности, а также дать ему возможность обратной связи с группой.

Размер группы: желательно не слишком большой, позволяющий сохранить доверительный характер упражнения. Лучше – до 20 человек.

Ресурсы: листы бумаги, булавки, ручки для каждого участника тренинга.

Время: **до часа.**

Ход упражнения

Это задание заимствовано из книги Н. И. Козлова «Формула личности» (СПб.: Питер, 1999).

Для человека характерно любопытство: «А как меня воспринимают другие?» Так как все вы — участники тренинга коммуникации, то и вопрос, который мы обсудим, — «Каков я в отношении с другими?»

Для начала каждый напишет на листке свои положительные и отрицательные качества, которые проявляются в межличностном общении. Две эти колонки вам необходимо составить за 5 мин.

Итак, перед каждым — его видение самого себя. Скажем так: коммуникативный автопортрет.

Второй этап упражнения позволит нам сравнить собственное представление о себе с тем, как мы выглядим в глазах других.

Возьмите, пожалуйста, еще по одному чистому листу. Его вы прикрепите себе на спину с помощью булавки. Этот лист будут заполнять ваши товарищи.

Если вы хотите, чтобы вам говорили исключительно о ваших положительных качествах, то нарисуйте в верхнем углу листа солнышко. Так вы обозначите для окружающих свое пожелание стать обладателем коллекции комплиментов.

В том случае, если у вас по какой-то причине есть необходимость устроить разговор «по гамбургскому счету» – без скидок на личности и обстоятельства, начистоту, если вы не боитесь критики, то нарисуйте в углу листа тучу и молнию.

И наконец, если вам интересно узнать о себе и плохое, и хорошее, то нарисуйте в углу листа вопросительные знаки. Теперь попросите товарищей закрепить подготовленный вами чистый лист у вас на спине. На груди повесьте лист, в котором вы произвели самооценку. Готово?

Мы начинаем! Вы можете свободно передвигаться по комнате, встречаться с товарищами по группе, читать «листы самооценки», реагировать (но коротко!) на прочитанные «автооценки» записями на листах, закрепленных на спинах игроков. Не торопитесь выносить приговор, всмотритесь в партнера, вспомните, каков он в действительности в межличностных отношениях. Будьте ответственны за свои слова.

Упражнение проходит под негромкую музыку. Когда тренер заметит, что большинство встреч уже произошло, что упражнение теряет ритм, снижается интерес участников к процессу общения, он сделает музыку громче, обозначая тем самым скорый финал.

Завершение

Группа рассаживается в круг. Тренер предлагает желающим прочесть материал, накопившийся на их «заспинных» листах. Тот, кто не готов познакомить группу со всем написанным, может процитировать лишь избранные замечания своих коллег. Можно на этом этапе дать участникам возможность обратиться к товарищам с тем, чтобы узнать авторство тех или иных оценок, уточнить смысл записей и т. д.

Упражнение14. «Без маски»

Цель: развитие навыков коммуникации, доверительного общения.

В круг кладутся карточки. Каждый участник должен брать по очереди карточку и сразу продолжать то, что в ней написано.

Варианты содержания карточек:

- Чего мне иногда по-настоящему хочется, так это…
- Особенно мне не нравится, когда…
- Мне знакомо острое чувство одиночества. Помню…
- Бывало, что близкие люди вызывали у меня почти ненависть. Однажды, когда…
- Однажды меня очень напугало то, что…
- В незнакомом обществе я, как правило, чувствую…
- У меня немало недостатков, например…
- Даже близкие люди иногда не понимают меня. Однажды…
- В обществе лиц противоположного пола я обычно чувствую себя…
- Помню случай, когда мне стало невыносимо стыдно, я…

- Мне случалось проявить трусость. Однажды помню…
- Особенно меня раздражает то, что…
- Дайте мне стакан чаю…

Упражнение 15. «Чемодан»

Цель: развитие навыков коммуникации, самопринятия

Один из участников выходит. Ему собирают в дальнюю дорогу «чемодан» (то, что, по мнению группы, помогает в общении + остальные положительные характеристики, которые группа особенно ценит в нем + то, что мешает ему, в чем отрицательные проявления, с чем необходимо активно бороться). Необходимо дать по 5-7 характеристик. Список зачитывается участнику. У него есть право на один вопрос.

Музыкальная пауза.

Участник заключает «контракт с самим собой»:

1) Что нового о себе узнал во время занятий группы?
2) Что нового я узнал о других?
3) Что я хотел бы изменить в себе по итогам работы в группе?
4) Каким образом я собираюсь это сделать?

Упражнение 16. «Ответы за другого»

Цель: сплочение коллектива, формирование команды, развитие коммуникации в группе

Инструкция: Психологи говорят, что группа является сплоченной, когда наблюдается единство ценностных ориентации. Иными словами, когда по отношению к самым важным в жизни вещам у людей примерно одинаковое отношение. Но такое единство возможно лишь тогда, когда люди хорошо знают, как каждый человек из группы относится к тому или иному вопросу, что ему нравится и что не нравится.

Давайте проверим себя насколько хорошо вы уже знаете друг друга, насколько вы можете проникнуть в глубину души человека из нашей группы и понять его вкусы и пристрастия. Способны ли вы на основе той информации, которая у вас уже есть о человеке, предугадать, как он ответит на те вопросы, которые в процессе нашей групповой работы еще не обсуждались?

Для этого предлагаю вам следующее упражнение.

Возьмите большой лист бумаги, положите его горизонтально и разделите вертикальными линиями на три части. В верхней части среднего столбца подпишите свое игровое имя. Над левым столбцом напишите имя человека, сидящего слева от вас, но не ближайшего соседа, а следующего за ним. Над правым столбцом – имя человека, сидящего справа от вас, также через одного человека. Таким образом, у каждого из вас есть два человека, глазами которых вы должны будете посмотреть на мир и за которых дадите ответы на вопросы, которые я предложу.

У вас должны получиться три списка ответов: за себя, и за двоих участников слева и справа от вас.

Такое условие – отвечать не за ближайших соседей, а за сидящих чуть дальше – вызвано двумя причинами: во-первых, если группа сформирована из людей, уже знающих друг друга, то обычно приятели садятся в кругу рядом, а отвечать за хорошо знакомого

человека не представляет трудности и интереса, во-вторых, данная процедура ограждает от соблазна подсмотреть, что же на самом деле пишет сосед на своем листочке.

Итак. Сейчас прозвучат вопросы. Их записывать не нужно. Ставьте номера вопросов и записывайте ответы, которые, по вашему мнению, дают ваши партнеры. Не спешите, попробуйте вжиться во внутренний мир человека, от имени которого вам приходится писать. В среднем столбце вы отвечаете за себя. Отвечайте кратко и определенно.

Достаточно пяти-шести вопросов. Их содержание будет варьироваться в зависимости от половозрастного состава группы и ее интересов.

Возможный перечень вопросов:

1. Ваш любимый цвет?
2. Ваше любимое мужское имя?
3. Ваше любимое женское имя?
4. С симпатией ли вы относитесь к домашней. живности? Если да, то кого предпочитаете: собак, кошек, птиц, аквариумных рыбок или кого-то другого?
5. Смотрите ли телевизионный сериал "Санта-Барбара"? (Да, нет, иногда.)
6. Самая неприятная для вас человеческая черта?
7. Самое ценное для вас человеческое качество?
8. Ваше любимое времяпрепровождение?
9. Книги какого жанра вы предпочитаете?
10. Минимальный размер зарплаты, соответствующий вашему труду и устраивающий вас?

Для проверки степени «попадания» после завершения процедуры ведущий предлагает участникам сравнить свои результаты и подсчитать количество совпавших ответов.

Итоги подводятся во время общего группового обсуждения.

Указанные вопросы подразумевают достаточно широкий спектр вероятных ответов, а не банальную альтернативу "да" – "нет". Здесь сложно просто угадать ответ, как в лотерее. Приходится думать, вчувствоваться в другого человека, сопоставлять имеющуюся информацию о нем, делать выводы.

Однако опыт показывает, что практически в каждой группе находятся несколько удивительно проницательных участников, умудрившихся осуществить «стопроцентное попадание» – то есть полное совпадение всех ответов. Хорошо обсудить, как им удалось добиться этого, на чем основывались их предположения, что именно подсказало им правильные ответы. Но если даже совпадений немного, члены группы приобретают много необычной информации друг о друге, становятся ближе и понятней друг другу, получают опыт «вхождения в мир другого».

Упражнение 17. «Молчащее и говорящее зеркало»

Цели: Расширение представлений участников тренинга друг о друге; развитие наблюдательности во время общения; создание комфортного состояния.

Процедура проведения. Из группы выбираются трое водящих.

Один – тот, кто угадывает; он стоит напротив двух других выбранных.

Второй играет роль «молчащего» зеркала, он стоит рядом с третьим и напротив водящего.

Третий играет роль «говорящего» зеркала, он стоит рядом со вторым и напротив водящего.

Водящий стоит лицом к говорящему и молчащему зеркалам. А они, в свою очередь, лицом к водящему и всей остальной группе. Получается, что спиной к группе стоит только водящий.

Один из членов группы как можно тише подходит к водящему и встает за его спиной. Того, кто подошел, видят только зеркала.

Задача зеркал — показать водящему, кто подошел к нему сзади, так, чтобы он назвал имя подошедшего, то есть угадал его.

Начинает помогать молчащее зеркало. Тот, кто играет эту роль, должен только жестами, позами показать подошедшего человека. Если водящий не угадывает того, кого показывает молчащее зеркало, то начинает помогать говорящее зеркало, которое может рассказывать об этом человеке. Говорящее зеркало не может называть человека по имени, описывать его одежду, вспоминать эпизоды общения, известные всем. Его описание должно быть скорее метафоричным.

Если водящий угадал, то он становится молчащим зеркалом, а говорящее зеркало уходит в группу. Из группы на место водящего приходит новый человек. Игра продолжается.

Если водящий не угадал, то он должен отгадать следующего члена группы.

Анализ. Тренер задает членам группы следующие вопросы:

- Почему было трудно (легко) угадывать?
- Какие моменты в том, что показывали зеркала, помогали, какие мешали?
- Почему одних членов группы было угадывать легко, а других – трудно?
- Кем было легче быть — молчащим или говорящим зеркалом? Почему?
- Что нового (неизвестного) узнали о членах группы?
- Изменилось ли настроение и если да, то как?

Упражнение 18. «Аплодисменты»

Цель: повышение самооценки, создание позитивного настроя.

Обычно проводится в конце, перед завершением тренинговой работы.

Описание процедуры. Участникам предлагается встать в круг, один из желающих выходит в центр круга, а остальные ему бурно аплодируют. Они продолжают это делать ровно столько, сколько он захочет. Он благодарит группу (говорит «спасибо», кланяется и т. п.) и возвращается в круг. После этого выходит следующий участник.

Комментарии. Любопытно наблюдать реакции участников, которым аплодируют. Кто-то при этом входит в кураж и раскланивается, кто-то смущается, говорит спасибо, но группа нередко не отпускает его, продолжая награждать аплодисментами.

Упражнение поднимает настроение участников порой до уровня восторга и хорошо завершает занятие на эмоциональном уровне.

Используемая литература

1. Кипнис М. Тренинг коммуникации. - М.: Ось-89, 2004. - 128 с. (Действенный тренинг)
2. Шапарь В. Б., Тимченко А. В., Швыдченко В. Н. Практическая психология. Инструментарий. - Ростов н/Д: издательство «Феникс», 2002. - 688 с.
3. Козлов Н. Лучшие психологические игры и упражнения: Екатеринбург, 1997
4. Кан-Калик В.А. Тренинг профессионально-педагогического общения (методические рекомендации). – М., 1990 г.