

Методика «Діагностика емоційних бар'єрів у міжособистісному спілкуванні»

(за В.В.Бойко)

Мета: визначити наявні емоційні бар'єри в міжособистісному спілкуванні учня.

Обладнання: бланк опитувальника, папір і ручка.

Інструкція: читайте наведені нижче судження та відповідайте «так» або «ні».

Зміст опитувальника

1. Зазвичай у кінці робочого дня на моєму обличчі помітна втома.
2. Буває, що при першому знайомстві емоції заважають мені справити сприятливіший вплив на партнерів (розгублююся, бентежуся, замикаюся в собі або, навпаки, багато говорю, веду себе неприродно).
3. У спілкуванні мені часто бракує емоційності, виразності.
4. Мабуть, я здаюся оточуючим надмірно строгим.
5. Я в принципі проти того, щоб демонструвати чемність, якщо цього не хочеться.
6. Я зазвичай вмю приховувати від інших спалахи емоцій.
7. Часто у спілкуванні з іншими я продовжую думати про щось своє.
8. Буває, що я хочу висловити іншому емоційну підтримку (увагу, співчуття, співпереживання), однак він цього не відчуває, не сприймає.
9. Часто у моїх очах або у виразі мого обличчя помітна заклопотаність.
10. У діловому спілкуванні я намагаюся приховати свої симпатії до партнерів.
11. Усі мої неприємні переживання, як правило, написані на моєму обличчі.
12. Якщо я захоплююся розмовою, то моя міміка стає надмірно красномовною, експресивною.
13. Мабуть, я дещо емоційно скутий.
14. Зазвичай я знаходжуся у стані нервової напруги.

15. Як правило, я відчуваю дискомфорт, коли приходиться обмінюватися стисканням рук у діловій обстановці.
16. Іноді близькі люди підказують мені: розслаб м'язи обличчя, не криви губи, не зморщуй обличчя тощо.
17. Розмовляючи, я зайве жестикулюю.
18. В новій ситуації мені важко бути розкутим, природним.
19. Мабуть, моє обличчя часто виражає сум або стурбованість, хоч на душі у мене спокійно.
20. Мені важко дивитися в очі при спілкуванні з малознайомою людиною.
21. Якщо я хочу, то завжди буду приховувати ворожість до поганої людини.
22. Мені чомусь часто буває весело без усякої причини.
23. Мені дуже просто зобразити за власним бажанням або за проханням інших різні вирази обличчя: сум, радість, переляк, розпач тощо.
24. Мені говорили, що мій погляд важко витримати.
25. Мені щось заважає виявляти теплоту, симпатію людині, навіть якщо ці почуття до неї відчуваю.

Обробка даних:

Підведіть підсумки, нараховуючи один бал за кожний збіг відповіді з наведеним нижче ключем.

— Невміння керувати емоціями, дозувати їх (відповіді «так» на запитання 1, 11, 16 та «ні» на запитання 6, 21).

— Неадекватний прояв емоцій (відповіді «так» на запитання 7, 12, 17, 22 та «ні» на запитання 2).

— Негнучкість та невиразність емоцій (відповіді «так» на запитання 3, 8, 13, 18 та «ні» на запитання 23).

— Домінування негативних емоцій (відповіді «так» на запитання 4, 9, 14, 19, 24).

— Небажання зближуватися з людьми на емоційній основі (відповіді «так» на запитання 5, 10, 15, 20, 25).

Інтерпретація даних.

Підрахуйте загальну суму нарахованих балів. Вона може коливатися в межах від 0 до 25 балів. Чим більше балів, тим очевидніші емоційні бар'єри досліджуваного в повсякденному спілкуванні. Однак, якщо досліджуваний набрав дуже мало балів (0-2), то це свідчить або про його нещирість у відповідях, або про те, що він надто погано себе знає.

Якщо досліджуваний набрав не більше 5 балів, то емоції, зазвичай, не заважають йому спілкуватися з іншими, емоційні бар'єри у спілкуванні практично не виникають.

6-8 балів – у досліджуваного є деякі емоційні проблеми в повсякденному спілкуванні;

9-12 балів свідчать про те, що «щоденні» емоції певною мірою ускладнюють взаємодію з людьми;

13 і більше балів говорять про те, що емоції шкодять встановленню контактів з оточуючими, можливо досліджуваному притаманні якісь дезорганізуючі реакції чи стани.

Зверніть увагу на те, чи немає в досліджуваного конкретних емоційних бар'єрів: невміння керувати емоціями, дозувати їх; неадекватний прояв емоцій; негнучкість та невиразність емоцій; домінування негативних емоцій; небажання зближуватися з людьми на емоційній основі (це ті параметри, за якими набрано 3 і більше балів).

У висновках зазначається наявність/відсутність емоційних бар'єрів у спілкуванні досліджуваного учня, їх характер і наводяться рекомендації по забезпеченню психологічних умов їх подолання й попередження.

Тренінг із формування комунікативних умінь і навичок

Завдання тренінгу:

1. розширення можливостей встановлення контакту в різних ситуаціях спілкування;
2. відпрацьовування навичок розуміння інших людей, себе, а також взаємин між людьми;
3. опанування навичок ефективного слухання;
4. активізація процесу самопізнання та самоактуалізації;
5. розширення діапазону творчих здібностей.

Спілкування між людьми — надзвичайно складний процес. Неефективність спілкування може бути пов'язана з повною або частковою відсутністю того або іншого комунікативного вміння (наприклад, вміння орієнтуватися та поводитися в конкретній ситуації). Неефективність спілкування може також бути пов'язана із недостатнім рівнем самоконтролю одного із суб'єктів цього спілкування (наприклад, через невміння подолати власну перезбудженість, імпульсивність, агресію тощо). Кожний із нас навчається самоконтролю впродовж усього свого життя, набуваючи досвіду, який здебільшого базується на помилках і розчаруваннях.

Чи можливо навчитися спілкування, використовуючи для цього тільки свій реальний досвід?

Так, можливо, причому зробити це за допомогою гри. Гра — це модель життєвої ситуації, зокрема спілкування, під час якої людина набуває певного досвіду. Крім того, припускаючись помилок під час штучно створеної ситуації спілкування, людина на відчуває того тягара відповідальності, який є неминучим у реаль-ному житті. Отже, гра як частина тренінгу певних умінь і навичок (або будь-яка штучно створена ситуація) надає людям ширших можливостей для спроб, виявлення творчості, пошуку най-ефективніших форм взаємодії одне з одним і (що дуже важливо!) не боятися поразки.

Безумовним позитивним моментом ігрових вправ є можливість отримати оцінку своєї поведінки з боку, порівняти себе з оточуючими та скоригувати своє спілкування в майбутніх реальних ситуаціях. Слід пам'ятати про те, що як під час тренінгового заняття, так і в реальному житті набагато легше помітити помилки та неточності в спілкуванні своїх близьких, співробітників, керівників, аніж власні.

Тренінг, який ми пропонуємо далі, сприяє опануванню його учасниками прийомів ефективного спілкування завдяки використаним під час нього ігровим компонентам і техніці активного слухання.

Примітка. Для збереження цілісності тренінгу ми повторюємо вправи, які наводилися в попередньому практикумі.

Заняття 1. Знайомство

На початку заняття можна провести самооцінку комунікативних навичок і вмінь кожного з учасників тренінгу. Ведучий малює на дошці (або вивіщує заздалегідь підготовлений малюнок) «драбину комунікативної майстерності». Лівий бік цієї драбини — майстер комунікації, правий — рівень майстерності. Завдання — знайти своє місце на цій драбині та посісти певне місце на ній (стати ліворуч або праворуч від малюнка) відповідно до власних уявлень про самого себе.

Наприкінці заняття можна повторити цю процедуру з різними рівнями додаткових завдань (наприклад, кожному з учасників проранжувати решту учасників за рівнем комунікативних здібностей на початку заняття і після його проведення).

Наступний крок — інформаційне повідомлення ведучого про невербальні канали комунікації:

- ✓ очі та контакт за допомогою погляду;
- ✓ обличчя та експресія обличчя;

- ✓ жести;
- ✓ пози;
- ✓ тактильні відчуття (доторкання);
- ✓ дистанція під час спілкування.

Успішність заняття багато в чому визначається мотивацією навчання ефективного спілкування. Вироблення мотивації може відбуватися за допомогою різноманітних завдань: проведення рольової гри за професійно значущою темою; проведення групо-вої дискусії з наступним обговоренням її відеозапису; програвання особистих проблем у спілкуванні, яке запропоноване учасниками.

Вправа «Візуальне відчуття»

Призначення: удосконалення навичок сприйняття та уявлення одне одного.

Учасники сідають у коло. Ведучий просить, щоб кожний уважно подивився на обличчя інших учасників упродовж 2–3 хвилин. Потім учасники заплющують очі та намагаються уявити обличчя решти членів групи. Кожному з учасників протягом 1–2 хвилин необхідно фіксувати в пам'яті обличчя, яке вдалося уявити найкраще. Після виконання вправи група розповідає про свої відчуття і повторює вправу. Завдання — кожний з учасників повинен намагатися уявити якомога більшу кількість облич партнерів по групі.

Вправа «Крізь скло»

Призначення: формування взаєморозуміння партнерів зі спілкування на невербальному рівні.

Один з учасників загадує певний текст, записуючи його на папері, але передає його немовби крізь скло, тобто за допомогою міміки та жестів. Решта гравців розповідають про те, що вони зрозуміли.

Ступінь збігання тексту, який було відтворено більшістю гравців, і тексту, записаного одним із учасників, свідчить про вміння встановлювати контакт.

Вправа «Дискусія»

Призначення: формування паралінгвістичних і оптокінетичних навичок спілкування; удосконалення взаєморозуміння партнерів зі спілкування на невербальному рівні.

Учасники тренінгу об'єднуються в групи по трое. У кожній трійці розподіляються обов'язки. Один з учасників грає роль «глухого та німого»: він нічого не чує, не може говорити, але в його розпорядженні — зір, жести, пантоміміка; другий учасник грає роль «глухого та паралітика»: він може розмовляти та бачи-ти, але не може жестикулювати; третій учасник — «сліпий та німий»: він здатний тільки чути й показувати. Усій трійці гравців пропонується завдання — наприклад, домовитися про час, місце та мету зустрічі, не порушуючи умов виконання своєї ролі.

На вправу відводиться 15 хвилин.

Вправа «Так»

Призначення: удосконалення навичок емпатії та рефлексії.

Група об'єднується в пари. Один з учасників вимовляє фразу, яка передає його стан, настрій або відчуття. Після чого другий учасник повинен ставити першому запитання, для того щоб уточнити або з'ясувати деталі та подробиці. Наприклад: «Дивно, але я помітив (-ла), що коли сам(а) перебуваю в такому стані, то колір мого одягу стає однаковим». Вправа вважається виконаною, якщо у відповідь на розпитування другий учасник отримує три позитивні відповіді «так».

Вправа «Передавання руху по колу»

Призначення: удосконалення навичок координації та взаємодії на психо-моторному рівні; розвиток уваги та емпатії.

Усі учасники сідають у коло. Один із учасників групи починає дію з уявним предметом так, щоб цю дію можна було продовжити. Сусід цього учасника по колу повторює його дії та продовжує їх. У такий спосіб уявний предмет «обходить» коло учасників і повертається до першого гравця. Той називає предмет, який він передавав, і кожний із учасників також називає, у свою чергу, який предмет передавав саме він. Після обговорення вправу повторюють ще раз.

Заняття 2. Техніка активного слухання

Численні дослідження свідчать про те, що успіх людини, яка працює у сфері постійного спілкування, на 80 % залежить від її комунікативної компетентності. Невміння спілкуватися з оточуючими може стати однією з вирішальних причин звільнення або неприйняття на роботу.

Статистика свідчить, що семеро із десяти звільнених працівників залишають свою посаду не через те, що не впоралися зі своїми обов'язками, а через конфлікти зі співробітниками та керівниками; також восьмеро людей із десяти не проходять попередньої співбесіди з роботодавцями під час прийняття на роботу через відсутність у потенційних працівників навичок ефективного спілкування.

Непродуктивність у спілкуванні може бути пов'язана як із відсутністю цього вміння, так і з труднощами під час його практичної реалізації (утома, неувважність, умови діяльності, особливості ситуації та ін.).

На підтвердження викладеного вище ведучий тренінгу аргументовано апелює до тих випадків, коли учасники дискусії не звертали уваги на висловлювання решти учасників тренінгу або викривляли предметні позиції, відтворюючи

розмову по пам'яті. Можна також послатися на приклади, наведені в книгах Д. Кар-негі та І. Атватера, про те, як важливо бути уважним слухачем.

Інструкція. Ведучий звертається до учасників тренінгу: *«До Вашої уваги пропонується методика з визначення ступеня вираженості вміння слухати іншу людину. Перед Вами — 16 запитань, на кожне з яких Ви повинні відповісти ствердженням «так» або «ні». Слід пам'ятати про те, що немає «правильних» або «неправильних» відповідей, оскільки всі люди різні і кожний висловлює власну думку. Головне: відповідати бажано відверто, не намагайтеся створити про себе гарне враження, відповіді повинні бути чесними, тому вільно та щиро висловлюйте свою думку. У цьому разі Ви зможете краще пізнати самих себе. Дякуємо Вам!»*

Опрацювання результатів: підраховується кількість позитивних відповідей.

№ з/п	Питання	Варіанти відповідей	
		«так»	«ні»
1	Чи чекаєте Ви терпляче, коли інший припинить говорити й надасть Вам можливість висловитися?		
2	Чи поспішаєте Ви прийняти рішення до того, як зрозумієте суть проблеми?		
3	Чи слухаєте Ви лише те, що Вам подобається?		
4	Чи заважають Вам слухати співрозмовника власні емоції?		
5	Чи відволікаєтеся Ви, коли співрозмовник викладає свої думки?		
6	Чи запам'ятовуєте Ви замість основних моментів бесіди якісь несуттєві?		
7	Чи заважають Вам слухати упередження?		
8	Чи припиняєте Ви слухати співрозмовника, якщо з'являються труднощі в розумінні його думки?		
9	Чи займаєте Ви негативну позицію щодо того, хто до Вас звертається?		
10	Чи завжди Ви слухаєте співрозмовника?		
11	Чи ставите Ви себе на місце співрозмовника, щоб зрозуміти, що примусило його говорити саме так?		
12	Чи враховуєте Ви той факт, що у Вас зі співрозмовником можуть бути різні предмети обговорення?		
13	Чи припускаєте Ви, що у Вас та у Вашого співрозмовника може бути різне розуміння значення слів, які Ви використовуєте під час розмови?		
14	Чи намагаєтеся Ви з'ясувати, що спричинило суперечку: різні точки зору, постановка питання тощо?		

№ з/п	Питання	Варіанти відповідей	
		«так»	«ні»
15	Чи уникаєте Ви погляду співрозмовника під час розмови?		
16	Чи виникає у Вас непереборне бажання перервати співрозмовника і вставити своє слово замість нього або проти нього, «обігнати» його у висновках?		

Інтерпретація результатів:

- 6 балів і нижче свідчать про низький ступінь вираженості вміння слухати інших, про спрямованість під час спілкування на себе (тобто задоволення своїх домагань незалежно від інтересів партнера по спілкуванню). Знижена чутливість щодо оцінювання поточної ситуації: коли — мовчати та слухати, а коли — говорити. Необхідно формувати на-вички ефективного слухання;
- від 7 до 10 балів — середній ступінь вираженості вміння слухати співрозмовника. Це вміння швидше виявляється ситуативно й залежить від особистісної значущості (зацікавленості в отриманні) інформації, яка Вам надходить від співрозмовника. Виникає потреба в удосконаленні навичок і прийомів активного слухання;
- 10 балів і вище свідчать про вочевидь виражене вміння слухати інших незалежно від особистісної значущості інформації, яку отримуєте від співрозмовника. Така людина є ефективним працівником (якщо її діяльність ґрунтується здебільшого на спілкуванні з людьми).

Вправа «Найnudніша розповідь»

Учасники об'єднуються в пари й вирішують, хто говоритиме, а хто — слухатиме.

Потім ведучий повідомляє, що завданням «слухачів» буде уважне вислуховування упродовж 2–3 хвилин «дуже nudної розповіді». Потім ведучий відкликає убік майбутніх «оповідачів», нібито для того, щоб проінструктувати їх, як зробити розповідь «дуже nudною». Насправді роз'яснює (так, щоб

«слухачі» не чули цього), що суть не в ступені нудності розповіді, а в тому, щоб «оповідач» фіксував типові реакції «слухачів».

Для цього «оповідачеві» рекомендується після хвилинного мовлення зробити в зручний момент паузу і продовжити розповідь після отримання якої-небудь реакції слухаючих (кивок, жест, слова тощо). Якщо упродовж 7–10 секунд виражена реакція відсутня, слід продовжити розповідь упродовж ще однієї хвилини, знову зупинитися і запам'ятати наступну реакцію «слухача». На цьому справа припиняється.

Наприкінці всім членам групи повідомляється справжній зміст інструкції та мета вправи. «Оповідачів» просять запам'ятати зміст реакції «слухачів» (класифікувавши видиму відсутність реакцій як «глухе мовчання» — про це див. далі). Ведучий наводить перелік найтипівіших прийомів слухання, називаючи їх, і надаючи необхідні пояснення.

Типові прийоми слухання:

- мовчання (очевидна відсутність реакції);
- угу-підтакування («угу», «еге», «так-так», «ну», кивання підборіддям та ін.);
- луна (повторювання останніх слів співрозмовника);
- дзеркало (повторювання останньої фрази зі змінюванням послідовності слів);
- парафраз (передавання змісту висловлювання партнера іншими словами);
- спонукання (вигуки та інші висловлювання, що спонукують співрозмовника продовжити перерване мовлення: «Ну і...», «То й що далі?», «Давай-давай» та ін.);
- уточнювальні запитання (запитання на зразок: «Що ти мав на увазі, коли казав “евристичний”?»);

- навідні запитання (запитання на зразок: «Що?», «Де?», «Коли», «Чому?», «Навіщо?», що розширюють сферу оповіді того, хто говорить; нерідко такі запитання, по суті, відволікають від лінії оповідання, що її намітив оповідач);
- оцінювання, поради;
- продовження (коли слухач перериває мовлення оповідача й намагається завершити фразу, яку той розпочав, тобто «підказує слова»);
- емоції (реакції на зразок: «Ух», «Ах», «Чудово», «Та ти що?!», а також сміх, непорушний вираз обличчя тощо);
- нерелевантні та псевдорелевантні висловлювання (висловлювання, які не стосуються справи або стосуються її лише формально: «А ось у Гімалаях усе інакше...» і далі — розповідь про Гімалаї, «До речі, про музику...» і далі — інформація про гонорари відомих музикантів).

Після ознайомлення з переліком ведучий пропонує «оповідачам» описати реакції «слухачів», які вони спостерігали, і класифікувати ці реакції за запропонованим переліком. У такий спосіб виявляють реакції, які найчастіше використовувались, і обговорюють їх позитивні та негативні сторони в ситуаціях спілкування. У контексті заняття має сенс навести тритактну схему вислуховування («підтримка — розуміння — коментування») й обговорити доцільність тих або інших реакцій на різних етапах вислуховування. Так, на такті «підтримки» найдоцільнішими видаються такі реакції, як угу- підтакування, луна, емоційний супровід; на етапі «розуміння» — уточнюючі запитання та парафраз, а оцінювання та поради доречні на такті «коментування»

Вправа «Диспут»

Вправа проводиться в формі диспуту. Учасники об'єднуються у приблизно рівні за чисельністю команди. Жеребкуванням вирішується, яка з команд посідатиме одну з альтернативних позицій з якого-небудь питання (наприклад,

прихильники та противники «засмаглості», «тютюнопаління», «роздільного харчування» тощо).

Аргументи на користь тієї або іншої точки зору члени команд висловлюють по черзі. Обов'язковою вимогою для гравців є підтримка висловлювань супротивників і з'ясування сутності аргументації. У процесі слухання той із членів команди, чия черга висловлюватися наступним, повинен реагувати у відповіданням та луною, ставити уточнюючі запитання, якщо зміст аргументації зрозумілий не повною мірою, або ж зробити парафраз, якщо виникло уявлення повного розуміння. Аргументи на користь позиції своєї команди дозволяється висловлювати лише після того, як той, хто виступає, у той чи інший спосіб просигналізує, що його зрозуміли правильно (кивок головою, «Так, саме це я мав на увазі»).

Ведучий стежить за черговістю виступів, за тим, щоб той, хто слухає, підтримував висловлювання, не пропускаючи тактів, парафраз, використовуючи при цьому реакції відповідного такту. Можна пояснювати: «Так, Ви зрозуміли мене правильно», або просто повторивши слова співрозмовника, а переконатися в правильності розуміння можна, парафразуючи його висловлювання. Слід обов'язково застерегти учасників від спроб продовжувати або розвивати думку співрозмовника, приписуючи йому не його слова.

На завершення ведучий коментує виконання вправи, звертаючи увагу на випадки, коли за допомогою парафраза вдалось уточнити позиції учасників «диспуту».

Вправа «Суперечка за присутності свідка»

Учасники тренінгу об'єднуються в трійки. Один із членів трійки виконує роль «спостерігача-контролера». Його завдання — стежити за тим, щоб учасники суперечки здійснювали підтримку висловлювань партнерів, не пропускали другого такту («розуміння») і під час парафраза використовували «інші слова»,

тобто він виконує ті самі функції, що й ведучий у попередній вправі. Двоє інших членів трійки попередньо вирішують, яку з альтер-нативних позицій вони посідають, розпочинають суперечку на обрану ними тему, дотримуючись тритактної схеми ведення діалогу. Під час виконання вправи учасники міняються ролями, тобто роль «спостерігача-контролера» по черзі виконують усі члені трійки.

На вправу відводиться 15 хвилин.

Після завершення вправи відбувається загальне обговорення. Орієнтовні запитання для обговорення:

«Які труднощі у використанні схеми спіткали Вас під час розмови?»

«Чи траплялися випадки, коли після парафраза відбувалося уточнення позиції?»

«Хто з партнерів не зрозумів іншого: той, хто говорив, чи той, хто слухав?»

Вправа «Карусель»

Призначення: формування навичок швидкого реагування під час вступу в контакти з іншими людьми; розвиток емпатії та рефлексії в процесі навчання.

Під час виконання вправи здійснюється низка зустрічей між учасниками тренінгу, причому щоразу з новою людиною. Завдання: легко розпочати контакт, підтримати розмову та розпрощатися.

Учасники тренінгу утворюють два кола — внутрішнє (нерухоме) та зовнішнє (рухоме) — за принципом каруселі обличчям одне до одного.

Орієнтовні ситуації:

«Перед Вами — людина, яку Ви добре знаєте, але тривалий час не бачили. Ви радієте цій зустрічі...»

«Перед Вами — незнайома людина. Познайомтесь із нею...»

«Перед Вами — маленька дитина, яку щось злякало. Підійдіть до неї та заспокойте...»

«Після тривалої розлуки Ви зустрічаєте коханого (кохану). Ви дуже раді зустрічі...»

На встановлення контакту й проведення розмови відводиться 3–4 хвилини. Потім ведучий дає сигнал і учасники тренінгу пересуваються до іншого учасника.

Заняття 3. Завершальне заняття

Вправа «Остання зустріч»

Призначення: удосконалення комунікативної культури.

Інструкція. Ведучий звертається до учасників тренінгу: «Уявіть, що наші з вами заняття вже завершилися, і ви розлучаєтесь. Чи все ви встигли сказати одне одному? Можливо, хтось забув поділитися із групою своїми переживаннями? Або серед вас є людина, думку якої про себе ви обов'язково хотіли б дізнатися? Або у вас виникло бажання подякувати комусь? Зробіть це тут і тепер».

Підбиття підсумків роботи групи

Ведучий є присутнім під час підбиття підсумків роботи групи, але залишається, так би мовити, «поза колом». Учасники групи обговорюють, що, на їхню думку, кожному з них допомагає в спілкуванні, а що — заважає. Називають тільки ті якості, які виявилися під час роботи в групі. Не слід називати такі якості, які не можна змінити (природні, фізіологічні тощо). Підбиття підсумків і є тим надбанням, який кожний із учасників тренінгу забирає із собою.

Ігри і вправи з формування невербальної культури спілкування

Мовчазна вітання одне одного (елементи психогімнастики) - все мовчки ходять по класу, торкаються один до одного, дивляться в очі, при цьому не вимовляється ніяких слів.

Запропонувати учасникам походити по кімнаті і доторкнутися один до одного з закритими очима. Спробувати визначити, з ким виникає кінестетичний контакт.

2. «Міміка і жести»

Група ділиться на пари. Кожен тільки за допомогою рук показує два протилежних стану (наприклад, гнів і задоволення).

Те ж саме, тільки за допомогою міміки (без жестів). Те ж саме за допомогою міміки і жестів. Рефлексія.

3. «Привітання королеві»

На стіл ставиться стілець, на стільці сидить королева, решта членів групи - її піддані, які повинні її вітати. При виконанні вправи можливе використання атрибутів, які допомагають увійти в роль (цю вправу дозволить відчути різні позиції в процесі спілкування).

Рефлексія: свої відчуття від незвичній ролі, відчуття від "відкритого простору", дистанції спілкування.

4.«Вибір дистанції»

Робота в парах. Один партнер сидить на підлозі, інший стоїть на близькій відстані. У такому положенні ведеться розмова протягом 5-7 хвилин. Потім партнери міняються ролями.

Рефлексія. Звернути увагу на відчуття «дистанції».

5.«Сліпий і поводитир»

Група розбивається на пари. Партнери в парах від вправи до вправи змінюються. Один з партнерів повинен закрити очі, а інший - провести його по приміщенню, познайомити з цим приміщенням, уберегти від зіткнень, дати пояснення, так як є «очима» першого.

Почати обговорення: «Як важливо в нашому житті довіряти людям, самому собі? Часто нам цього бракує, і ми багато втрачаємо через те, що немає довіри».

Питання для обговорення:

Впевнено ви себе почували в ролі сліпого? Чи було бажання повністю довіритися партнеру? Що вселило таку впевненість

6.«Аукціон скульптур»

Робота в парах. Краще, якщо партнери в парах міняються. Один з партнерів виконує роль «скульптора», інший – «матеріалу». Скульптор «ліпить» скульптуру мовчки, використовуючи тільки руки. Скульптура запам'ятовує остаточний варіант роботи, щоб потім продемонструвати її. Потім партнери міняються ролями. Йде демонстрація скульптур, кожної дається назва.

Рефлексія. Відповісти на питання: «податливий» чи «матеріал»? Який характер дотиків скульптора? Звернути увагу на суб'єктивність сприйняття скульптур: яке відчуття народжується від того чи іншого положення тіла? Чи завжди наше тіло нас слухається? Чи не виникає відчуття, що тіло живе самостійно?

Стикнути вказівними пальцями з партнером, під танцювальну музику поводити руками в різних напрямках, бути в русі. Намагатися не порушувати контакт. Від рефлексувати.

7.«Відображення емоційного стану»(«дзеркало»)

Всі учасники розбиваються на пари. Один виконує роль дзеркала, яке має відобразити показане партнером емоційний стан. Вправа виконується мовчки. Емоційний стан показується за допомогою міміки і пантоміми. Кожен виконує вправу по 3 рази (різні емоційні стани).

8.«Воскова паличка»

Гра для створення атмосфери довіри і підтримки в групі. Встати всім в коло щільніше один до одного. Один учасник входить в центр кола. Граючий в центрі розслабляється. Решта, поставивши руки перед собою, похитують учасника в центрі з боку в бік. Підтримуючи його, не дають впасти 1-2 хвилини. Нехай через процедуру пройдуть всі.

Питання для обговорення:

1. Хто зміг розслабитися, зняти затиски?
2. Хто не боявся впасти?
3. Хто довірився учасникам гри?

Оцініть свою довіру за п'ятибальною системою.

Оцініть характер дотиків. Пропонується висловитися всім бажаним. Умови гри можна ускладнити. Один встає на стілець, вся група стоїть ззаду, підставивши руки. Що стоїть на стільці падає вниз спиною. Ті, хто стоїть ловлять його, не даючи впасти.

9. У розмові з членом сім'ї або приятелем:

навмисно використовується неправильна поведінка (погляд в бік, зміна теми розмови на ту, що цікава для ініціатора контакту, напускною похмурий вигляд). Іншим разом ведення розмови повинно бути грамотним (візуальний контакт, підтримування розмови, цікавого для співрозмовника, посмішка). Порівняти самопочуття.

10. На аркуші паперу записується невелике повідомлення

Потім за допомогою жестів це повідомлення передається партнеру по спілкуванню. Вправа виконується до тих пір, поки партнер не дасть знати, що повідомлення сприйняте. Правильність розуміння перевіряється за записом. Вправа може виконуватися парами, всіма учасниками групи одночасно. Або одна пара виконує, інші учасники групи є глядачами. Потім можна звірити розуміння ситуації усіма учасниками заняття.

11. Зобразити емоційний стан (гнів, радість, образу, очікування і т. Д.)

За допомогою:

1. міміки;
2. жестів;
3. міміки і жестів.

12. Зобразити за допомогою жестів і міміки психологічні особливості людини (себе, іншого), зміст прислів'я, приказки.

13. Висловити невербально (міміка, пантоміма) задану тему. Теми можуть бути обрані в груповій дискусії, можуть бути задані ведучим («як я долаю труднощі»).

Приклади для аналізу ситуацій.

а) Людина, ставши завідувачем кафедри, наказав залишити в своєму кабінеті одне крісло для себе, всі стільці велено було прибрати.

Проаналізувати дану ситуацію з позицій взаємодії, привести інші приклади.

б) Ви зробили покупки в магазині, прийшовши додому і викладаючи куплене, побачили, що з прилавка забрали не всі. Йдете в магазин, щоб забрати те, що забули.

Варіанти розмови з продавцем.

Варіанти поведінки в даній ситуації розігруються, потім проводиться аналіз вербальних і невербальних способів спілкування.

14.«Тварина»

Вправа призначене для педагогів і виконується або вдома, або в окремій кімнаті перед уроком. Заготовте для себе набір карток, на яких напишіть назви тварин, характерних в плані зовнішності і знайомих вам (наприклад, вовка, зайця, лева, лисиці, бегемота, змії). Навмання вийміть одну з карток і програйте в позах і рухах роль тваринного, зазначеного на ній. Потім візьміть іншу картку. Добре, якщо ви здійснисте вправу перед дзеркалом. Дозвольте собі бути абсолютно вільним у міміці і пантомімі, можна, навіть трохи смішним.

15.«Емоція»

Заздалегідь підготуйте набір карток, на яких відзначте емоції і частини тіла людини, за допомогою яких слід ці емоції виразити. Наприклад, картка «Смуток. Руки» означає, що емоцію смутку слід висловити за допомогою рук.

На картках можуть бути відзначені наступні емоції: «Горе. Обличчя », «Радість. Губи », «Чванство. Права рука », «Гордість. Спина », «Страх. Ноги » та ін.

Вправа спрямована на активізацію комплексу акторських здібностей і досягнення стану розкутості і свободи.

16.«Відеокамера»

Інструкція ведучого: Якщо ви з тих чи інших причин не можете довірити залагодження свого конфлікту іншій людині, то ми можемо запропонувати вам вправу, що сприяє актуалізації вашої зовнішньої позиції щодо конфліктної ситуації за рахунок ваших власних внутрішніх засобів інтелектуальної децентрації. Вправа виконуйте індивідуально - вдома, на перерві, по дорозі на роботу.

Мета вправи полягає в формуванні вміння самостійно осмислювати свою конфліктну ситуацію як би ззовні, з боку

Для зняття гостро-емоційної напруги, якщо воно є, перед виконанням вправи проведіть короткочасне заняття на релаксацію.

Коли ви відчуєте деяке заспокоєння, спробуйте уявити історію розвитку ваших конфліктних взаємовідносин у вигляді своєрідного кіносценарію: коли ви вперше побачили людину, з якою у вас згодом виникли ускладнення в стосунках, яке було ваше перше враження, які спільні справи і заняття вас з ним об'єднували, з якого моменту відносини стали псуватися, що робили і говорили ви, що робив і говорив він і т. п. Уявіть всі ці ситуації в їх реальної послідовності, як ніби ви знімаєте на відеокамеру. При цьому ви детально програвайте обстановку і умови кожної з цих ситуацій, інших його учасників, динаміку розвитку конфлікту і його апогей.

Час проведення даної вправи не обмежена. Ви відчуєте самі, коли почнете «відходити» від конфлікту і ставитися до нього більш спокійно, тверезо і об'єктивно. Але в будь-якому випадку більше 40-45 хвилин займатися таким самоаналізом не слід, щоб не «загрузнути» в сфері своєї свідомості і не втратити живі зв'язку з реальністю.

17.«Тиск»

Інструкція. Гра проводиться парами. Стати один проти одного, підніміть руки на рівні грудей і злегка доторкніться долонями. Домовтеся про те, хто буде ведучим. Його завданням є злегка натиснути на долоні свого партнера. Потім помінятися ролями і повторіть рух тиску на долоні партнера по грі.

Висловіть один одному свої враження. В якій ситуації вам було емоційно комфортніше - коли ви тиснули або коли ваш партнер тиснув на ваші долоні? Можливо ви не відчували приємних хвилин ні в першому, ні в другому випадку. Тоді спробуйте не тиснути один на одного, а реалізувати спільні рухи

зверненими один до одного долонями рук так, щоб між вами виникло взаємне відчуття тепла (психоенергетичні контакт).

Чи відчули ви, наскільки приємніше взаємодіяти на рівних, а не домагатися переваги? Здійснення спільної діяльності в спілкуванні з колегою дає більше позитивних емоцій, ніж протистояння і боротьба за те, хто першим захопить комунікативне лідерство і реалізує позицію «над». Крім цього, не забувайте, що, прагнучи до психологічного тиску на партнера по спілкуванню, ви ризикуєте викликати у нього реакцію не підпорядкування, а обурення, і замість допомоги він просто відмовиться від контакту з вами. Подумайте, що краще?

ТРЕНІНГОВЕ ЗАНЯТТЯ «УЧИМОСЯ СПІЛКУВАТИСЯ»

Мета тренінгу: розвиток комунікативних навичок: навички слухання, ефективного спілкування, навчити різноманітних прийомів вербального та невербального спілкування; ознайомити з різними видами спілкування.

Завдання:

- виробити навички переконання,
- виробити вміння знайти аргументи на користь своєї позиції,
- розвивати вміння знаходити підхід до людей,
- підкреслити важливість інтонацій у процесі комунікації,
- розвиток уміння невербального засобу спілкування,
- навчити ефективним способам спілкування.

Обладнання: плакати, цукерки, клубок ниток, клейкий папір, маркери.

Тренер: Здрастуйте, шановні гості, сьогодні я проведу для Вас тренінг. Нехай тему нашого тренінгу вам підкажуть рядки:

Я – особистість, ти – особистість.

Я – важлива людина і ти – важлива людина.

Я хочу, щоб мене вислухали,

І ти заслуговуєш на те, щоб бути вислуханим. (Мартін Бубер)

Спілкування – це обмін відомостями за допомогою мови або жестів. У процесі спілкування між учасниками відбувається обмін різного роду інформацією.

Геніальний педагог Василь Олександрович Сухомлинський у своїй книзі «Серце віддаю дітям» писав: «Мудре й добре слово радує, дурне й зле, необдумане й безтактне приносить лихо. Словом можна вбити й пожвавити, ранити й вилікувати, посіяти сумління й безнадійність і одухотворити, розсіяти сумніви і повалити в зневіру, створити посмішки й викликати сльози, породити віру в людину й зародити невір'я, надихнути на працю й привести в заціпеніння сили душі» (II, с.298). Тому сьогодні ми з вами будемо вчитися спілкуватися, щоб уникнути самотності й черствості душі.

Отже, тема нашого заняття «Вчимося спілкуватися». Сьогодні ми спробуємо визначити, які якості та вміння потрібно мати для ефективного спілкування.

Правила роботи групи

Тренер. Кожний тренінг завжди починається з певних правил, і ми теж у житті дотримуємося певних правил. Запитання: «для чого в нашому житті є різні правила?» (Після відповідей учасників тренер пропонує прийняти правила роботи в групі які записують на плакат «Правила роботи тренінгу».)

Правила тренінгу

- пунктуальність,

- толерантність,
- правило піднятої руки,
- дотримання регламенту,
- активність.

(Учасники обговорюють записані правила, складають їх остаточний варіант. Доцільно правила вивісити на видному місці).

1. Вправа «Клубочок знайомства» (10 хв.)

Мета: розвивати вміння самопрезентації?

Тренер. Ви сидите в одному колі. У кожного з вас є нагода повідомити про себе. Можливо, хтось захоче розповісти про себе, свою домашню тваринку чи про сни, захоплення, мрії. У вас є 1 хв. на роздуми.

Хід вправи

Тренер. От же, у мене в руках клубочок. Я його тримаю в руках і розповідаю про себе. «Мене звати (називаєте своє ім'я). Я дуже люблю подорожувати (затискаю вальний кінець нитки міцно в руці). Мені подобається спілкуватися з людьми. У мене багато товаришів... (після того, як усе розповів про себе, передаю клубочок сусідові праворуч).

Тренер (передає клубочок і звертається до учасника). Якщо хочеш, ти можеш назвати своє ім'я та щось повідомити про себе. Якщо ти нічого не хочеш казати, то просто назвися, візьми в руки ниточку, а клубочок передай своєму сусідові праворуч.

Тренер. Бачите, скільки нового ви дізналися про своїх товаришів. Цю інформацію ми отримали, спілкуючись.

2. Вправа «Мух краще ловити на мед»(3 хв)

Тренер пропонує учасникам розділитися на пари, стати обличчям один до одного, одному члену пари потрібно затиснути руку в кулак і тримати кулак

перед напарником. Повідомляє завдання одному з кожної пари – якомога швидше розтулити кулак партнера. Через 10 сек. тренер зупиняє вправу і констатує, що більшість учасників намагалися змусити партнерів розтулити долоню силою, проте чим більшої сили вони доклали, тим більшим був опір. Тренер запитує чи застосував хто – не будь інший спосіб спонукати партнера розтулити долоню (наприклад чемно попросити). Як правило комусь з учасників спало на думку використати цей найпростіший спосіб.

З приводу цієї вправи тренер ініціює обговорення ефективності різних управлінських навичок, методів запровадження змін, фокусуючи увагу на корисності дій без примусу, за умов поваги інших, творчого сприяння змінам, відкритості і нестандартних ідей.

3. Вправа «Компліменти» (5 хв.)

Тренер: Комплімент — це приємне схвалене зауваження на чийось адресу. Чи часто ви чуєте компліменти стосовно себе? Подумайте, чи є у вас привід похвалити товаришів, знайти хороші слова для кожного з них? Кажуть, один французький письменник сердито зауважив у колі друзів: «Якщо одним словом ти можеш ошчасливити людину, яким же негідником треба бути, щоб цього слова не сказати!». Різкувато, але правильно. Отже, спробуймо!

Хід вправи

На столі лежать цукерки. Ви берете їх в руки і даєте тому, для кого підготували компліменти. Говорить компліменти і учасник, для якого підготовлений комплімент. (Обговорення)

4. Вправа «Уміння слухати» (10 хв)

Учасники групи сидять у колі, грає музика

Тренер: Зараз ми зробимо невелику прогулянку на березі моря. Сядьте, будь ласка, зручніше й повільно закрийте очі. Зверніть увагу на ваш подих, відчуйте

його: повітря проходить через ніс, горло, попадає в груди, наповнює ваші легені. Відчуєте, як з кожним подихом у ваше тіло попадає енергія й з кожним видихом ідуть непотрібні турботи, переживання, напруга... Зверніть увагу на ваше тіло, відчуйте його – від ступень до верхівки. Ви сидите на стільці (у кріслі), чуєте якісь звуки, відчуваєте подув вітерцю на вашому обличчі. Може бути, вам захочеться змінити позу, зробіть це. А тепер уявіть, що ви виявилися біля моря. Ви повільно йдете по берегу. Оберніться уважно навколо: які вас оточують кольори, звуки, запахи... Подивіться на небо, на море. Зверніть увагу на ваш стан: які емоції, почуття у вас виникають, як вони змінюються під час прогулянки. Ви нікуди не поспішаєте й можете спокійно йти далі. Можливо, ви захочете зайти у воду й викупатися або посидіти на березі. Зробіть це...

А тепер настав час повернутися в цю кімнату, у наше коло. Зробіть це в зручному для вас темпі: можете відразу відкрити очі або посидіти ще із закритими.

Зараз ми поділимося один з одним своїми враженнями, кожний по черзі розповість про ті образи, переживання, які в нього виникали під час нашої «прогулянки», а інші будуть уважно слухати оповідача, не задаючи питань, не коментуючи й не інтерпретуючи почуте. Постарайтеся вловити ті моменти, коли ви перестаєте слухати. На кожне оповідання витратьте приблизно 3-4 хвилини.

Найважливіша невербальна складова процесу спілкування – уміння слухати. Коли людина уважно слухає іншу людину, у неї буквально все: очі, поза, вираз обличчя звернені до мовця, що, у свою чергу, впливає на співрозмовника, допомагає йому сформулювати свої думки, розкритися, бути максимально щирим. Неуважність, байдужість можуть привести до зворотного результату.

5. Вправа «Спілкування в різних позиціях» (5 хв.)

Мета: дати зрозуміти, що для спілкування важлива відсутність бар'єрів між співрозмовниками.

Тренер: Вам дається 4 хв. для розмови на тему «Які особистісні риси важливі для спілкування». Зараз давайте повернемося один до одного спиною й розпочнемо бесіду. (Учасники спілкуються, змінюючи пози через 1хв: спочатку сидячи спиною один до одного, сидячи поруч і дивлячись у вікно, сидячи один навпроти одного не дивлячись в обличчя співрозмовника, дивлячись в очі співрозмовнику.)

Обговорення: В якому положенні спілкуватися було найкомфортніше? Чому?

6. Вправа «Містечко» (10 хвилин)

Мета: поліпшення рівня комунікації; розвиток почуття «ми», групової єдності; закріплення навичок взаємодії в команді.

Опис вправи. Робота в цій вправі від початку до кінця проводиться на єдиному просторі аркуша ватману. Вправа виконується в кілька етапів.

Перший етап:

Кожен учасник тренінгу знаходить на ватмані місце і малює будиночок (важливо, щоб лист ватману був досить великим, щоб усім вистачило місця). Вже на цьому етапі можна відзначити тих, хто займає місце в центрі аркуша - це претенденти на лідерські позиції.

Коли всі малюнки готові, учасники розповідають про те, хто міг би жити в такому будинку (характер, звички, улюблені заняття). Звичайно, на жителя будиночка проектується особистість автора.

Другий етап:

Кожен учасник вибирає 3-4 найбільш привабливих будиночка і малює до них доріжки. Тренер теж бере участь у вправі - проводить доріжки одним з останніх до тих учасників, які отримали найменше виборів. Таким чином, він підтримує учасників, не прийнятих в групі.

Тренер: Ми з вами створили містечко. Я пропоную дати йому назву, яка пов'язана із темою «Спілкування». («Ефективне спілкування»).

Обговорення: Які будинки вам особливо сподобалися у вашому містечку? Чому?

Тренер: У нашому місті проживає багато жителів з різними характерами, світоглядами, переконаннями, уподобаннями, звичками. Як ви гадаєте, для мирного та комфортного співіснування чи потрібне вміння спілкуватися? І спілкування повинно бути ефективним. Тому зараз ми спробуємо скласти і записати список якостей та вмінь людини, необхідних для ефективного спілкування.

7. Вправа «Якості та вміння, важливі для ефективного спілкування» (5 хв.)

Вам, як жителям цього міста, я пропоную протягом 5 хв. самостійно скласти і записати список якостей та вмінь мешканців цього міста, які, на вашу думку, необхідні для ефективного спілкування.

Після цього проводиться дискусія, метою якої є узагальнений список якостей (записується на плакаті). Кожний член групи може висловити свою думку, наводячи аргументи та приклади.

А тепер давайте повернемося до нашого містечка. Ви звернули увагу на те, що вулиці не мають назв. Давайте виберемо з записаних на плакаті якостей та вмінь ефективного спілкування, назви вулиць.

8. Вправа «Найщиріше побажання» (5 хв.)

Мета: створення позитивного емоційного фону, закріплення дружніх взаємин між учасниками .

Тренер: Давайте спробуємо побажати щось один одному. Але ми повинні висловити своє побажання не за допомогою слів, а за допомогою жестів, міміки, рухів.

Тренер: Нас оточує багато цікавого, причому увесь світ навколо нас рухається й квапиться. Рухається все життя: відпочинок, робота, рідні, друзі, тобто все наше оточення не стоїть на місці. Але не забувайте, що все рухається навколо вас, ви цілком можете керувати всіма подіями. Саме головне – це правильне й легке спілкування з оточуючими людьми й усім світом, мистецтво спілкування дуже важливе, тому що «слово – найтонший і найгостріший інструмент». Причому навчитися правильному, невимушеному й легкому спілкуванню, щоб усі вас зрозуміли й запам'ятали надовго, неважливо, хто це буде, друзі або вороги, потрібно знайти підхід до всіх, з усіма легко спілкуватися. Я бажаю вам успіхів, до побачення. Дякую всім за плідну співпрацю!