

## Тренинг эффективной коммуникации

**Цель:** развитие у участников (педагогов) эффективного вербального и невербального общения.

**Задачи:**

- повысить уровень умения понимать и выражать свои эмоции;
- способствовать развитию навыка активного слушания и умения понимать других людей;
- способствовать развитию умения осознавать мотивы собственного поведения, а также понимать мотивы, чувства и поведение других людей.

**Форма:** тренинг (групповое интерактивное занятие).

**Необходимые материалы:** салфетки, карточки с написанными эмоциями, шоколадка или другой приятный предмет для подарка, 2 коробочки с цветным листиком, раздаточные листы, фломастеры.

### ХОД ТРЕНИНГА

#### *Упражнение «Салфетка» (5 минут)*

**Цель:** приветствие и расположение участников на активную работу и положительный настрой.

На группу раздается упаковка салфеток, каждому предлагается взять сколько захочет и передать следующему. После возвращения салфеток ведущему, участникам дается 30 секунд, чтобы придумать и назвать столько фактов о себе, сколько взяли салфеток.

#### **Актуализация темы (1 минута):**

Коллеги наше занятие посвящено очень важной теме, которая касается любого человека, проживающего в обществе. Мы ежедневно взаимодействуем с различными группами людей, применяем на себя разные роли и, конечно же, общаемся со своим окружением. Зачастую в современном мире происходят такие вещи, что за гаджетами и социальными сетями люди утрачивают элементарные навыки эффективной коммуникации.

Эффективная коммуникация – это нечто большее, чем просто обмен информацией. Речь идет о понимании эмоций и намерений, стоящих за словами. Помимо способности четко передать сообщение, нужно уметь слушать так, чтобы уяснить полный смысл того, что говорится, и заставить другого человека почувствовать, что его

слушают и понимают.

Общение происходит очень скованно, с наигранными эмоциями и поведением. Но всегда ли мы отражаем свою действительность и можем

ли отличить настоящие чувства от подменных? Давайте для начала вспомним как мы понимаем эмоции и можем их проявлять.

### ***Упражнение «Эмоции/чувства» (7 минут)***

**Цель:** развитие навыков невербальной коммуникации.

Участникам раздается карточка с написанной там эмоцией. Основная задача – без слов, только мимикой и жестами показать эти эмоции, остальные должны отгадать.

Обсуждение: тяжело ли было понять, что нужно показать? Хотелось ли Вам сказать что-то? Тяжело ли было отгадывать чужие эмоции/чувства?

Мы отлично справились с этим заданием. В течение нашей жизни мы постоянно учимся, совершенствуем навыки понимания и выражения своих эмоций, а пока поговорим об одном из важных и ключевых моментах в эффективном общении. Помимо понимания эмоций и чувств важно четко формировать свои мысли и уметь их правильно выразить. Но не менее важно объективно оценить слова говорящего. Для следующего упражнения нам понадобится один доброволец, который считает себя высоко справедливым.

### ***Упражнение «Получить желаемое» (10 минут)***

**Цель:** развитие способности объективно оценивать слова говорящего.

Прошу выйти одного добровольца, который чувствует, что у него есть высокий уровень чувства справедливости. (Самый справедливый становится водящим, он садится по центру).

Я даю Вам шоколадную конфету (водящему дается конфета в руки).

Задача остальных участников по очереди попросить конфету (только мимикой и жестами) у водящего, так чтобы он захотел отдать ее именно вам.

У каждого участника для просьбы есть 10-15 секунд. После двух попыток каждого участника водящий говорит, кому он отдает конфету.

Рефлексия:

1. Какие именно факторы повлияли на решение отдать конфету и не отдать?
2. Какой способ просьбы является самым эффективным (обсуждение)?
3. На что люди иногда готовы пойти, чтобы получить желаемое?

Важно помнить, что не всегда в жизни мы можем получить желаемое в ту же минуту. К чему-то люди стремятся годами,

десятилетиями, но не отступают от своей цели. Кто-то уже на начальном этапе может опустить руки и прекратить к чему-то стремиться. Главное в этом случае верить в себя и в свои силы. Иногда кажется даже, что весь мир против Вас и все только и хотят, чтобы Вы

скорее сдались. В этот момент важно понимать, что это возможность, стимул к развитию, а не проблема. Необходимо проанализировать ситуацию и двигаться дальше вперед.

### ***Упражнение "Дар убеждения" (5 минут)***

**Цель:** развитие коммуникативных навыков.

Вызываются два участника. Каждому из них ведущий дается коробочка, в одной из которых лежит цветная бумажка. После того, как оба участника выяснили, у кого из них в коробке лежит бумажка – каждый начинает доказывать "публике" то, что она именно у него.

Задача публики решить путем консенсуса, у кого же именно лежит в коробке бумажка.

Во время обсуждения важно проанализировать те случаи, когда "публика" ошибалась – какие вербальные и невербальные компоненты заставили ее поверить в ложь. Какие сигналы, наоборот, давали участникам понять, где правда.

### ***Упражнение «Я – хороший собеседник» (5 минут)***

**Цель:** сформировать критерии эффективного общения.

Разделение участников на группы по три человека. В течение 3 минут каждой группе нужно составить список умений и навыков для эффективного общения. То есть, что необходимо, чтобы человека считать хорошим собеседником и располагать к беседе?

Отлично. Получился отличный перечень компетенций хорошего собеседника.

На самом деле любое общение должно заключаться, в первую очередь, в чистоте и искренности намерений. Необходимо уметь понять собеседника, слушать его и самое главное слышать. Нам важно сами выполнять то, что сказали, сдерживать свои слова и думать прежде, чем что-то сказать. Слишком часто происходит такое, что для нас самые безобидные слова, сказанные в чей-то адрес, могут сильно ранить этого человека, но нам покажется, что здесь не было ничего обидного.

### ***Упражнение «Подарок» (5 минут)***

**Цель:** развитие навыков невербальной коммуникации.

Участники стоят в кругу. Каждый должен сделать подарок своему соседу слева. Подарок надо сделать (вручить) молча (невербально), но так, чтобы сосед понял, что ему подарили. Тот, кто получает, должен понять, что ему дарят. Пока все не получают подарки, говорить ничего не надо. В конце – обсуждение.

Вопросы для рефлексии: какой подарок Вы приняли, чем понравилось занятие и с каким настроением уходите?

## **Завершение**

В завершение нашего тренинга, очень хочется, чтобы каждый из нас учел сказанное сегодня. Совершенствовали свое коммуникативные

навыки и помнили, какой силой обладает наша речь. У Сократа есть замечательные слова «Скажи мне что-нибудь. Я хочу тебя увидеть!», подумайте над этим.

Всем спасибо за участие и хорошего вам дня.