# ОГАПОУ

**«Ютановский агромеханический техникум**

**имени Евграфа Петровича Ковалевского»**

**Тренинг**

 **на развитие коммуникативных**

**способностей обучающихся**

***Актуальность тренинга:***

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

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

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

***Цель тренинга: Развитие коммуникативных навыков.***

***Задачи:***

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

**Требование к участникам:**

* Тренинг рассчитан на студентов.
* Количество 10-16 человек.
* Уровень подготовки ребят – удобная обувь.

**План тренинга**

1. Орг. Момент 1 минута

2. Вступительная беседа 2 минуты.

**Ведущий**: «Мы начнем с того, что каждый по кругу назовет свое имя и скажет несколько слов о себе. Перед этим предлагают каждому из вас взять по табличке и написать на ней свое имя. Не обязательно это будет ваше настоящее имя, вы можете назвать себя по-другому. Если вы решили взять другое имя, то, представляясь, скажите и настоящее, а потом попытайтесь сказать, почему вы решили его сменить. Может быть, те имена, которые были взяты на сегодня, потом и не понадобятся, но если нужно, каждый сможет взять свою табличку и, например, что-то рассказать о себе под другим именем. Начинаем».

Например он может попытаться ответить на такие вопросы:

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

Рефлексия (5 минут)

* Легко ли вам было рассказывать о своем имени?
* Ели нет, почему?

***Известный психолог Дейл Карнеги советует избегать споров, как гремучих змей. Он считает, что 90% из участников спора убеждается в своей правоте еще тверже, чем прежде. Спор практически нельзя выиграть. Так как если вы из спора выходите победителем, то теряете друга, партнера по сделке. Это естественно, поскольку человек чувствует себя неуютно, проиграв в споре.***

***За место спора собеседника можно убедить, найти аргументы в пользу своей позиции.***

***Сейчас мы потренируемся убеждению.***

**Упражнение «Семь богатырей»** (10 минут)

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

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

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

**Рефлексия**

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

Какие эмоции вы испытывали, выполняя это упражнение?

**Упражнение «Передать одним словом»** (10 минут)

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

Теперь я перемешиваю карточки и еще раз вам раздам их.

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

Список эмоций.

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

**Рефлексия**:

Насколько легко удавалось угадать эмоцию по интонациям?

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

Помимо общения словами, есть не вербальное общение.

**Упражнение «Спина к спине»**

**Цель**: получить опыт общения недоступный в повседневной жизни.

Двое участников группы садятся спиной к спине друг к другу и стараются в таком положении в течение 3-5 минут поддерживать разговор. По окончании они делятся своими ощущениями.

При обсуждении спросить:

* было ли это похоже на знакомые житейские ситуации, например, телефонный разговор), в чем отличия:
* легко ли было вести разговор;
* какой получается беседа – более откровенной или нет.

Остальные участники группы также могут поделиться своими чувствами.

**Упражнение «Испорченный телефон»**

**Цель**: научиться понимать друг друга на вербальном уровне.

Участники встают в колонну по одному. Ведущий встает в конце колонны. Таким образом все участники повернуты к нему спиной. Хлопком по плечу он предлагает повернуться к нему лицом впереди стоящего участника. Затем он жестами показывает какой-либо предмет (спичечный коробок, пистолет, волейбольный мяч и пр.). Первый участник поворачивается лицом ко второму и также хлопком по плечу просит его повернуться и показывает предмет, второй передает третьему, третий - четвертому и так далее. Последний участник называет предмет. Условия: все делается молча, только жестами, можно только попросить повторить, участники не должны поворачиваться до тех пор, пока предыдущий участник не хлопнет его по плечу.

В обсуждении можно спросить:

* были ли участники тактичны друг к другу?
* кому было сложно понять своего товарища?

**Упражнение «Крокодил»**

**Цель**: избавиться от ощущения показаться другим людям смешным, нелепым.

Многие люди боятся показаться окружающим смешными, нелепыми. Эта игра предлагается, как средство избавиться от этого опасения. Группа разбивается на две команды. Первая команда загадывает некоторое слово или словосочетание (можно – названия предметов, часто встречающихся в обиходе), вторая – делегирует своего участника (лучше, если добровольно), которому сообщается загаданное слово. Последний должен изобразить это слово только с помощью жестов и мимики, а его команда попытаться понять, что были загадано. Команды участников группы загадывают слова по очереди.

В обсуждении:

* было ли трудно показывать?
* как себя чувствовали?
* какие чувства возникают по окончанию игры?

**Подведение итогов тренинга**

Наш тренинг подходит к концу.

Упражнение «Рукопожатие» (1 минута)

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

Рефлексия в конце тренинга

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

#### Что уносите с собой?

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