

Федеральное агентство по образованию
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ГОУ ВПО «АмГУ»)
Филологический факультет

А.Г. Закаблук

**ТРЕНИНГ РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТНЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНО
ВАЖНЫХ КАЧЕСТВ У СТУДЕНТОВ-ЖУРНАЛИСТОВ:
УПРАЖНЕНИЯ**

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

Благовещенск

2010

Закаблук А. Г. (составитель)

Тренинг развития профессионально важных качеств у студентов-журналистов: упражнения: Учебное пособие. Благовещенск: Амурский гос. ун-т., 2010.

Пособие имеет целью помочь преподавателям, работающим со студентами специальности «Журналистика», так и студентам развивать профессионально важные качества, необходимые для профессиональной деятельности журналиста.

Тренинг развития ПК журналиста может быть успешно использован при изучении следующих дисциплин государственного образовательного стандарта: «Психология», «Основы журналистики», «Основы творческой деятельности журналиста», «Психология журналистики», «Риторика», а так же в работе с лицеистами.

Пособие может быть использовано студентами отделений психологии и педагогики при изучении курсов «Педагогика», «Введение в профессию», «Психология общения», а так же для педагогической практики студентов.

Материалы печатаются в авторской редакции

Рецензенты: А.В. Лейфа, доктор пед. наук, профессор,
зав. кафедрой педагогики и психологии АмГУ.
О.Е. Чистякова, канд. псих. наук,
доцент кафедры психологии БГПУ

© Амурский государственный университет, 2010

ВВЕДЕНИЕ

Журналистика является профессиональной сферой деятельности. Профессия (лат. *professio* – «официально указанное занятие, специальность») – это возникший в условиях разделения труда профиль трудовой деятельности, требующий владения комплексом общих и специальных знаний, умений и навыков, опытом. В профессии выделяются специальности и специализации. Причем, по мере расширения спектра массово-информационной деятельности количество специальностей и специализаций растет. Вместе с тем «как бы далеко ни отстояли одна от другой специфические области труда репортера и ответственного секретаря, комментатора и режиссера, заведующего отделом писем и собственного корреспондента, сохраняется и, более того, становится все более значимой совокупность общепрофессиональных свойств, которые в особых проявлениях и своеобразных взаимодействиях составляют основу “структуры” личности каждого журналиста-профессионала».

Выделяют и описывают достаточно широкий спектр качеств, необходимых журналисту:

1. Журналист должен иметь высокие (общие) умственные способности, быть проницательным, рассудительным, свободомыслящим, скрупулезным аналитиком, экспериментатором.

2. Журналист социабелен, любит работать с людьми, радуется социальному признанию (одобрению), великодушен к людям, легко формирует активные группы, хорошо запоминает имена людей, любезен, тактичен, дипломатичен в общении.

3. Он любит совместные действия, подчиняет интересы личности групповым интересам, совестливый, добросовестный, имеет чувство долга и ответственности, сильный, энергичный, умеет подчинить себе. Он смел, быстро решает практические вопросы.

4. Журналист эмоционально устойчив, выдержан, спокоен, реально взвешивает обстановку, устойчив к стрессу.

При проведении интервью от журналиста требуется:

- умение создать психологический климат, способствующий свободному протеканию процесса коммуникации, коммуникабельность, сензитивность, «направленность на другого», тактичность и др.;

- установка на позитивное отношение к респонденту, полное принятие его личности и избегание какого - либо осуждения по поводу сообщаемых респондентом данных;

- эмпатия - способность сопереживать и сочувствовать другому человеку.

Помимо названных выше способностей к профессионально важным качествам, определяющим успешность проведения беседы, относятся следующие:

- владение приемами рефлексивного и активного слушания;

- умение точно воспринимать информацию:

- эффективно слушать и наблюдать, адекватно понимать вербальные и невербальные сигналы, различать смешанные и замаскированные сообщения, видеть несоответствие между вербальной и невербальной информацией, без искажений запоминать сказанное;

- способность критически оценивать информацию, учитывая качество ответов респондента, их согласованность, соответствие вербального и невербального контекста;

- умение правильно сформулировать и вовремя задать вопрос, своевременно обнаруживать и корректировать непонятные для респондента вопросы, быть гибким при формулировании вопросов;

- умение увидеть и учесть факторы, вызывающие защитную реакцию респондента, препятствующее его включенности в процесс взаимодействия;

- стрессоустойчивость, способность длительно выдерживать получение больших объемов информации.

Важным качеством современного журналиста является креативность

- это способность к нестандартным решениям и поведению, способность

обнаруживать новые решения проблем или новые способы выражения. Креативность помогает журналисту преодолевать стереотипность поведения, находить оригинальные решения проблем в сложных ситуациях.

Многообразие форм и методов работы предполагают постоянное стремление журналиста к саморазвитию таких профессионально — личностных качеств, как широта интересов и независимость взглядов, готовность к контактам и умение их поддерживать, умение эмоционально притягивать к себе людей, умение сохранять эмоциональное самообладание при общении, повышенное чувство ответственности за свои действия, интеллект, осознание границ своей профессиональной компетенции, умение думать о последствиях своих слов, дел, поступков и пр. Иными словами, журналист - это умный, доброжелательный и обаятельный человек, работающий в сложнейшей профессиональной области.

Высокий уровень развития профессионально важных качеств является важным условием удовлетворенности трудом и, в свою очередь, может являться и является дополнительным мотиватором для дальнейшего развития у профессионала необходимых в работе качеств. Чем большее удовлетворение приносит труд, тем больше желание выполнять его эффективно и тем выше мотивация к профессиональному самосовершенствованию, развитию у себя профессионально важных качеств.

Исследователи выделяют три сферы возможного воздействия на человека для развития у него профессионально важных качеств.

Во-первых, это работа с регулятивной сферой, где их развитие может вестись по двум направлениям - формирование определенного отношения к труду как к одному из возможных видов деятельности; развитие у человека интереса к определенной профессии.

Во-вторых, это работа с когнитивной сферой. Здесь развитие профессионально важных качеств связано с развитием профессионального мышления и целенаправленного формирования интеллектуальных качеств, значимых в профессиональной деятельности.

Наиболее широкое распространение получил третий путь, в котором развитие профессионально важных качеств происходит при помощи выполнения определенных упражнений, а также под влиянием тех условий, которые предъявляет человеку его профессиональная деятельность.

Пособие имеет целью помочь преподавателям, работающим со студентами специальности «Журналистика», так и студентам развивать профессионально важные качества, необходимые для профессиональной деятельности журналиста.

Задачи тренинга - развитие качеств, входящих в структуру личностных ПВК журналиста :рефлексии, эмпатии, «Я»-концепции, интеллекта, креативности, эмоциональной устойчивости, ответственности, умения слушать.

Тренинг развития ПВК журналиста может быть успешно использован при изучении следующих дисциплин государственного образовательного стандарта: «Психология», «Основы журналистики», «Основы творческой деятельности журналиста», «Психология журналистики», «Риторика», а так же в работе с лицами.

Применить навыки, полученные в процессе участия в тренинге, можно практически на всех предметах в процессе участия в дискуссиях, подготовке публичных выступлений, во время работы в группах.

ТРЕНИНГ РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТНЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНО ВАЖНЫХ КАЧЕСТВ СТУДЕНТОВ – ЖУРНАЛИСТОВ: УПРАЖНЕНИЯ

1 Упражнения для развития когнитивной сферы

1.1 Упражнение «Задача о монахе»¹

Цель: научиться переосмысливать начальные условия задачи. **Инструкция:** монах начинает подъем в гору в 7 часов утра и достигает вершины в 5 часов вечера того же дня. На протяжении всего подъема монах движется с разной скоростью, а также делает остановку, чтобы поест. На следующий день монах начинает свой спуск с горы снова в 7 часов утра и следует тем же маршрутом. Спускается он очень медленно и у подножья горы оказывается позднее 5 часов вечера. **Вопрос:** обязательно ли имеется точка на маршруте движения монаха, которую он пересек в один и тот же момент времени дня, когда он совершал подъем, и дня спуска? Аргументируйте свою точку зрения.

Решение задачи о монахе

Представьте эту задачу так. Рано утром в 7 часов один монах начал подъем в гору к своей келье, а навстречу ему, тоже в 7 часов, утра вышел другой монах из кельи по тому же пути и спускался с горы **со скоростью, немного меньшей скорости, с которой будет подниматься первый монах.** Решение очевидно: место их встречи и будет искомым местом.

Второй монах пройдет меньший отрезок пути до встречи с первым, и искомое место будет ближе к келье.

1.2 Упражнение «Задача о X - лучах»

Цель: научиться не накладывать на свое решение ограничений, несвойственных самой проблеме.

Инструкция: у пациента больницы неоперабельная опухоль на внутренней стенке желудка. В распоряжении врачей есть X - лучи, при

¹ А. Коняхин. Тренинг интеллектуальных способностей: задачи и упражнения. – СПб.: Питер, 2007

определенной интенсивности способные разрушить эту опухоль. Проблема заключается в том, что при такой силе луча также происходит разрушение и здоровых тканей. Вопрос: как разрушить опухоль, не повредив здоровые ткани? Ответ: необходимо использовать несколько источников X - лучей слабой интенсивности, сфокусированных на опухоли (возможны и другие варианты).

1.3 Упражнение «Необычные причины и последствия»

Цель: развитие воображения и способности мыслить нестандартно, развитие умения предвидеть последствия необычного поведения.

Инструкция: перечислите как можно больше возможных последствий какого-нибудь маловероятного события, например: отсутствие рождения детей в течение целого года.

Другой вариант

Инструкция: перечислите как можно больше возможных причин какого-нибудь маловероятного события, например: все мужчины старше 18 лет носят бороды.

1.4 Упражнение «Задачи на сообразительность»

Цель: развитие сообразительности, умения оптимально определить проблему и отказаться от ограничений, не содержащихся в условии.

Инструкция: сейчас мы с Вами будем решать задачи на сообразительность. Каждый должен делать это самостоятельно, не мешая и не подсказывая другим. Для нахождения правильного ответа не требуется никаких специальных знаний.

Задача 1

Изменив местоположение одной монеты, нужно добиться того, чтобы на каждой оси лежало по четыре монеты.

_____ X _____ X _____ X _____ X _____

I J

Задача 2

Изменив местоположение одной цифры, надо добиться того, чтобы равенство было верным:

$$102 = 100$$

Задача 3

Проведя в любом месте отрезок, нужно добиться того, чтобы равенство стало верным:

$$VI = 1$$

Задача 4

В стеклянной банке сидит микроб. Каждую минуту он делится пополам. Новые микробы, в свою очередь, через минуту снова делятся пополам — и так до бесконечности. Известно, что через пять часов банка будет полна. Спрашивается: через какое время после начала деления микробы займут половину банки?

Задача 5

Та же самая ситуация, что и в задаче 4, но в банке с самого начала поместили не один микроб, а два. Через сколько времени та же самая банка наполнится?

Ответы

1. Одну из монет, находящуюся на горизонтальной оси, надо положить на монету, находящуюся на пересечении осей.

2. $10 = 100$

3. $D = 1$

4 и 5. Оба ответа — 4 часа 59 минут. (Когда полбанки микробов разделятся пополам - их будет полная банка). Отличие второго случая от первого всего 1 минута (в первом через минуту будет два микроба).

2 Упражнения для развития коммуникативной сферы

2.1 Упражнение «Озвучиватель»

Цель: развитие способности осознавать способ мышления другого человека, прогнозировать его реакции в различных ситуациях.

Инструкция: в игре принимают участие 4 человека. Один садится на стул, трое других встают у него за спиной на некотором расстоянии. Из этих троих один становится «Озвучивателем», двое других произвольно выбирают себе номера первого или второго.

Цель игры: сидящий на стуле должен угадать, кто из игроков является первым, а кто вторым.

Процедура: сидящий на стуле задает какой-то вопрос и говорит, кому этот вопрос адресован (например, вопрос первому: «сколько тебе лет?»). Первый шепотом сообщает свой ответ «Озвучивателю», а тот произносит его вслух. При этом в выборе ответа первый никак не ограничен, он может ответить правду, а может и неправду. Количество задаваемых вопросов не ограничено.

После завершения игры, вне зависимости от ее исхода, обсуждается, какими критериями руководствовался играющий при принятии своего решения.

Игру можно проводить несколько раз с разными участниками,

2.2 Упражнение «Семь спичек»

Цель: развитие способности грамотно и понятно выражать в словах свои мысли; умения адекватно воспринимать суть передаваемого сообщения.

Инструкция: в игре принимают участие два человека. Они садятся спиной друг к другу или как-то иначе, но чтобы один не видел рук другого. Каждому участнику игры выдается по семь спичек. Одному из них ведущий выкладывает из этих спичек какую-нибудь фигуру так, чтобы другой этого не видел. Задача первого объяснить второму, какая фигура у него выложена. При этом он не должен видеть того, что делает его партнер, и не должен называть фигуру словами (например, слово «домик» запрещено). Задача второго максимально точно воспроизвести это изображение. Никаких вопросов он задавать не может.

Во время обсуждения выясняется, какие трудности испытывал каждый из участников игры, что мешало точному пониманию передаваемого сообщения и т. д.

Эту игру также можно проводить со всей группой, когда один участник игры объясняет остальным, какая фигура у него изображена. (Если нет достаточного количества спичек, можно описывать рисунок).

При обсуждении помимо вышесказанного находим самую похожую и самую непохожую фигуры и выясняем, почему так получилось.

2.3 Упражнение «Отражение чувств»

Цель: развитие способности становиться на точку зрения другого человека, понимать его состояние, чувства и переживания; умения анализировать коммуникативные акты и находить выход из затруднительных положений.

Инструкция: упражнение проводится в группах из трех человек. Первые два принимают активное участие в совместной беседе или дискуссии, третий наблюдает. Через несколько минут третий прерывает разговор, просит первого занять место второго (второй при этом отходит в сторону) и рассказать о своих мыслях и чувствах так, как будто он второй. То есть он должен описать себя самого так, как его видит второй.

После этого все возвращаются на свои места, и разговор продолжается.

Еще через несколько минут третий вновь прерывает беседу и просит первого занять его место. Теперь его (первого) задача определить, что и каким образом можно изменить в их беседе, чтобы она стала более продуктивной. Также он должен описать себя во время беседы глазами внешнего наблюдателя, в ней не участвовавшего.

2.4 Упражнение «Невербальное слушание»

Цель: демонстрация важности невербального компонента для поддержки коммуникации и понимания передаваемого сообщения.

Инструкция: группа делится на две подгруппы и внутри каждой подгруппы разбивается на пары. В каждой паре один из участников произносит заранее подготовленный текст (возможно, что текст у всех будет один и тот же). Другой участник пары в первой подгруппе получает инструкцию как можно внимательнее слушать говорящего и запоминать, что он говорит. Во второй подгруппе слушающему дается инструкция не обращать внимание на произносимый текст, а как можно более точно воспроизводить жесты и мимику говорящего. (Инструкция слушающему дается таким образом, чтобы говорящий о ней не знал). Затем все, кто слушал, в письменном виде передают услышанный ими текст, а говорившие описывают свои ощущения (легко или нелегко им было говорить, уютно или нет они себя чувствовали и т. д.)

При обсуждении выясняем, в какой из подгрупп текст сообщения воспроизвели максимально полно и в какой из подгрупп легче было говорить.

2.5 Упражнение «Стиль слушания»

Цель: познакомиться с различными стилями слушания, выяснить свой стиль, его достоинства и недостатки и определить для каждого стиля ситуации, где он эффективен и где нет.

Инструкция: группа делится на тройки. Двое из них беседуют на какую-то тему, интересную обоим. Задача третьего - фиксировать реакции по манере слушать у каждого участника диалога (предварительно инструктируем его о возможных реакциях и вербальных индикаторах каждой из них). Таким образом, участники диалога получают обратную связь о доминирующем у них стиле слушания.

2.6 Упражнение «Основное чувство»

Цель: определение лексических (вербальных) и синтаксических индикаторов разных чувств, выражаемых собеседником.

Инструкция: участники группы индивидуально должны определить, какое основное чувство выражается в следующих сообщениях:

1. Я сыт по горло Вашими извинениями.
2. Хорошо, я извиняюсь! Что еще Вы от меня хотите?
3. Если бы я и попытался, я все равно не смог бы подготовить в тот момент другого документа.
4. Вы хотите меня проверить?
5. Я бы с ней так не обошелся!
6. Не могли бы Вы перенести обсуждение наших проектов на следующую неделю? У меня в пятницу еще одни испытания.
7. Кажется, он все делает лучше, не смотря на то, что у него нет такого опыта, как у меня.
8. Я не могу понять этих людей. Может, хватит им угождать!
9. Я никогда больше не буду ей помогать. Даже ни слова благодарности за все, что я сделал для нее!

8. Мы могли бы попробовать снова, но, честно говоря, я думаю, что этого делать не стоит.

Ответы:

1. Раздражение, желание получить, наконец, результат.
2. Убежденность в том, что сказано достаточно.
3. Усталость.
4. Неуверенность, желание получить поддержку.
5. Сожаление, чувство вины, (возмущение).
6. Перегруженность работой, нехватка времени. 7. Восхищение, зависть.
8. Упадок духа, желание «выйти из игры». 9. Горечь, обида. Ю. Скептицизм, сомнение.

2.7 Упражнение «Три способа слушания»

Цель: знакомство с техниками ведения беседы, определение их индикаторов и эффективности использования в разных ситуациях (для поддержания или разрыва контакта).

Инструкция: оцените техники, перечисленные ниже, по 7-балльной шкале:

- 3 техника совершенно не способствует пониманию партнера;
- 2 техника очень сильно затрудняет понимание партнера;
- 1 техника не способствует пониманию партнера;
- 0 нейтральная техника;
- +1 техника способствует пониманию партнера;
- +2 техника очень сильно облегчает понимание партнера;
- +3 техника способствует пониманию партнера в полной мере.

1. в беседе мы сопровождаем высказывания партнера репликами вроде: «Глупости ты говоришь», «Ты, я вижу, в этом вопросе ничего не понимаешь», «Я бы мог Вам это объяснить, но боюсь, Вы не поймете» и т. п.

2. Мы сопровождаем речь партнера высказываниями типа «Да-да...», «Угу...».

3. Мы дословно повторяем высказывания партнера. При этом можно

начать с вводной фразы: «Как я понял Вас...», «По Вашему мнению...», «Ты считаешь...» и т. д.

4. В ходе беседы мы вставляем высказывания типа: «Пора приступить к предмету разговора...», «Мы несколько отвлеклись от темы...», «Давайте вернемся к цели нашего разговора...» и т. д.

5. Мы воспроизводим высказывания партнера в обобщенном, сокращенном виде, кратко формулируем самое существенное в его словах. Начать можно с вводной фразы: «Ваши основными идеями, как я понял, являются...» или «Другими словами, ты считаешь, что...» и т. д.

6. Мы пытаемся вывести логическое следствие из высказывания партнера или выдвинуть предположения относительно причин высказывания. Вводной фразой может быть: «Если исходить из того, что Вы сказали, то выходит, что...» или «Вы так считаете, видимо, потому что...».

7. Мы пытаемся найти у партнера понимание только тех проблем, которые волнуют нас самих.

8. Мы задаем партнеру вопрос за вопросом, явно стараясь разузнать что-то, но не объясняем своих целей.

9. Мы не принимаем во внимание того, что говорит партнер, пренебрегаем его высказываниями.

Техники ведения беседы

Не способствующие пониманию партнера

1. Негативная оценка - в беседе мы сопровождаем высказывания партнера репликами вроде: «Глупости ты говоришь», «Ты, я вижу, в этом вопросе ничего не понимаешь», «Я бы мог Вам это объяснить, но боюсь. Вы не поймете» и т. п.

2. Игнорирование - мы не принимаем во внимание того, что говорит партнер, пренебрегаем его высказываниями.

3. Эгоцентризм - мы пытаемся найти у партнера понимание только тех проблем, которые волнуют нас самих.

Промежуточные техники

4. Вы спрашиваете - мы задаем партнеру вопрос за вопросом, явно стараясь разузнать что-то, но не объясняем своих целей.

5. Замечания о ходе беседы - в ходе беседы мы вставляем высказывания типа: «Пора приступить к предмету разговора...», «Мы несколько отвлеклись от темы...», «Давайте вернемся к цели нашего разговора...» и т. д.

6. Поддакивание - мы сопровождаем высказывания партнера реакциями типа: «Да-да...», «Угу...».

Способствующие пониманию партнера

7. Вербализация, ступень А - проговаривание. Мы дословно повторяем высказывания партнера. При этом можно начать с вводной фразы: «Как я понял Вас...», «По Вашему мнению...», «Ты считаешь...» и т. д.

8. Вербализация, ступень Б - перефразирование. Мы воспроизводим высказывания партнера в обобщенном, сокращенном виде, кратко формулируем самое существенное в его словах. Начать можно с вводной фразы: «Ваши основными идеями, как я понял, являются...» или «Другими словами, ты считаешь, что...» и т. д.

9. Вербализация, ступень В - интерпретация и развитие идей. Мы пытаемся вывести логическое следствие из высказывания партнера или выдвинуть предположения относительно причин высказывания. Вводной фразой может быть: «Если исходить из того, что Вы сказали, то выходит, что...» или «Вы так считаете, видимо, потому что...».

2.8 Упражнение «Иностранец»

Цель: развитие способности понимать и кратко формулировать услышанное сообщение без потери его основного смысла.

Инструкция: в группе выбираются два участника, один из которых играет роль иностранца, а другой - переводчика. Остальным предлагается вообразить себя журналистами, находящимися на пресс-конференции и интервьюировать приехавшего гостя. «Иностранец» сам выбирает образ своего героя и представляется публике. Журналисты задают ему вопросы, на которые он отвечает на «иностранном» языке. На самом деле все упражнение проходит на русском языке.

ке. Задача переводчика - кратко, сжато, но точно передать то, что сказал «иностранец». (В упражнении могут участвовать несколько пар).

Во время обсуждения выясняем, кто из «переводчиков» наиболее точно выполнил инструкцию, какие у них были затруднения и как с ними можно справиться.

2.9 Упражнение «Внимательный слушатель»

Цель: научиться определять смысл высказывания другого человека.

Инструкция: группа делится на пары. В каждой из пар один участник произносит какое-то утверждение, которое кажется ему верным в данный момент. Второй участник должен определить смысл этого высказывания, задавая вопросы, начинающиеся словами: «Ты имеешь в виду, что...» (например, первый говорит: «Мне кажется, что здесь жарко». — «Ты имеешь в виду, что нужно открыть окно?», «Ты имеешь в виду, что тебе нужен стакан холодной воды?», «Ты имеешь в виду, что хочешь принять холодный душ?»). Игра заканчивается, когда второй три раза услышит положительный ответ. Это означает, что смысл высказывания он понял правильно.

При обсуждении выясняем, легко ли было определить смысл высказывания и с чем были связаны возникшие трудности.

2.10 Упражнение «Эмпатия»

Цель: расширить область осознания своего «Я» и научиться вчувствоваться в переживания другого.

Инструкция: упражнение выполняется в группах по 3-5 человек. Оно разделено на четыре этапа, каждый из которых по необходимости прерывается руководителем.

На первом этапе участники описывают невербальное поведение других членов своей группы, начиная со слов: «Сейчас я вижу...» или «В этот момент я наблюдаю...».

На втором этапе участники продолжают общение, но начинают свои высказывания со слов: «Сейчас я думаю...».

На третьем этапе участники обмениваются своими чувствами, начиная вы-

сказывания словами: «Сейчас я чувствую...» (здесь руководитель должен предупредить участников о том, что люди часто путают чувства и мысли). Поэтому для того, чтобы более полно сосредоточиться на своих ощущениях, участникам предлагают использовать конструкцию: «Сейчас я чувствую + прилагательное», а не «Сейчас я чувствую, что...».

И на заключительном этапе начальной фразой предложения будет: «Сейчас я думаю, что ты чувствуешь...», позволяющая эмпатически понять другого. На этом этапе коммуникация должна быть двусторонней для получения обратной связи о точности своего высказывания.

2.11 Упражнение «Сильные стороны»

Цель: помочь участникам осознать сильные положительные стороны своего «Я».

Инструкция: каждый из участников должен в течение 2 минут рассказать о своих сильных сторонах, о том, что он любит, ценит и принимает в себе, о том, что дает ему чувство внутренней уверенности. Если человек говорит о себе меньше двух минут, остальное время все равно принадлежит ему, и остальные участники группы в это время молчат.

2.12 Упражнение «Переформирование»

Цель: научиться находить позитивные стороны даже в своих недостатках и принимать себя таким, какой есть без самокритики и самообвинения.

Инструкция: это упражнение направлено на снятие негативного оттенка некоторых представлений о себе и превращение их либо в нейтральные, либо в позитивные. Его можно проводить как индивидуально, так и в группе. Например:

Я - всего-навсего домашняя хозяйка	Я - хозяйка в своем доме!
Не вылезая из навоза, ведь я - фермер.	Я — фермер, какая еще работа так соединяет человека с природой!
Встаю ни свет, ни заря. не то что вы, служа- часам.	Я просыпаюсь с солнцем, живу по естественным биоритмам, не то что городские, никогда рассветом любуетесь!
Никогда это учение не кончится, ну когда же наконец...	Жизнь - это движение, постоянное изменение, и чтобы от нее не от- буду всегда осваивать новое!
Лень	Экономия энергии
Жадность	Бережливость
Занудство	Настойчивость

2.13 Упражнение «Безоценочные предложения»

Цель: научиться безоценочным высказываниям, не задевающим чувств другого человека.

Инструкция: группе предлагается переформулировать предложения, со- держащие оценку другого человека, в безоценочное описательное предло- жение. Его можно проводить индивидуально и в группе.

Например:

У тебя грязное лицо — У тебя на лице грязь.

У тебя грязное платье — У тебя на платье пятно.

Ты всегда что-нибудь не доделаешь! — Возможно, было мало времени, чтобы успеть.

Ты слабый, если сразу начинаешь плакать — У тебя на глазах слезы.

2.14 Упражнение «Замена фразы»

Цель: научиться принимать на себя ответственность.

Инструкция: работая в парах, участники произносят поочередно по три

фразы, глядя в глаза партнеру и начиная с определенных слов, а затем изменяют фразу, заменяя первые слова заданными, но сохраняя ее окончания. Каждую часть упражнения необходимо выполнить без обратной связи, поочередно, меняясь ролями. Обсуждение проводится в паре, а затем, по завершении всех частей упражнения, - в группе.

Часть 1. Начало фразы: «Я должен...» продолжить, добавив окончание. Заменить начало фразы «Я должен...» на «Я предпочитаю...» (а окончания фраз оставить прежними).

Часть 2. Начало фразы: «Я не могу...». Замена — «Я не хочу...».

Часть 3. Начало фразы: «Мне надо...». Замена- «Я хочу...».

Часть 4. Начало фразы: «Я боюсь, что...». Замена- «Я хотел бы...».

2.15 Упражнение «Пожелание»

Цель: настроить участников группы на работу и помочь им осознать свое актуальное состояние.

Инструкция: давайте начнем сегодняшнее занятие с того, что выскажем друг другу пожелания на день и сделаем это так: первый участник встанет, подойдет к любому, поздоровается с ним и выскажет ему пожелания на сегодняшний день. Тот, к кому подошел первый участник, в свою очередь, подойдет к следующему и так далее до тех пор, пока каждый из нас не получит пожелание на день.

При обсуждении выполнения упражнения можно пойти либо коротким путем, задав вопрос: «Как вы себя чувствуете?», либо более длинным, поставив вопрос: «Расскажите, что вы чувствовали, когда высказывали пожелания кому-то из нас, и какие у вас были чувства, состояния, когда к вам обращались с пожеланиями на день?».

В итоге может быть выдвинута идея, важная в тренинге партнерского общения, сотрудничества, ведения деловых переговоров, о том, что дискомфорт возникает в случае, когда обращение к человеку не способствует его потребностям, интересам.

2.16 Упражнение «Приятный собеседник»

Цель: развить навыки социальной рефлексии.

Инструкция: все участники садятся в круг. «Сейчас у каждого из Вас будет 1,5 минуты для того, чтобы обратиться к группе. Цель обращения: помочь каждому отвлечься от проблем, не относящихся к нашей работе, сосредоточиться на ситуации „здесь и теперь“, полностью включиться в работу».

После того как все участники выполняют это задание, тренер обращается к группе с вопросом:

«Чье обращение подействовало на вас наиболее сильно, помогло включиться в ситуацию „здесь и теперь“, отвлечься от проблем, не относящихся к групповой работе?»

Обсуждение прозвучавших обращений выявляет те моменты, которые позволяют наиболее эффективно выполнить это задание. Наилучшего результата достигают те участники, которые во время обращения смотрят в глаза тем, к кому они обращаются, фразы произносят четко, ясно, понятно, ориентируются на интересы слушателей, говорят о том, что созвучно их переживаниям, проявляют подлинную заинтересованность, искренность, открытость, гибкость, не оказывают давления, не навязывают свою точку зрения и т. д.

3 Упражнения, направленные на развитие поведенческой сферы

3.1 Упражнение «Немой»

Цель: демонстрация важности невербального компонента в общении; развитие навыков невербальной коммуникации; развитие способности понимать и воспроизводить смысл услышанного.

Инструкция: в игре принимают участие два человека. Один в течение трех минут говорит какой-то эмоционально окрашенный монолог, второй слушает его молча. Задача второго невербальными средствами побуждать первого к продолжению своей речи, выказывая ему всяческую поддержку. Если первый участник перестает говорить раньше, чем прошло три минуты, игра все равно продолжается, и остальные сидят молча.

При обсуждении мы спрашиваем первого, какие реакции партнера помогали ему продолжать свой монолог, а какие препятствовали этому. Потом мы

просим второго максимально точно передать сообщение первого, но своими словами. Если первый согласен с тем, что говорят, он кивает головой «да», если не согласен - «нет». В дальнейшем обсуждается, насколько трудно или легко было повторить речь первого.

3.2 Упражнение «Цепочка чувств»

Цель: развитие способности адекватно выражать свои чувства и воспринимать чувства другого, а также умения выразить переживания в словах (или хотя бы просто их назвать).

(Желательно использование видеокамеры).

Инструкция: 5-7 человек становятся перед группой. Первый передает второму какое - то эмоциональное сообщение. Второй своими словами повторяет смысл услышанного и определяет чувства говорящего. После чего передает свое (другое) сообщение третьему и так далее. Последний участник цепочки передает свое сообщение первому. Задача всех остальных определить, насколько адекватной была обратная связь по смыслу и по эмоциям, то есть они выступают в качестве экспертов.

При обсуждении каждый участник сообщает, получил ли он конгруэнтную обратную связь, и его мнение сравнивается с мнением экспертов. Если возникают расхождения - выясняем, почему.

3.3 Упражнение «Взгляд»

Цель: определить значение движения глаз и (или) фиксации взгляда во время общения, выяснить, какие движения глаз помогают коммуникации, а какие разрушают ее.

Инструкция: группа делится на пары. В каждой из них один произносит какой-то текст. Вторые участники получают различные инструкции, касающиеся фиксации взгляда (не отрываясь, смотреть прямо в глаза, выше глаз, ниже, блуждать взглядом по телу, вообще не смотреть и т. д.).

При обсуждении выясняем, какие ощущения были у говорящего и слушающего в каждой паре.

3.4 Упражнение «Мяч»

Цель: научиться подстраиваться к другому человеку в процессе выполнения совместной деятельности и прогнозировать его дальнейшее поведение.

Инструкция: два участника игры ложатся на пол голова к голове. Между головами у них зажат небольшой мяч. Их задача подняться с пола и встать на ноги таким образом, чтобы мяч не упал на пол. Если мяч все же падает — все начинается с начала.

Желательно, чтобы каждый член группы поработал в паре с несколькими людьми.

При обсуждении каждый делится своими впечатлениями о том, с кем ему легко было выполнять это задание, а с кем нет. Обсуждаются причины этого.

3.5 Упражнение «Кинопроба»

Цель: научиться понимать суть происходящего по невербальному поведению участников процесса взаимодействия.

Инструкция: нескольким парам студентов дается задание разыграть различные сценки (например, объяснение в любви, ссора и т. д.). Эти сценки без присутствия группы записываются на видеокамеру. После этого группе предлагают просмотреть эту запись с выключенным звуком и понять, что происходит. (Разыгрывание сценок можно заменить записью фрагмента из какого-нибудь фильма).

Во время обсуждения определяются критерии, по которым группа пришла к тому или иному выводу.

3.6 Упражнение «Монетка»

Цель: научиться понимать образ мысли другого и делать выводы о принятом решении по невербальным признакам.

Инструкция: в игре принимают участие два человека. У каждого из них есть по монетке, которые они выкладывают либо «орлом», либо «решкой» вверх. При этом задача первого ориентировать свою монетку, как у партнера, задача второго - наоборот. После каждого кона выигравшему участнику добавляется одно очко. Игра ведется до пяти очков.

Во время обсуждения анализируются стратегии принятия решений участ-

никами игры (например, пытались ли они представить себе ход мысли соперника или же пытались угадать по лицу и т. д.). Сравнивается эффективность различных стратегий.

Игру можно проводить несколько раз с разными участниками.

Другой вариант

Инструкция: в игре принимают участие несколько человек. Один из них — «крупье», остальные - участники игры. Задача «крупье» ориентировать свою монетку таким образом, чтобы большинство участников дали неправильный ответ. Задача участников — угадать, какой стороной выложит свою монетку «крупье».

Обсуждение ведется по той же схеме, плюс появляются дополнительные возможности. Можно обсудить, как «крупье» делал свой выбор (например, «если большинство группы за этот кон выложило «орла», то и в следующем кону они сделают то же самое, поэтому я положу «решку» или первый участник выберет «орла», второй «решку» и т. д. Потом эти предположения суммируются и делается соответствующий выбор»). Можно обсудить эффективность этих двух стратегий и проверить их на практике.

В связи с тем, что участники игры пытались обыграть одного и того же человека, появляется возможность сравнить стратегии принятия решений у самого успешного и самого неуспешного игроков.

3.7 Упражнение «Тюрьма»

Цель: научиться совместным кооперативным действиям с другим человеком в заданных условиях без предварительной договоренности, развить умение принимать решения с учетом другого человека.

Инструкция: в игре принимают участие два человека. Одному из них отводится роль «заключенного», а другому - роль его «освободителя». У каждого из них есть план тюремной стены с несколькими опорными точками. За одну ночь они должны «вырыть подкоп» под стеной. Сделать это они смогут, только если будут копать в одном месте (они находятся по разные стороны стены). Задача участников независимо друг от друга указать одно и то же

место для подкопа.

При обсуждении выясняем, чем руководствовался каждый из участников при выборе той или иной точки и учитывал ли он при этом возможное поведение другого.

3.8 Упражнение «Подарок»

Цель: научиться осознавать невысказанные желания другого человека по его поведению на основе опыта общения с ним.

Инструкция: из группы выбирается доброволец. У него сегодня день рождения. Остальные участники группы должны преподнести ему какой-то подарок, который ему понравится. При этом выбор подарка ничем не ограничен — это может быть как божья коровка в коробке, так и полет в другую галактику и встреча с инопланетянами. Самое главное условие, чтобы подарок понравился имениннику. Если он не понравился, именинник вправе от него отказаться.

Во время обсуждения выясняем, чем именно руководствовался каждый при выборе своего подарка, какой из них больше всего понравился имениннику и почему некоторые из них он не принял.

Упражнение можно повторять несколько раз с разными именинниками.

3.9 Упражнение «Невербальное общение»

Цель: определить значение невербальной коммуникации и ее роль в процессе общения.

Инструкция: упражнение проводится в группах из трех человек. Первый участник сидит и слушает, что ему говорят. При этом если у него возникнет желание высказаться, он может это сделать, но не ранее, чем через 3 минуты после начала упражнения. Второй участник садится спиной к первому и начинает с ним разговаривать, стараясь как можно меньше двигаться. Третий участник сидит лицом к первому и молча сопровождает речь первого мимикой и движениями так, как будто он сам это произносит.

При обсуждении обратить особое внимание на то, хотелось ли первому что-либо ответить, и если да, то кому именно - второму или третьему.

3.10 Упражнение «12 точек»

Цель: снятие напряжения в 12 точках.

Инструкция: для снятия напряжения необходимо начать с плавного вращения глазами - дважды в одном направлении, а затем дважды в другом. Зафиксировать внимание на отдаленном предмете, а затем переключить его на предмет, расположенный по близости. Нахмуриться, напрягая окологлазные мышцы, а потом расслабиться. После этого широко зевнуть несколько раз. Расслабить шею, сначала покачав головой, а затем покрутив ею из стороны в сторону. Поднять плечи до уровня ушей и медленно опустить. Расслабить запястья и поводить ими. Сжать и разжать кулаки, расслабляя кисти рук. Затем сделать три глубоких вдоха, мягко прогнуться в позвоночнике вперед-назад и из стороны в сторону. Напрячь и расслабить ягодицы, а затем икры ног. Покрутить ступнями, чтобы расслабить лодыжки. Сжать пальцы ног таким образом, чтобы ступни изогнулись вверх, повторить это упражнение три раза.

Таким образом, организм освободится от напряжения в 12 основных точках.

3.11 Упражнение «Антистрессовая релаксация»

Цель: снять напряжение мышц

Инструкция: направить внимание на напряженные мышцы. Вообразить, что они превращаются во что-то мягкое. Можно представить, что Вы держите в руке горящую свечу. Воск тает, и капля за каплей падает на руку, ощущается его тепло. Мышцы начинают расслабляться. Этот способ позволяет достигать результатов в течение 60 секунд.

Можно использовать любые образы и картины, ассоциирующиеся с миром и доверием. Например, представить себя в виде свернувшегося клубочком спящего котенка или урчащего от удовольствия льва или львицы. Чтобы расслабить лицо, можно представить его в виде роскошного цветка. Можно также ассоциировать свои ощущения с действиями над различными неодушевленными предметами. Например, отчаяние представить в виде туго натянутой резинки. Если отпустить ее конец, она сожмется и отчаяние исчезнет. Можно вообразить, что все несчастья находятся в руке, затем медленно раскрыть ладонь и

дать им улечуться.

3.12 Упражнение «Угадай действие»

Цель: развитие умения вчувствоваться в состояние другого; развитие навыков невербальной коммуникации.

Инструкция: мы будем по очереди выполнять любое действие. Делать это надо невербально, но постараться, чтобы все поняли, какое действие вы совершаете. Кто-то из нас начнет первый выполнять свое действие, а мы все вместе вслед за ним будем выполнять это действие до моего хлопка. После хлопка начнет выполнять следующий по кругу (по часовой стрелке), и все вместе с ним будем некоторое время выполнять это действие и так далее, пока круг не замкнется.

Процедура: после того как упражнение завершено, тренер спрашивает, обращаясь к группе, какое действие совершал первый участник, какое - второй и так далее. При этом каждый раз тренер уточняет у «авторов», правильно ли их поняли.

3.13 Упражнение «Догадка»

Цель: развитие способности представлять абстрактные понятия в виде конкретных форм или движений; развитие навыков невербальной коммуникации.

Инструкция: у меня в руках несколько карточек. На них написаны названия различных предметов, состояний, понятий. Например, лампа, сон, свет, веселье и так далее. Я приколю карточку на спину одному из вас, но сделаю это так, чтобы он не видел, что на ней написано. Этот человек 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 участника с карточкой на спине - понять, что написано у него на спине.

Процедура: 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.

3.14 Упражнение «Автомобильная пробка»

Цель: развитие навыков невербальной коммуникации с ориентацией на обратную связь.

Инструкция: представьте себе, что все мы едем в автобусах: одна подгруппа едет в одном автобусе, а вторая - в другом. Автобусы остановились рядом в транспортном заторе. Вы сидите у окна и видите, что в другом автобусе прямо напротив вас и тоже у окна сидит ваш знакомый. Это большая удача, потому что вам надо срочно передать ему важную информацию, и вы, воспользовавшись ситуацией, делаете это. Но сделать это можно только молча, без слов, невербально. Времени у вас не много. Тот, кому передают информацию, должен постараться понять, что ему сообщает его знакомый.

Процедура: тренер предлагает одной шеренге выступать в роли передающих информацию, а второй — принимающих сообщение. Следует дать участникам подготовиться к выполнению упражнения. Когда все готовы, тренер предлагает кому-либо из первой шеренги начать передавать информацию, а всех остальных просит внимательно смотреть. Тот, кому она была предназначена, говорит, что он понял. Другие участники в это время могут высказывать свои версии вербализации данного текста. После этого передававший информацию, сообщает, правильно ли его поняли, и при необходимости вносит коррективы.

3.15 Упражнение «Сюрприз»

Цель: расширение невербальных поведенческих паттернов; развитие навыков невербальной коммуникации.

Инструкция: пусть каждый из вас по очереди сделает подарок своему соседу слева (по часовой стрелке). Подарок надо сделать («вручить») молча (невербально), но так, чтобы ваш сосед понял, что вы ему дарите. Тот, кто получает подарок, должен постараться понять, что ему дарят. Пока все не получат подарки, говорить ничего не надо. Все делаем молча.

Процедура: когда все получают подарки (круг замкнется), тренер обращается к тому участнику группы, который получил подарок последним, и спрашивает

шивает о том, какой подарок он сделал. Если в ответах есть расхождения, нужно выяснить, с чем конкретно связано непонимание. Если участник группы не может сказать, что ему подарили, можно спросить об этом у группы.

3.16 Упражнение «Берег моря»

Цель: расширить область осознания своего «Я» и происходящих в нем процессов; научить навыкам релаксации.

Инструкция: сейчас мы совершим небольшую прогулку по берегу моря. Сядьте, пожалуйста, поудобнее и медленно закройте глаза. Обратите внимание на ваше дыхание, ощутите его: воздух проходит через нос, горло, попадает в грудь, наполняет ваши легкие, ощутите, как с каждым вдохом в ваше тело попадает энергия и с каждым выдохом уходят ненужные заботы, переживания, напряжение... Обратите внимание на ваше тело, почувствуйте его от ступней ног до макушки головы.

3.17 Упражнение «Судно, на котором я плыву»

Цель: научить навыкам релаксации и восстановления работоспособности.

Инструкция: устройтесь поудобнее, займите такое положение, которое кажется вам наиболее комфортным. Закройте глаза и до конца упражнения не открывайте их и не шевелитесь. Сосредоточьте все свое внимание только на моем голосе.

Ваше тело начинает постепенно расслабляться. Вы чувствуете, как исчезает напряжение в мышцах. С каждым произносимым словом каждый мускул тела все больше наполняется ощущением покоя и приятной вялости. Ваше дыхание ровное, спокойное. Воздух свободно заполняет легкие и легко покидает их. Сердце бьется четко, ритмично. Обратите свой внутренний взор к пальцам правой руки. Кончики пальцев правой руки как будто касаются поверхности теплой воды. Вы чувствуете пульсацию в кончиках пальцев. Возникает ощущение, что рука постепенно погружается в теплую воду. Эта волшебная вода омывает вашу правую кисть, расслабляет ее и поднимается вверх по руке... До локтя... Еще выше... Вот уже вся ваша рука погружается в приятную теплоту,

расслабляется... По венам и артериям правой руки бежит свежая обновленная кровь, даруя ей отдых и питая новыми силами... Дыхание ровное, спокойное. Сердце бьется четко, ритмично... А теперь ваш внутренний взор обращается к пальцам левой руки.

Текст, приведенный выше, полностью повторяется для левой руки. В конце обязательно дать установку относительно дыхания и сердца.

Обратите луч своего внимания к ногам. Ступни расслабляются. Они чувствуют приятное тепло, напоминающее тепло от огня, горящего в камине. Ощущение такое, как будто ваши ноги стоят на каминной решетке. Доброе, ласковое тепло поднимается по ногам вверх, даруя живительное расслабление и отдых мышцам... Напряжение исчезает... И вот уже мышцы ног расслабляются -от кончиков пальцев до бедра... Дыхание ровное, спокойное. Сердце бьется четко, ритмично...

Есть еще один источник тепла в вашем теле. Он - в районе солнечного сплетения.словно маленькое солнышко пропитывает своими животворящими лучами ваши внутренние органы и дарит им здоровье, помогает лучше функционировать... Расправляются, расслабляются мышцы живота и груди... По всему телу распространяется приятное расслабляющее тепло, которое создает ощущение покоя и отдыха... Исчезает напряжение в плечах, в шейном отделе, в нижней части затылка... Вы чувствуете, как скопившееся здесь напряжение растворяется и исчезает... Уходит... Если вы лежите, то ваша спина ощущает добрую силу земли через поверхность, на которой вы лежите... Эта сила позволяет вам расслабиться и вливает в ваше расслабленное тело новую, свежую энергию... Дыхание ровное, спокойное.

Сердце бьется четко, ритмично. Теперь ваш внутренний взор обращается к лицу. Расслабляются мышцы лица... Уходит напряжение из скул... Из челюстей... Губы становятся мягкими и податливыми... Разглаживаются морщинки на лбу... Веки перестают подрагивать... Они просто сомкнуты и неподвижны... Все мышцы лица расслаблены... Легкий, прохладный ветерок омывает ваше лицо... Он приятен и добр - этот воздушный поцелуй... Воздух несет вам свою целебную

энергию... Дыхание ровное, спокойное. Сердце бьется четко, ритмично...

Все ваше тело наслаждается полным покоем... Напряжение спадает, растворяется, уходит... Усталость улетучивается... Вас наполняет сладостное ощущение отдыха, расслабленности, покоя... Покоя, наполняющего вас новыми силами, свежей и чистой энергией...

Вы расслаблены и свободны. Вы можете оказаться там, где вам хочется быть. Там, где вам хорошо. Для кого-то, может быть, это его собственный дом, для кого-то - это уголок двора, где он любил прятаться в детстве. А для кого-то - просто полянка в летнем лесу, где можно валяться в траве и увидеть над собой ослепительную голубизну... Побудьте немного в этом месте. Напитайтесь позитивной энергией этого дорогого для вас места...

А теперь пойдём дальше... Вы, не торопясь, идёте по дороге и вот уже слышите шум моря: волны накатываются на берег и снова отбегают. И этот звук нельзя спутать ни с чем. Ещё поворот, и перед вами во всю ширь, в полмира, - вечно подвижная поверхность моря. Звук прибоя здесь слышен гораздо отчетливей, вы чувствуете на губах солёный привкус брызг и видите порт, полный кораблей. Каких только судов здесь нет! Смешались времена и страны в этом волшебном порту. Тут и огромные современные океанские лайнеры, и индейские челноки, выдолбленные из ствола дерева, и древнегреческие пироги, и галеоны испанских конкистадоров, и пиратские шхуны, и катера, и яхты, и рыбацкие баркасы, и изящные бригантины, и плоскодонки, и катамараны. Вплоть до атомоходов, авианосцев и "Наутилуса" капитана Немо...

Вы идёте вдоль пирсов и любуетесь всем этим разнообразием форм, красок, оснасток. Знайте, что любое из этих судов может стать вашим. Выберите себе то, что наиболее подходит вам, что нравится вам, что отвечает вашим потребностям и представлениям о нужном именно вам судне... Осмотрите внимательно то, что вы выбрали. Это громадный фрегат или обычная парусная лодка? А может быть, лёгкий моторный катер? Какова форма этого судна? Обтекаемая, устремлённая вперед, рассчитанная на скорость? Или это тяжёловесная, но прочная конструкция, способная выдержать любой шторм? В ка-

кой цвет окрашены борта вашего судна? Есть ли у него якорь? А может быть, он вам совсем не нужен? Прочитайте надпись на борту корабля. Каково его название? Какими буквами написано это название?

Взойдите на ваше судно. Кто встречает вас там? Или на борту никого нет? Как выглядит встречающий? Прислушайтесь: он что-то говорит вам... Осмотрите судно изнутри. Если это достаточно большой корабль, не торопясь обойдите его. Загляните в каюты и в рубку... Подымитесь на капитанский мостик... Прогуляйтесь по палубам, спуститесь в трюм... Что вы увидели во всех этих частях своего судна? Зайдите в каюту, которую будете занимать вы. Или просто определите какое-то место для себя на своем судне. Посмотрите: здесь лежит сложенный в несколько раз лист бумаги. Разверните его. Это карта. На ней обозначена цель вашего первого плавания. Что это за цель? Есть ли название пункта назначения?

Отправляйтесь в свое плавание. Ваше судно покидает порт... Все дальше и дальше берег... Вот уже и скрылись за горизонтом верхушки самых высоких мачт кораблей, оставшихся в порту. Вы в море на своем судне, вы сами выбрали свой путь в этом безбрежном морском пространстве... Вы двигаетесь к своей цели... Далеко ли она? Что вас ждет на пути? Не знаю... Сейчас вы увидите продолжение своего фильма о собственном плавании. Смотрите...

Ведущий замолкает. Пусть воображение участников поработает без всяких подсказок в течение одной — двух минут.

Но пора сделать остановку в нашем плавании. Направьте свое судно в ближайшую гавань... Вот и завершается на сегодня ваше путешествие. Вы спускаетесь по трапу. Прежде чем уйти, оглянитесь, посмотрите еще раз на свое судно, запомните, каким вы оставляете его сегодня. Наверное, вы еще не раз будете возвращаться на него, чтобы продолжать и дальше свое плавание. Помните, что оно будет всегда ждать вас у пирса... Вы уходите дальше и дальше от своего судна... И вновь переноситесь сюда, в эту комнату, начинаете ощущать свое тело...

Сейчас я начну считать от семи до одного. С каждой следующей цифрой

вы будете все больше выходить из состояния расслабленности вплоть до того момента, когда я назову цифру "один" и вы встанете отдохнувшими, бодрыми, полными новых сил и энергии.

С этого момента голос ведущего должен также становиться более бодрым, звучным, эмоциональным. Однако спешить здесь не нужно.

Итак, семь... Вы чувствуете, как к вам возвращается ощущение собственного тела... Вялость и апатия отступают. Вы начинаете возвращаться в свое нормальное состояние. Шесть... Ваши мышцы наполняются силой и энергией... Вы пока неподвижны, но пройдет несколько мгновений, и вы сможете легко встать и начать двигаться... Пять... Сохраняется состояние спокойствия, но оно начинает наполняться ощущением силы и возможности действовать... Расслабленность заменяется собранностью... Четыре. Вы чувствуете, что окончательно пришли в себя и уже готовы к проявлению активности. Бодрость и энергия все больше наполняют вас. Три. Пошевелите ступнями. Вы полностью чувствуете свои ноги и способны легко напрячь мышцы. Пошевелите пальцами рук. Медленно сожмите пальцы в кулак. Два. Не открывая глаз, поверочайте головой. Вы бодры, наполнены силой и энергией. Вы хорошо отдохнули. Вы спокойны и уверены в себе. Один. Открыли глаза. Встали. Не делайте это слишком быстро.

При обсуждении эффектов упражнения, помимо рефлексии состояния, хорошо получить ответы на такие вопросы:

Какое судно вы выбрали для своего плавания? Опишите его.

В какой цвет оно оказалось окрашенным?

Как оно называется?

Встретил ли вас кто-либо на борту судна?

Что сказал вам встречающий?

Что любопытного обнаружили вы при осмотре судна?

Какова цель вашего плавания, зафиксированная на карте?

Увидели ли вы название конечного пункта?

Какая стояла погода при вашем выходе из порта?

Что произошло с вами во время плавания?

3.18 Упражнение «Арифмометр»

Цель: развить умение концентрировать внимание на собеседнике. **Инструкция:** участники группы сидят по кругу. Представим себе, что все мы большой арифмометр. Считает он так: кто-то из нас назовет число, следующий, сидящий рядом, знак арифметического действия (+ или -), следующий — снова число и так далее. Любой участник группы, который должен назвать знак, может сказать «равно», и тогда его товарищ, чья очередь говорить, должен будет сказать результат вычислений. Если в кругу четное количество участников, то одни все время будут называть числа, а другие — знаки, поэтому после 2—3 кругов можно начать упражнение снова, предложив тому, кто называл до этого знаки, назвать первое число.

Процедура: в ходе выполнения упражнения тренер побуждает «считать» быстрее.

3.19 Упражнение «Зоопарк» Цель: развить устойчивость внимания

Инструкция: вся группа становится по кругу. «Пусть каждый из вас придумает какое-нибудь движение животного и по очереди продемонстрирует его всем. При этом будем внимательны и постараемся запомнить движение каждого». Группа выполняет эту часть задания.

«Теперь, когда мы все запомнили движения друг друга, приступим к самому упражнению. Тот, кто начинает, выполняет сначала свое движение, а затем движение того из нас, кому он захочет передать ход. Всем вам надо быть очень внимательными, чтобы не пропустить тот момент, когда будет выполнено ваше собственное движение и право хода перейдет к вам. Тот, кому передают ход, должен будет сделать свое движение и передать ход дальше.

Обратите внимание на одно ограничение: нельзя передавать ход обратно, то есть тому, кто только что передал его вам».

Процедура: в ходе упражнения тренер побуждает участников действовать быстрее. По окончании упражнения можно задать вопрос: «Какие у вас были трудности?», «Какое ваше настроение?».

3.20 Упражнение «Зеркало»

Цель: развить навыки моторной рефлексии и антиципации. Инструкция: группа садится в круг. Каждому участнику предлагается выбрать себе пару, ориентируясь при этом на то, чтобы избранник был наименее знакомым ему человеком. «Пусть каждая пара займет удобное место так, чтобы не мешать никому. Встаньте друг против друга (лицом друг к другу). Договоритесь, кто будет начинать задание, а кто продолжит. Итак, сейчас тот, кто начинает, будет делать различные движения руками, головой, глазами, всем телом. Второму участнику необходимо с максимальной точностью повторять все движения партнера. Через некоторое время по моему сигналу партнеры поменяются ролями».

Участники получают возможность поставить себя на место другого человека. В ходе обсуждения нередко возникает идея о том, что в определенный момент характер следующего движения партнера становится понятным еще до того, как партнер начнет его выполнение.

3.21 Упражнение «Калейдоскоп движений»

Цель: расширить поведенческий репертуар.

Инструкция: все участники становятся по кругу. «На счет „раз" каждый из участников начнет делать какое-либо движение. При этом все остаются на своих местах. Желательно выбирать такие движения, которые может делать каждый участник. На счет „два" надо прекратить делать то движение, которое вы делали на счет „раз", и начать выполнять то движение, которое на счет „раз" делал ваш сосед слева. Если все будут внимательны, то движение каждого, пройдя по кругу, вернется к своему „автору"».

Процедура: упражнение выполняется до тех пор, пока движение каждого участника не вернется к нему. Нередко уже при первых переходах движений кто-то из участников ошибается. В этом случае тренер побуждает группу к поиску момента искажения движения, после чего упражнение начинается сначала. По окончании упражнения, когда движение каждого завершит полный круг, тренер спрашивает участников о том, к кому вернулось его движение, есть ли изменения в его характере.

Обсуждение направляется на осознание причин искажений передаваемых движений и того, что могли бы предпринять участники, чтобы этого не происходило. Это упражнение желательно проводить в начале работы по осознанию участниками группы факторов, позволяющих без искажений принимать и передавать информацию в процессе сообщения.

3.22 Упражнение «Примерка»

Цель: осознать влияние взаимного расположения на эффективность общения.

Инструкция: группа делится пополам. Половина группы участвует в эмоциональной дружеской беседе в парах. В другой половине один из участников пары должен в чем-нибудь убедить другого. Первые 1,5 — 2 минуты участники беседуют стоя, потом по 2 минуты — один сидя, другой стоя и наоборот, 2 минуты - сидя лицом друг к другу. Смена положений происходит по знаку ведущего.

4 Игры и упражнения для развития навыков делового общения

4.1 Игра «Воздушный шар»²

Инструкция:

Прошу всех сесть в большой круг и внимательно выслушать информацию. Представьте себе, что вы экипаж научной экспедиции, которая возвращается на воздушном шаре после выполнения научных изысканий. Вы осуществляли аэрофотосъемку необитаемых островов. Вся работа выполнена успешно. Вы уже готовитесь к встрече с родными и близкими, летите над океаном и до земли 500 – 550 км. Произошло непредвиденное – в оболочке воздушного шара по неизвестным причинам образовалось отверстие, через которое выходит газ, заполнявший оболочку. Шар начинает стремительно снижаться. Выброшены за борт все мешки с балластом (песком), которые были припасены на этот случай в гондole воздушного шара. На некоторое время падение замедлилось, но не прекратилось.

² Прутченков А.С. «Свет мой зеркальце, скажи...»: Методические разработки социально-психологических тренингов. – М.: Новая школа, 1996

Через 5 минут шар стал падать с прежней, очень большой скоростью. Весь экипаж собрался в центре гондолы для того, чтобы обсудить создавшееся положение. Нужно принимать решение, что и в какой последовательности выбрасывать за борт. Вот перечень предметов и вещей, которые остались в гондоле шара:

№	Наименование	
1	Канат	50 м
2	Аптечка с медикаментами	5 кг
3	Компас гидравлический	6 кг
4	Консервы мясные и рыбные	20 кг
5	Секстант для определения местонахождения по звездам	5 кг
6	Винтовка с оптическим прицелом и запас патронов	25 кг
7	Конфеты разные	20 кг
8	Спальные мешки (по одному на каждого члена экипажа)	
9	Ракетница с комплектом сигнальных ракет	8 кг
10	Палатка 10- местная	20 кг
11	Баллон с кислородом	50 кг
12	Комплект географических карт	25 кг
13	Канистра с питьевой водой	20 л
14	Транзисторный радиоприемник	3 кг
15	Лодка резиновая надувная	25 кг

Ваша задача – решить вопрос о том, что и в какой последовательности следует выбросить. Но сначала примите это решение самостоятельно. Для этого нужно взять лист бумаги, переписать список предметов и вещей, а затем с правой стороны рядом с каждым наименованием поставить порядковый номер, соответствующий значимости предмета, рассудив примерно так: «На первое место я поставлю комплект карт, поскольку он совсем не нужен, на второе – баллон с кислородом, на третье – конфеты и т.д.».

При определении значимости предметов и вещей, т.е. очередности, с какой вы будете от них избавляться, нужно иметь в виду, что выбрасывается все, а не часть, т.е. все конфеты, а не половина. Когда вы примите индивидуальное решение, нужно собраться в центр (в круг) и приступить к выработке группового решения, руководствуясь следующими правилами:

1. Высказать свое мнение может любой член экипажа.

2. Количество высказываний одного человека не ограничивается.

3. Решение принимается, когда за него проголосуют все члены экипажа без исключения.

4. Если хотя бы один возражает против принятия данного решения, оно не принимается, и группа должна искать иной выход.

5. Решения должны быть приняты в отношении всего перечня предметов и вещей.

Время, которое есть в распоряжении экипажа, неизвестно. Сколько еще будет продолжаться падение? Во многом это зависит от того, как быстро вы будете принимать решения. Если экипаж единогласно проголосует за то, чтобы выкинуть какой-то предмет, он считается выброшенным и это может замедлить падение шара.

Я желаю вам успешной работы. Главное – остаться в живых. Если не сможете договориться, вы разобьетесь. Помните об этом!

Рекомендации ведущему

Следует очень подробно объяснить участникам все правила и описать ситуацию, в которой оказался экипаж. При этом можно проявить собственную фантазию, исходя из особенностей состава группы. Нужно ответить на все вопросы, но не подсказывать выход из создавшегося положения. Его должны найти сами учащиеся. Во время работы вы не вмешиваетесь в процесс обсуждения и не отвечаете на вопросы участников. Вы только следите за выполнением правил, особенно за голосованием.

Время на игру – 20 – 25 минут. Но можно и увеличить время, если группа очень вяло включается в обсуждение, особенно на начальном этапе. Можно сократить время до 17 – 18 мин. если она сразу очень активно включилась в работу. Если группа сумела принять все 15 решений при 100 %-ном голосовании, должны поздравить участников и попросить их подумать над причинами успешного выхода из столь критической ситуации.

Если они не смогли принять за отведенное время все 15 решений, то вы объявляете, что экипаж разбился, и просите подумать над причинами, которые

привели к этой катастрофе. Анализ результатов и хода игры можно провести сразу после ее окончания можно и на следующем занятии, дав возможность более глубоко разобраться в причинах удачи или неудачи, проанализировать ошибки и попытаться прийти к общему мнению.

Психологический комментарий:

Ход и результаты игры служат хорошим материалом для групповых дискуссий, дает прекрасную возможность демонстрации того, что ученики не умеют продуктивно общаться. Моделируемые игровые обстоятельства сталкивают жизненные интересы учащихся, а правила игры ставят их перед необходимостью искать цивилизованные пути выхода из данной критической ситуации. Борьба за жизнь часто оборачивается тем, что многие теряют контроль собой, забывают о том, что нужно слушать и слышать друг друга. Начинают преобладать эмоции, которые захлестывают и логику. Это выражается в повышенных интонациях, в выпадах против отдельных членов группы. Кто-то не выдерживает такого разговора и просто отключается от обсуждения, безразлично наблюдая за тем, что происходит.

Все это необходимо зафиксировать и обсудить во время занятия неоднократно, так как обретенный опыт помогает членам группы увидеть все новые и новые ошибки, которые они допустили во время игры как индивидуально, так и все вместе.

4.2 Игра «Необитаемый остров»³

Участники садятся в большой круг, и ведущий объясняет правила предстоящей ролевой игры. В результате кораблекрушения вы оказались на необитаемом острове с богатым животным и растительным миром. Но жизнь там полна опасностей: ядовитые растения и животные, ливневые дожди, кратковременный, но жестокий холод, могут быть и визиты каннибалов с соседних островов. В ближайшие несколько лет вы не сможете вернуться к нормальной жизни, в родные края. Ваша задача – создать для себя нормальные условия, в которых вы могли бы выжить. Поймите серьезность и опасность происшедше-

³ Там же

го. Люди иногда в этих обстоятельствах теряют человеческий облик, вспыхивают ссоры и драки со смертельным исходом. Тут не место для развлечений и болтовни – вам надо есть и пить, обустроить жилье, чтобы солнце не сожгло вашу кожу, и вы могли укрываться в сезон дождей от ливней, а зимой от холодов.

Нужно освоить остров, организовать на нем хозяйство, наладить социальную жизнь, распределить основные функции и обязанности. Следует продумать и то, каким образом они будут выполняться. Прежде всего, решите вопрос о власти. Какой она будет на вашем острове? Кто будет принимать окончательное решение? Все жители острова единогласно (консенсус), или простое большинство, группировка самых авторитетных жителей, или единолично лидер? Каким образом будет контролироваться выполнение? Под страхом наказания, смерти? Как будет распределяться пища? Поровну? По трудовому вкладу? Может быть, больше сильным, чтобы лучше работали? Или слабым, чтобы выжили? Имеет ли право человек жить на вашем острове, никого не слушая и никому не подчиняясь? А если такой образ жизни сделает его слабым, болезненным, обузой для других? Какие у вас будут праздники? Сколько? Как их будете устраивать?

Разработайте нравственно-психологический кодекс взаимоотношений примерно из 15-20 пунктов. Правила нужны конкретные, а не абстрактные, они должны помогать решению возникающих проблем, эффективному сотрудничеству, предотвращению конфликтов и ссор. Нужно также предусмотреть санкции за нарушения установленных правил.

На все обсуждение и принятие правил дается час и полная свобода действий в рамках задания. Нужно выбрать летописца, который будет фиксировать основные события, записывая все решения и то, каким образом проходило обсуждение и принятие их.

Рекомендации ведущему:

Ваша задача – подробно проинструктировать участников об условиях проживания на острове. Следует ответить на все их вопросы, но при этом нель-

зя подсказывать решение проблемы. Например, не следует говорить о правилах проживания. Целесообразнее ставить вопросы, акцентируя внимание на тех моментах, которые вы считаете наиболее важными. Во время обсуждения не следует вмешиваться в его ход. Все отведенное время участники должны работать самостоятельно, без какой-либо помощи. Вмешаться лучше в том случае, если возникнет острая, напряженная ситуация, способная привести к конфликту. После игры необходимо провести обсуждение, обратив особое внимание на стиль и манеру общения участников, на способы согласования и принятия решений, профилактику и предупреждение конфликтных ситуаций, желание и умение ребят слушать и слышать других, учитывать их мнение и т.п.

Психологический комментарий

Данная игра – еще одна возможность договориться о правилах цивилизованного общения. Естественно, что игровая ситуация (необитаемый остров) лишь усиливает необходимость слышать и слушать друг друга, заставляет искать пути выхода из сложившихся обстоятельств, оставаясь при этом человеком.

4.3 Упражнение «Начало деловой встречи»⁴

Умение устанавливать контакты позволяет предпринимателю успешно вести дела. Сейчас мы проведем серию деловых встреч, причем каждый раз с новым человеком. Нужно легко и быстро войти в контакт, решить вопрос в свою пользу и так же по-доброму расстаться.

Члены группы встают (салятся) по принципу «карусели».

Примеры ситуации «начало деловой встречи»:

1. Перед вами человек, которого вы хорошо знаете. Это ваш постоянный клиент, партнер, заказчик и т.п. Предложите ему новый контракт.

2. Перед вами неизвестный человек. Это, возможно, ваш будущий коллега, клиент, заказчик, поставщик и т.п. Вы крайне заинтересованы в положительном результате этой встречи. Покажите себя достойным деловым партнером.

⁴ Там же

3. Перед вами руководитель делегации фирмы, с которой вы намерены расторгнуть все деловые отношения, но фирма настаивает на выполнении ранее подписанного контракта. Найдите нужные слова, а главное, аргументы для решения вопроса в свою пользу. Причем расстаться вы должны добрыми друзьями.

4. Перед вами руководитель профсоюзной организации, требующий значительного повышения заработной платы работникам фирмы, которую вы возглавляете. Откажите ему, но так, чтобы работники не уволились с вашей фирмы и не перешли к вашим конкурентам.

5. Перед вами налоговый инспектор. Убедите его в том, что вы имеете право на целый ряд налоговых льгот в связи со спецификой деятельности вашей фирмы.

Рекомендации ведущему:

Вам следует обратить внимание участников не только на то, как они вступают в контакт, начиная деловую встречу, но и на то, как они выходят из разговора, причем в очень ограниченное время. После очередной смены партнеров, задавая ситуацию, вы определяете конкретные роли для каждого круга, например: внутренний круг играет роль налогового инспектора, а внешний – руководителя фирмы, предпринимателя. Целесообразно отводить достаточно времени на обсуждение партнерами результатов проведенной встречи.

4.5 Упражнение «Доверенное лицо»⁵

Теперь потренируем свое умение убеждать людей. Для этого в течение 3 – 4 минут составьте тезисы (план, конспект) своего выступления перед аудиторией с целью убедить слушателей в том, что человек, которого вы представляете в качестве доверенного лица, является самым достойным претендентом среди всех присутствующих на занятии членов группы, например, на звание «предприниматель года». Вы должны выбрать в качестве такого претендента любого члена группы, составить план своего выступления без всяких консультаций с этим человеком. Кроме того, ни один человек в группе не должен даже

⁵ Там же

догадываться, о ком вы собираетесь говорить.

В тезисах своего сообщения желательно подчеркнуть как деловые качества претендента на звание «предприниматель года» так и его чисто человеческие качества. Ваш портрет этого человека должен быть узнаваем, однако при описании не используйте такие штрихи, как настоящее имя, яркие внешние отличия и т.п.

Рекомендации ведущему

Затем участники объединяются в микрогруппы по 4-5 человек и по сигналу ведущего начинают в порядке очередности выступать в качестве доверенной лица, рассказывая о самом достойном человеке, убеждая в этом и остальных. Время, отводимое каждому, – 2 минуты. Вы следите за соблюдением регламента, периодически объявляя об истечении отведенных 2 минут, но в работу микрогрупп не вмешивайтесь. Участники должны самостоятельно предоставлять друг другу слово для выступления. После выступления все участников вы даете еще 5 минут на вопросы друг к другу, также на распределение мест в каждой микрогруппе (по принципу: один человек – одно место) и оформление соответствующего протокола.

4.6 Упражнение «Управление беседой»⁶

Крайне важно уметь вести конструктивный диалог, управляя беседой, не отвлекаться от основной темы разговора. Попробуем. Разбейтесь на пары (возможен вариант – «карусель»), сядьте друг против друга. Теперь в течение 2 минут каждый должен сформулировать основную цель предстоящего разговора и сделать запись на листе бумаги. Например: «В течение разговора я должен узнать литературные вкусы партнера, узнать, что из художественной литературы он прочитал за последнее время».

Естественно, ваш партнер об этом ничего не должен знать. Затем по сигналу ведущего все начинают диалог, основная цель которого – построить беседу таким образом, чтобы решить поставленную задачу – узнать то, что требуется. Время на диалог – 3 минуты. После этого каждый участник отмечает, как и с

⁶ Там же

помощью каких приемов он сумел достичь поставленной цели, почему ему удалось или не удалось стать лидером в прошедшем разговоре.

Рекомендации ведущему

Вы можете предложить участникам несколько попыток проведения такого диалога (вариант «карусель»), каждый раз давая примерно 1-2 минуты на подготовку темы предстоящего разговора. Естественно, партнеры не должны знать о темах друг друга. Целесообразно детально обсудить итоги диалогов.

Психологический комментарий

Главная задача этого этюда – помочь участнику выявить наиболее эффективные приемы владения ситуацией во время разговора, отработать несколько возможных тактик действия во время диалога.

4.7 Упражнение «Убеждение»⁷

Среди основных качеств предпринимателя называется и способность убеждать людей. Но люди не похожи друг на друга, по-разному относятся и к тем, кто пытается их в чем-то убедить. Давайте проверим вашу способность.

Рекомендации ведущему

Участники объединяются в микрогруппы по 4-5 человек и сразу решают вопрос об очередности выступлений. Затем ведущий называет тему, например «Преимущества использования безналичных денег». Первый участник начинает убеждать остальных в соответствии с заданной темой, при этом слушающие в течение первой минуты исполняют роли равнодушных слушателей. После сигнала ведущего (через 1 минуту) первый участник продолжает выступление по своей теме (либо может начать снова), а остальные выступают в роли агрессивных слушателей, настроенных против оратора и его темы. Это длится ровно 1 минуту.

Затем все начинается сначала, но уже с темой, которую называет ведущий, выступает второй участник. Микрогруппа последовательно играет обе роли. Таким образом, слово предоставляется всем. Итоги подводит микрогруппа, используя шкалу от 0 до 5 баллов. При анализе этого упражнения вам следует

⁷ Там же

обратить особое внимание на ощущения участников в роли выступающих, на то, какими способами и приемами они пользовались, чтобы убедить такие разные аудитории.

4.8 Упражнение «Стиль общения».⁸

Преподаватель предлагает группе из 5 – 6 человек совместно обсудить и определить тему общей групповой дискуссии. Сами участники определяют необходимое им для этого время. Все остальные члены группы наблюдают, как идет процесс обсуждения, фиксируют для себя характерные особенности общения. После того как тема избрана, оценивается по 10-балльной системе: а) удовлетворенность темой; б) удовлетворенность тем, как шло обсуждение, т.е. что помогало и что мешало общению.

Члены группы обмениваются своими наблюдениями. Во время общей дискуссии на заданную тему каждый участник должен выполнить индивидуальное задание, которое в конверте получает от преподавателя. Окружающие не должны знать его содержание. В ходе дискуссии надо стремиться, как можно точнее выполнить инструкцию и в то же время стараться определить, какое задание получили остальные. Через 15-20 минут преподаватель дает знак закончить дискуссию, и все начинают обсуждать, как они поняли роли друг друга, насколько эта роль соответствовала их внутренней позиции или полностью противоречила ей, как они переживали свою роль.

Каждый вслух зачитывает то задание, которое он старался выполнить. Группа оценивает, как это получилось. В завершение можно предложить группе определить условия эффективного общения и ответить на два вопроса:

Как научиться понимать друг друга?

Что значит для человека общение?

Набор заданий для участника дискуссии:

1) Ты должен внимательно слушать других, выступить не менее 2-3 раз, каждую свою реплику начиная с того, что говорил предыдущий оратор. При

⁸ Гаджиева Н.М., Никитина Н.Н. Кислинская Н.В. Основы самосовершенствования: Тренинг самосознания. – Екатеринбург: Деловая книга, 1998

этом ты должен спрашивать: «Правильно ли я тебя понял?» – и вносить необходимые поправки в свои слова.

2) Ты должен как минимум два раза высказаться во время дискуссии. Будешь слушать других только затем, чтобы найти предлог для смены направления разговора и подмены его обсуждением твоего вопроса.

3) Ты будешь активно участвовать в разговоре, выступишь не менее трех раз, чтобы у других создалось впечатление, что ты очень много знаешь по этому вопросу и очень много пережил.

4) Ты – ярый спорщик. Ни в чем, ни с кем и никогда не соглашаешься! Упорно отстаиваешь свою позицию во время дискуссии.

5) Тебе не дается никакого задания. Веди себя во время дискуссии так, как обычно ведешь себя во время групповых обсуждений.

6) Ты должен во всем со всеми соглашаться, очень просто и быстро меняя свое мнение.

7) Ты должен как минимум три раза высказаться, всякий раз ты будешь говорить что-то, но твои слова должны быть абсолютно не связаны с тем, что говорили другие. Будешь вести себя так, словно совершенно не слышал того, что говорили до тебя...

8) Твое участие в разговоре должно быть направлено на то, чтобы помогать другим как можно полнее выразить свои мысли, а после выступления каждого участника делать небольшое резюме.

9) Твое участие в разговоре должно быть направлено на то, чтобы сплотить группу, способствовать взаимопониманию между членами группы.

10) Как минимум 3 раза постарайся вступить в разговор. Будешь слушать других для того, чтобы вынести какие-то оценки и суждения конкретным участникам дискуссии, т. е. всех должен оценить.

11) Ты – очень деловой человек. Весь разговор тебе кажется бесполезным, поэтому ты периодически предлагаешь «подвести черту» и «сделать выводы».

12) Тебе очень скучно при этом разговоре, так как тема тебя совершенно

не волнует.

13) У одного участника совершенно пустая карточка, он выступает в своей естественной роли.

Задание для самостоятельной работы

1. Понаблюдайте за характером своего общения с другими людьми, постарайтесь определить, как часто вы бываете искренни в общении, стремитесь ли вы понять позицию собеседника, помогаете ли ему раскрыться в общении, умеете ли его внимательно слушать.

2. Подготовьте 1-2 ситуации для обсуждения в группе, когда человек, стремясь стать выше в собственных глазах, самоутвердиться, вызывает тем самым у своих товарищей.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Абакумова, Юлия Анатольевна. Деловое общение: учеб. Пособие для вузов / Ю. А. Абакумова ; Науч.-метод. совет ун-та ; Яросл. гос. ун-т им. П.Г.Демидова.-Ярославль, 2008.

Аминов, И.И. Психология делового общения : учеб. пособие для вузов / И.И. Аминов ; М-во образования РФ, Учеб.-метод. центр "Проф.учебник". - Изд. 2-е, перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007.

Батаршев А.В. Психология личности и общения. - М.: Владос, 2004.

Батаршев А.В. Психодиагностика способности к общению, или как определить организаторские и коммуникативные качества личности. - М.: ВЛАДОС, 1999.

Биркенбиль В. Коммуникационный тренинг. Наука общения для всех. - М.: ФАИР-Пресс, 2002.

Бороздина, Г.В. Психология делового общения : учеб. для вузов / Г.В. Бороздина ; М-во общ. и проф. образования РФ. - М. : Инфра-М, 2007.

Горянина В.А. Психология общения: Учебное пособие. - М.: Академия, 2004.

Деловое общение. Деловой этикет: учеб. пособие для вузов / авт. - сост. И.Н.Кузнецов. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2004.

Деловое общение. Деловой этикет: учеб. пособие / автор-сост. И.Н.Кузнецов.- М.:ЮНИТИ - ДАНА, 2005.

Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. - СПб: Речь, 2004.

Егидес А.П. Лабиринты общения, или Как научиться ладить с людьми. - М.: АСТ, 2002.

Ковальчук А.С. Основы имиджологии и делового общения: учебное пособие для вузов: допущено М-вом образования и науки РФ... / Ковальчук, Аделаида Сергеевна. - Издание 5-е, дополненное и переработанное. - Ростов н /Д: Феникс, 2007.

Нэпп М. Невербальное общение. - СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2004.

Осипова А. А. Манипуляции в общении и их нейтрализация. Умей сказать quot;нет!quot;/ А. А. Осипова.- Изд. 2-е .- Ростов н/Д: Феникс,nbsp;2006.

Пиз А. Говорите точно... Радость общения и польза убеждения. - М.: Эксмо-Пресс, 2003.

Психология и этика делового общения: учеб. пособие / под ред. В.Н. Лавриненко.- 4-е изд., перераб. и доп.- М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2005.

Рейд М. Как развить навыки успешного общения. Практическое руководство. - М.: Эксмо, 2003.

Титова Л.Г. Технологии делового общения : Учеб. пособие .-М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008.

Франк Сергей. Предпринимательство без границ: деловое общение, переговоры, презентации. – М.: ЗАО Олимп – Бизнес, 2008.

Хартли М. Язык жестов в деловом общении. - М.: Эксмо, 2003.

Чернышова Л.И. Деловое общение : Учеб. пособие .- М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
Тренинг развития личностных профессионально важных качеств студентов –журналистов	7
1 Упражнения для развития когнитивной сферы	7
2 Упражнения для развития коммуникативной сферы	9
3 Упражнения, направленные на развитие поведенческой сферы	20
4 Игры и упражнения для развития навыков делового общения	35
Рекомендуемая литература	47

Александр Григорьевич Закаблук,
доц. каф. педагогики и психологии, канд. психол. наук.

Обучение общению социальных работников. Учебное пособие

Изд-во АмГУ. Подписано к печати

Формат 60x84/16. Усл. печ. л.

Тираж 100. Заказ

Отпечатано в ПК