

Учебно-методическое пособие
по развитию коммуникативных навыков
(Разработано на основе книги «Большая книга лучших игр
и упражнений для любого тренинга», авт. Михаил Кипнис)

КОММУНИКАЦИЯ И ЛИДЕРСТВО

Проект «Ресурсный центр «Радимичи» для развития
некоммерческого сектора Брянской области»

Брянская область, г. Новозыбков
2017 г.

Коммуникация и лидерство: учебно-методическое пособие.
Издание первое. – Новозыбков, 2017. – 28 с.

Учебно-методическое пособие «Коммуникация и лидерство» представляет собой перечень игр и упражнений, которые успешно применялись в социально – педагогической деятельности педагогов региональной черныбыльсхой общественной организации «Радимичи – детям Чернобыля» с детьми и молодежью в ходе неформальных занятий, молодежных слетов, семинаров, проведенных в рамках проекта «Ресурсный центр «Радимичи» для развития некоммерческого сектора Брянской области».

Упражнения просты, эффективны, их можно использовать в самых разнообразных ситуациях для участников с самым широким возрастным, профессиональным и социальным составом.

Учебно-методическое пособие «Коммуникация и лидерство» изготовлено в рамках проекта «Ресурсный центр «Радимичи» для развития некоммерческого сектора Брянской области». При реализации проекта используются средства государственной поддержки, выделенные в качестве гранта в соответствии с распоряжением Президента Российской Федерации № 68-рп от 05.04.2016 г. и на основании конкурса, проведенного Благотворительным фондом поддержки семьи, материнства и детства «Покров».

Авторы-составители:

Вдовиченко Г., Нырикова Я., Польская С.

СОДЕРЖАНИЕ

Упражнение «Спина к спине»	4
Упражнение «Ванька-встанька»	4
Упражнение «Встреча»	4
Упражнение «Коммуникация – это...»	5
Упражнение «Пространство общения»	8
Упражнение «Психологическая дистанция»	9
Упражнение «Скала»	12
Упражнение «Запрещающие знаки»	13
Упражнение «Цепочка речи»	14
Упражнение «Держи ухо остро!» (коммуникационная эстафета)	16
Упражнение «Три вопроса»	18
Упражнение «Будем знакомы!»	20
Упражнение «Реклама»	22
Упражнение «Групповое ожерелье - 1»	24
Упражнение «Групповое ожерелье - 2»	25
Используемая литература	28

УПРАЖНЕНИЕ «СПИНА К СПИНЕ»

Разбейтесь на пары, приблизительно равные по росту, телосложению, физической силе. Станьте спиной друг к другу. Попробуйте слегка опереться в спину партнера и почувствовать его ответный упор. Попробуем, сохраняя этот феномен притяжения-отталкивания спин, одновременно садиться, пока синхронно не опуститесь на корточки. Координируем силы и темп, стараемся чувствовать партнера, верить ему... Отлично! Теперь так же синхронно поднимаемся. Еще раз – сесть и вновь – подняться вместе, без напряжения!

Обратите внимание, что успеха добились те пары, в которых каждый не только брал на себя равную часть работы, но и давал товарищу ощущение надежной опоры, устойчивости позиции. Если вы просто вяло «даёте» партнеру вашу спину, то ему ничего не остается, как свалиться на вас всем своим весом. Во взаимной встречной силе, поединке равных позиций – залог паритетного диалога, устойчивости, успеха вашей пары... Теперь, пожалуйста, найдите себе другого партнера, с которым вам пока что не приходилось работать в паре, и повторите то же задание в новом составе.

УПРАЖНЕНИЕ «ВАНЬКА-ВСТАНЬКА»

Это групповой, а не парный аналог предыдущего упражнения «Спина к спине». Вся группа рассаживается на полу в достаточно тесный круг лицом – наружу. Руки участников сцеплены. Таким образом, не разжимая рук, им необходимо подняться. Чтобы из положения сидя встать, группе потребуется помощь не только рук, но и спин, усилие мышц всего тела...

Давая друг другу поддержку и опору, группа без особого труда может справиться с этим заданием, в полной мере ощутив прямой смысл слов «на тебя можно положиться»!

УПРАЖНЕНИЕ «ВСТРЕЧА»

Начинаем свободное движение по комнате. Не смотрим на партнеров. Двигаемся, как бы погруженные в собственные мысли. Избегаем не только столкновений, но даже касаний. Движения легкие и свободные. Не снижая темпа, пробуем заполнить равномерно все части комнаты. Даже углы не оставляем пустыми...

Теперь встречаемся глазами с каждым, кто проходит рядом с нами. Секундная задержка – остановка на зрительный контакт – и вновь движение к следующей встрече. Приостановились – взгляд – движение... Если до сих пор наш зрительный контакт с партнерами был чисто механической фиксацией, то теперь давайте наполним встречу эмоциями. Что выра-

жает ваш взгляд при каждой новой встрече: радость, удивление, приветливость, безразличие? Продолжаем движение и каждому, кто встретится нам на пути, пожимаем руку. Темп не снижается, поэтому вам придется быть достаточно расторопными, чтобы успеть здороваться и с теми, кто проходит справа от вас, и с теми, кто пробегает слева. Попробуйте не пропустить ни одного человека, никого не оставить без приветствия. Ходить кругами совсем не обязательно: вся комната в нашем распоряжении. Импровизируем в выборе маршрута!.. Теперь вместо рукопожатия касаемся каждого встречного той частью тела, которую называет ведущий.

– Локоть! – значит, к локтю встречного прикладываем свой локоть и останавливаем бег, пока я не проверю, все ли нашли себе пару.

– Плечо! – значит, стоим плечом к плечу.

– Колено! – приставили колено к колену. Продолжим. Теперь, если я назову три части тела, вам придется объединиться в тройки. Четыре части тела – четверки участников. Продолжаем ходьбу и пробуем выполнить это задание...

– Спина, голова, колено! – посмотрите, в этой группе три человека первыми выстроились в некую абстрактную скульптуру. Первый поднял ногу и уперся коленом в спину второго, а третий «бодает» второго головой. Так что есть требуемые: голова, колено, спина.

– Эта группа нашла иной способ: два человека уперлись друг в друга лбами и соединили один левое, другой правое колени, а третий участник группы прислонился к первому спиной... Отлично, вы оказались очень изобретательными! Давайте попробуем еще несколько конструкций!

– Ладонь, лоб, затылок!..

– Попа, попа, колено!..

– Спина, колено, локоть, лоб!.. Правильно сделали те, кто объединился в четверки.

Действительно, названы четыре части тела, значит, участвуют четыре человека. Посмотрим, какие конструкции возникли теперь! Успокаиваем дыхание. Расслабляемся. Еще раз напомним: всё упражнение проходит в быстром темпе. Комментарий ведущего по возможности короткие и очень конкретные. После каждого этапа – проверка и несколько слов поддержки, коррекции, шутки.

УПРАЖНЕНИЕ «КОММУНИКАЦИЯ – ЭТО...»

Цели:

- углубление представлений о коммуникации как сфере деятельности;
- тренировка ассоциативного мышления, креативности, умения структурировать знания;

- тренировка умений внятно и коротко излагать свои мысли;
- прояснение ожиданий от тренинга.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: большой (или несколько склеенных вместе) лист ватмана, разноцветные «толстые» маркеры.

Время: 30 минут.

Друзья, мы говорим с вами сегодня о коммуникации. На первый взгляд, тема очень банальная: «Что мы не можем разговаривать? Не умеем задавать вопросы? Боимся обратиться с просьбой?! Смешно говорить, каждый – ас общения!» Понятно, что это – ирония. А если серьезно, прежде чем мы займемся изучением, тренировкой коммуникативных навыков, давайте определим для себя:

- Чего вы ожидаете от тренинга коммуникации?
- Что бы вам хотелось, чтобы на нем произошло?
- Что привело вас сюда?
- Что для вас обозначает само понятие «КОММУНИКАЦИЯ»?
- Это что?
- Это как?
- Это зачем?
- Это почему так?

Не бойтесь! Предлагать можно самые разнообразные по жанру и наукообразности трактовки: от словарных определений до обиходных. От книжной научной теории до горячего ежедневного опыта.

Вперед! Все ваши предложения будут записаны на этом огромном листе, в центре которого, пока вы размышляете над ответом, я пишу крупно: «КОММУНИКАЦИЯ – это...»

Прочтем всё, что написано на листе. С чем вы согласны, а с чем – нет. Почему? Как вы думаете, почему разговор о коммуникации я начал именно с вопроса о том, как вы понимаете значение слова и с вопроса о ваших ожиданиях?

Ответы:

– Потому что в коммуникации всегда есть проблема кода: мы говорим на одном языке или на разных? Под определенным словом понимаем ли мы то же самое?

– Потому что, только выяснив эти вопросы, можно быть адекватным ситуации партнером по коммуникации.

– Чтобы дать собеседнику понять, что мы прислушиваемся к его мнению, оно нас интересует.

– Это форма начала дает уважительный настрой.

– Это дает нам подготовиться к встрече и диалогу, «подстроиться» к партнеру.

– Это активизация, разогрев собеседника, включение его в совместную групповую работу.

Смысл коммуникации – в передаче какой-то информации, сообщения. Это отлично известно, например, специалистам по рекламе.

*Есть у меня шестерка слуг,
Проворных, удалых.
И всё, что вижу я вокруг, –
Всё знаю я от них.
Они по знаку моему
Являются в нужде.
Зовут их: Как и Почему,
Кто, Что, Когда и Где.
Я по морям и по лесам
Гоняю верных слуг.
Потом работаю я сам,
А им даю досуг.
Даю им отдых от забот –
Пуускай не устают.
Они прожорливый народ –
Пуускай едят и пьют.
Но у меня есть милый друг,
Особа юных лет.
Ей служат сотни тысяч слуг, –
И всем покоя нет!
Она гоняет, как собак,
В ненастье, дождь и тьму
Пять тысяч Где, семь тысяч Как,
Сто тысяч Почему!*

Известное стихотворение Р. Киплинга посвящено «шестерке верных слуг» (вопросительных местоимений) – именно о них вы должны постоянно помнить во время написания всякого рекламного (и не только! – М.К.) текста.

Кто – кому адресовано ваше сообщение? (целевая аудитория).

Что – чего вы добиваетесь от аудитории? (цель сообщения).

Когда – когда вы хотите от них выполнения нужных действий? (сроки).

Где – где вы хотите от них выполнения нужных действий? (дистрибуция).

Почему – почему они должны это делать? (какую выгоду это принесет целевой аудитории).

Как – как они должны это делать? (побуждение к действиям).

Всегда подтверждайте свои заявления фактами, даже если последние и не попадут в окончательный текст объявления.

Если утверждаете, что являетесь самым крупным в стране поставщиком чего-либо, вы должны доподлинно знать размер своей доли на рынке.

УПРАЖНЕНИЕ «ПРОСТРАНСТВО ОБЩЕНИЯ»

Цели:

– проверить на опыте эффективную организацию пространства в условиях коммуникации;

– дать возможность практического проживания в ходе игры ситуаций, связанных с понятием «дистанция власти», ментальных различий в определении «психологической дистанции» Э. Холла.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: видеочамера и аппаратура, необходимая для воспроизведения отснятого материала; несколько стульев и стол.

Время: 30–60 минут.

Ход упражнения

Пространство и его организация – важный фактор общения. Удачно организованное, оно становится эффективным инструментом, а не только лишь фоном для взаимодействия. Элементы создания «пространства общения» могут указывать среди прочего на иерархию участников коммуникации. Из работ Эдварда Холла известно, как в разных культурах соблюдается свойственный человеку (как и животным!) «территориальный императив», какая дистанция в общении может восприниматься как психологически комфортная, а какое расстояние между собеседниками будет считаться угрожающим. Наше упражнение будет основано, однако, не на ваших теоретических знаниях, а на фантазиях, предположениях о том, «как это могло бы быть». Перед началом работы просим группу разбиться на подгруппы в 5–7 человек. Каждая из образовавшихся команд будет представлять свою версию той же ситуации, которая происходит в рамках иной культурной среды.

Сцена представляется в виде живой скульптуры, при построении которой можно при необходимости пользоваться столами, стульями. Давайте проиграем ряд ситуаций, которые – обратите на это особое внимание! – требуют характерной организации пространства, отличаются друг от друга составом собеседников, зависят от национальной принадлежности. А значит, стоит подумать об особенностях менталитетов, восприятия, расположения участников в пространстве коммуникации.

Сцена первая. «В кабинете у начальника» (6–8 участников). Рабочее заседание, в просторечии – «планерка». Страны: Россия, Узбекистан, Эстония, США, Италия, Мозамбик.

Сцена вторая. «Дружеская пирушка» (4–5 участников). Страны: Чехия, Украина, Германия, Швеция, Израиль.

Сцена третья. «Школьный класс во время урока» (6–8 «учеников» и «учитель»). Страны: Англия, Россия, Франция, Эфиопия, Япония.

Сцена четвертая. «Семейный ужин в будний день» (5–6 «членов семьи»). Страны: Россия, Германия, Китай, Израиль, Дагестан.

Обсуждение и подведение итогов

Это представление обычно проходит творчески и весело. Однако хотелось бы, чтобы в порой юмористическом подтрунивании над собой и другими участники не потеряли познавательной части игры. Поэтому важно запоминать максимально детали показов каждой из групп, чтобы потом использовать конкретный материал для анализа. Очень поможет видеозапись, работая с которой можно эффективней проанализировать как стереотипы восприятия и «культурологические ляпы», так и чутье участников, культурную чувствительность и «попадание в материал».

В каких сценах пространство было «открыто», в каких «закрыто»?

Где структурировано, а где – свободно?

Как это сказывалось на атмосфере коммуникации?

УПРАЖНЕНИЕ «ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ДИСТАНЦИЯ»

Цели:

– экспериментальным путем проверить и показать участникам тренинга субъективное значение термина «психологическая дистанция» и его важность в коммуникации;

– помочь участникам тренинга сформировать/закрепить навыки самоанализа процессов общения с целью самопознания и эффективной коммуникации.

Размеры группы: до 20 человек.

Ресурсы: не требуются.

Время: 45 минут.

Ход упражнения

Предлагаем кому-то из участников группы проверить, насколько он знаком с «психологической дистанцией», которую держат по отношению к нему товарищи по группе.

Доброволец (далее будем называть его Ведущим) поворачивается к группе спиной. Участники (за его спиной) выбирают комфортную для себя психологическую дистанцию: на каком расстоянии от Ведущего, по их ощущениям, они чувствуют себя с ним максимально комфортно. Те, кто считает себя наиболее психологически близким Ведущему, становятся поближе к нему. Те, кто чувствует, что находится от Ведущего на средней психологической дистанции: не приближены к нему, но и не уда-

лены, выбирают свой интервал. В третьей группе те, кто считает себя достаточно далеким от Ведущего человеком. Просим всех запомнить выбранное ими место и дистанцию по отношению к Ведущему и возвратиться на исходную позицию. Затем предлагаем Ведущему повернуться и выстроить участников группы так, как, он считает, они стояли в дистанции «близости» по отношению к нему. По сути, он должен попытаться восстановить ту картину, которая была несколько минут назад за его спиной!

После того, как Ведущий – более или менее успешно – справился со своей задачей, зададим ему несколько вопросов:

– Уверен ли ты в том, что именно эти места выбрали товарищи по отношению к тебе?

– В чьем месте ты наименее уверен? Почему? Если необходимо, переставь этих людей в более подходящее, по твоему мнению, место. Не забудь, что ты комментируешь ИХ, а не собственный выбор!

– Укажи на тех участников группы, в месте которых ты максимально уверен.

– Постарайся спрогнозировать точность своего ответа. Как ты считаешь, велика ли погрешность, допущенная тобой в сторону «приближения» или «удаления» от тебя твоих товарищей по группе?

А теперь просим членов команды вернуться к тем местам, которые они сами для себя определили в начале упражнения.

Ведущий сравнивает картину со своим вариантом, делится своими ощущениями.

Завершение упражнения

Как чувствует себя Ведущий/группа после окончания упражнения?

Что запомнилось вам в ходе игры? Что понравилось? Что заставило задуматься?

Какие выводы вы можете сделать после проведенного упражнения?

Одно из ощущений, которое обретает человек генетически, является так называемое «чувство пространства». В своей интереснейшей книге «Территориальный императив» Роберт Ардри проследил развитие ощущения «своей территории» от животного до человека. Для некоторых видов границы территории являются временными и меняются с каждым временем года. У других видов животных эти границы являются постоянными. Ардри утверждает в своей книге, что «ощущение территории человека является генетическим, и от него невозможно избавиться». «Территориальный императив» у людей может быть усилен одной культурной традицией и ослаблен другой.

Вне зависимости от того, насколько ограниченным является окружающее нас пространство, у каждого из нас имеется зона или территория, та область, которую мы будем стараться сохранить от внешнего вторже-

ния. Все эти реальности составляют основу для бессловесного общения. У людей есть свои любимые места в поездах, любимые скамейки в парках, кресла на конференциях и т. д. Возможно, в этом проявляется потребность в территории, желание назвать место своим собственным. Может быть, эта потребность является прирожденной и всеобщей, хотя она претерпела многообразные изменения под воздействием развития общества и культуры. Доктора Эдуарда Т. Холла, профессора антропологии Северо-западного университета, давно интересовал вопрос о том, как человек реагирует на пространство, окружающее его, и каким образом использование им окружающего пространства является способом передачи информации другим людям. Доктор Холл создал термин «проксемика» для описания своей теории и своих наблюдений относительно территориальных зон и того, как мы их используем. Доктор Холл считает, что использование человеком пространства имеет решающее значение для человеческих взаимоотношений, и, прежде всего, для выяснения степени близости между людьми. Он распределил эти территориальные потребности и выделил четыре ярко выраженные зоны, внутри которых действует человек.

Он назвал их зонами:

- 1) интимной близости;
- 2) личной близости;
- 3) социального контакта;
- 4) общественной дистанции.

Расстояние между людьми от одной зоны к другой возрастает по мере того, как степень близости между ними уменьшается. Расстояния в зоне интимной близости могут варьироваться от максимума сближения в 15 см до минимума в 45 см. Максимальная степень сближения предполагает любовные отношения, тесную дружбу, привязанность детей друг к другу или к своим родителям.

Следующей зоной, описанной Холлом, является зона личной близости. Здесь также можно выделить два предела. Максимальный предел личной близости составляет примерно от 50 до 80 см. На этом расстоянии вы можете взять за руку своего партнера. Крайний предел зоны личной близости, по определению Холла, составляет от 80 до 130 см. На этом расстоянии все труднее дотрагиваться до вашего партнера, и все же вы находитесь достаточно близко, чтобы вести дискуссию по личным вопросам. Расстояния в социальном контакте могут быть ближними и дальними. Ближний социальный контакт составляет от 130 см до 2 м. С такого расстояния мы ведем деловые беседы. Наибольшее расстояние составляет от двух до трех с половиной метров. У «большого начальника» может быть стол такой длины, который помогает ему отстраняться от своих подчиненных. Он может также оставаться в сидя-

чем положении и взирать на своих подчиненных, не теряя своего социального статуса: люди стоят перед ним в полный рост. Это расстояние в то же время открывает возможность для защиты. Находясь на таком расстоянии, вы можете продолжать работу, и это не будет проявлением невежливости с вашей стороны. Муж и жена поддерживают дома вечерами такое расстояние друг от друга, чтобы отдохнуть и расслабиться. Безличный характер такого социального расстояния проявляется в том, что его соблюдают при встрече дальних членов семьи. Наконец, доктор Холл упоминает «общественную дистанцию» – наиболее далекое расстояние в межличностных отношениях. Близкая «общественная дистанция» составляет от трех с половиной до пяти метров. Такое расстояние больше всего подходит для неформальных собраний, таких как встреча учителя со студентами или начальника со своими подчиненными. Дальняя «общественная дистанция» составляет от семи с половиной метров и более. На таком расстоянии политические лидеры встречаются с народом. Кстати, именно на такое расстояние животные могут подпускать к себе особей другого вида, прежде чем убежать от них.

УПРАЖНЕНИЕ «СКАЛА»

Цели:

- отработка тактильной коммуникации, доверия, настойчивости в преодолении препятствий;
- снятие напряжения между участниками игры, создание игрового и партнерского взаимодействия;
- сплочение группы как команды.

Ресурсы: цветная клейкая лента или другой материал для того, чтобы отметить на полу линию игрового поля.

Размер группы: не больше 14–16 человек, иначе игра может затянуться.

Время: от 20–30 минут.

Ход упражнения

Для этого упражнения нам потребуется свободная от мебели и стульев стена. На расстоянии не более тридцати сантиметров от нее проводим черту на полу. Черта может тянуться на всю длину комнаты.

Участники становятся тесной шеренгой, занимая узкое пространство между стеной и проведенной границей.

Я хотел бы предупредить каждого о грозящей вам нешуточной опасности. Черта, которую вы видите перед собой, – это не просто линия. За ней разверзается глубокая пропасть, падение в которую не оставляет вам надежды остаться в живых. По моему хлопку вы все превращаетесь в причудливые скалы. Только крайний слева участник становится «альпи-

нистом». Его задача – пройти у края пропасти на всем ее протяжении, не заступив за черту (то есть не сорвавшись!).

Я напоминаю свои слова о «скалах причудливой формы», так что не стойте, как стойкий оловянный солдатик, а постарайтесь максимально осложнить альпинисту его задачу. Расставьте руки и ноги, организуйте блоки – «завалы»... «Альпинист» может преодолевать путь любым способом: протискиваться в узкие расщелины между «скалами», выискивать ниши, передвигаться ползком, цепляясь за «камни»...

Главное – не причинять никому вреда и боли. Как только первый «альпинист» пройдет часть пути – 5–6 «скал», следующий за ним участник может превратиться из скалы в человека и, вслед за первым, начинать свое полное приключений и опасностей путешествие. Если «альпинисту» посчастливится добраться до финиша, не сорвавшись, он становится последним в шеренге, превращаясь в свою очередь в «неприступную скалу». Игра идет до тех пор, пока последний «альпинист» команды не пройдет маршрут. Это упражнение великолепно снимает напряжение между незнакомыми людьми. Телесный контакт и азарт игры безусловно сплачивают группу. Понятно, что для участия в «Скале» на игроках должна быть подходящая одежда, позволяющая свободу передвижения и маневра.

Ведущему необходимо быть внимательным и моментально пресекать любые силовые попытки преодолеть маршрут. Каждый из «альпинистов» должен оставаться джентльменом, не нанося ущерба товарищам.

То есть: к цели, но не любой ценой!

УПРАЖНЕНИЕ «ЗАПРЕЩАЮЩИЕ ЗНАКИ»

Цели:

– отработка элементов группового договора с использованием пиктограмм;

– определение границ взаимной ответственности, элементов, которые могут либо помочь, либо помешать эффективной тренинговой работе;

– обсуждение природы запретов, общественных и личных ограничений. Как они возникают и почему? Наше отношение к слову «нельзя»? Что происходит, когда оно направлено по отношению к нам? Как мы используем запреты по отношению к другим?

– сплочение группы как команды.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: пиктограммы дорожных или других знаков, альбомы для рисования, краски, цветные карандаши, маркеры.

Время: 30–60 минут.

Ход упражнения

Это примеры запрещающих знаков, связанных с соблюдением техники безопасности на производстве. Большинство из нас знакомо с запрещающими дорожными знаками, регулирующими движение автотранспорта. В ходе тренинга иногда полезно обратиться к опыту пиктограмм, чтобы дать выход «домашним запретам», индивидуальным «нельзя!», которые хранятся у части группы любовно, как камень за пазухой, как возможность внутреннего несогласия с ходом дел, сопротивления, протеста. Гораздо здоровее будет наша готовность дать этому внутреннему бунту право на существование. «Кипит наш разум возмущенный?», а ВОТ И КЛАПАН ДЛЯ ВЫБРОСА ПАРА – наше задание!

Кроме того, в ходе вводной дискуссии мы увидим, что проявленные, вытисненные, аргументированные границы освобождают нас от излишнего напряжения, непонимания, подозрений, обид. Это благотворная ясность!

Показав группе образцы запрещающих знаков, поговорим о роли запретов в нашей жизни:

Их много или мало? (А сколько «достаточно»?)

Как мы относимся к запретам? Нужны ли они в жизни?

Помогают или только мешают?

Ваше отношение к слову «нельзя!»? Что происходит, когда оно направлено по отношению к нам? Как вы используете запреты по отношению к другим? В каком случае?

Какой самый страшный запрет в своей жизни вы помните и почему?

Слушаетесь ли вы запретов или пренебрегаете ими?

Должны ли существовать запреты в нашей тренинговой группе?

После обсуждения просим каждого задуматься и выбрать ОДНУ вещь, которую он хочет запретить на тренинге. Когда выбор сделан, приступаем к художественному воплощению замысла, создаем свой «ЗАПРЕЩАЮЩИЙ ЗНАК».

По окончании работы развешиваем все знаки на стенах и устраиваем вернисаж: гуляем, смотрим, общаемся, дискутируем...

Последний этап – представление своих работ публике, ответы на вопросы и обсуждение.

УПРАЖНЕНИЕ «ЦЕПОЧКА РЕЧИ»

Цели:

- отработать навыки слышать и слушать, концентрировать внимание на собеседнике;
- потренироваться в умении сконцентрироваться на партнере;
- развить память и аудиальные возможности восприятия.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: не требуются.

Время: 15–20 минут.

Ход упражнения

Это упражнение лучше проводить, когда группа сидит полукругом или кругом. Тогда все участники видят друг друга, что помогает сконцентрироваться на партнере. Концентрация и слушание – одни из ключевых умений в этом упражнении. Игра будет идти «с накоплением»: как всякое другое кумулятивное упражнение, она предполагает, что информация будет накапливаться от игрока к игроку. Каждый последующий участник использует сделанное/сказанное/показанное до него и передает эстафету следующему, прибавляя к полученному ранее материалу свою информацию.

В «Цепочке речи» это будет выглядеть следующим образом:

первый участник произносит любое предложение на заданную тренером тему;

второй буквально, дословно повторяет услышанное предложение, добавляя к нему свою реакцию;

третий возвращается по смыслу к предыдущим двум предложениям и добавляет свое.

Предположим, тема, заданная команде, – «Погода»:

1-й: Как, по-твоему, сегодня не холодно?

2-й: Ты спрашиваешь, не холодно ли сегодня. Я думаю, что сегодня теплее, чем вчера!

3-й: Игорь спросил, не холодно ли сегодня? Оказалось, что сегодня теплее, чем вчера. Значит, мы можем не надевать куртку.

4-й: Наша беседа началась с вопроса о том, не холодно ли сегодня. Мой товарищ ответил, что, по его мнению, сегодня теплее, чем вчера. Это обрадовало еще одного из собеседников, потому что он считает, что мы можем не надевать куртку. Я считаю, кроме того, что и зонтик нам не понадобится, потому что не будет дождя.

В этом примере видно, что лишь второй игрок должен дословно повторить фразу первого участника, чтобы закрепить тему в сознании команды. Дальнейшее же накопление идет максимально близко к тексту, с обширным цитированием, но, тем не менее, каждый следующий участник свободен вводить новые фигуры речи, использовать вводные слова.

Он подыскивает синонимы, чтобы придать разговору уровень красивой и эстетичной, а не только информативной беседы. Когда цепочка обрывается (из-за исчерпанности темы, из-лишней развернутости, из-за недостаточной концентрации кого-то из участников), начинается новая цепочка текста со следующего по очереди игрока.

Завершение упражнения

«Говори не так, как тебе удобно говорить, а так, как слушателю удобно воспринимать». Скилеф – это не имя греческого мудреца, как можно было бы подумать, а псевдоним Феликса Кирсанова, человека творческого и весьма известного. Кирсанов ведет курсы ораторского искусства и мастерства общения в Москве. Именно его афоризм стал эпиграфом к упражнению. Как вы думаете, почему?

Проанализируйте цепочки, прозвучавшие во время игры, и определите, где звено цепочки разорвалось, так как было «слабым».

Что повлияло на недопонимание? Что привело «к разрыву»?

УПРАЖНЕНИЕ «ДЕРЖИ УХО ВОСТРО!»

(коммуникационная эстафета)

Цели:

- развить навыки внимательного слушания;
- научиться пользоваться интонацией, темпом речи, высотой звуков, языком жестов, мимикой, языком тела для эффективной коммуникации;
- обсудить идеи, относящиеся к закономерностям передачи информации в процессе общения;
- потренироваться в поиске и использовании инструментов для убедительного и яркого выступления, общения с аудиторией.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: 13 карточек с «инструментами» из арсенала «Слушателя», доска для записи, фломастеры.

Время: 40 минут.

Ход упражнения

Настоящий Слушатель (слушатель с большой буквы) – это человек, который максимально развил навыки эффективной коммуникации. Как и любой профессионал, он обладает своим набором приемов и техник. Сейчас в игре «Держи ухо востро!» каждый из вас сможет узнать (или вспомнить, если эти приемы для него знакомы) секреты из арсенала Слушателя. Я предлагаю каждому вытянуть из колоды карточку. На каждой карточке записан один навык слушания. После того как вы прочтете текст на карточке, у вас будет несколько минут для подготовки, а потом мы станем свидетелями коммуникационной эстафеты. Сидящий от вас справа игрок начнет разговор с вами, а вы будете слушать его, активно используя прием, записанный на вашей карточке. Диалог закончится тогда, когда ваш партнер сможет безошибочно определить текст вашей карты. Тогда карта «идет в отбой», а ваш партнер предъявляет свои знания своему соседу справа, который начинает с ним новый диалог.

Например: представьте, что вы вытащили карточку со словами «ВЫРАЖЕНИЕ ЭМОЦИЙ». Когда ваш сосед начнет с вами разговор, то на все его обращения к вам вы должны будете реагировать преувеличенно эмоционально...

– И в этот момент хлынул дождь, а я без зонтика!

– Какой ужас! – восклицаете вы. – Ах!!! Как же ты справился?

– Начал искать какую-то будку или навес, – продолжает ваш собеседник. – Хорошо, что неподалеку была крытая автостоянка.

– Здорово, я так рад за тебя! – расплываясь в широкой улыбке, заявляете вы, и, может быть, для лишней поддержки правильности своих слов, хлопаете товарища ободряюще по плечу.

Завершив круг, мы все станем знать об эффективной коммуникации гораздо больше, чем раньше. Если вы будете внимательны, то без труда найдете в арсенале активного Слушателя несколько «инструментов», попавших туда по ошибке! Сделано это специально, чтобы ваше внимание было обострено в ходе всей игры.

ТЕКСТЫ ДЛЯ КАРТОЧЕК:

«Угу-поддакивание» («ага», «угу», «да-да», «ну»), кивание подбородком и т. п.).

«Эхо» – повторение последних слов собеседника.

«Зеркало» – повторение текста собеседника, возможно, с изменением порядка слов: «И тут он потерял сознание и сполз на тротуар...», «Сполз на тротуар!»).

Парафраз – передача содержания высказывания партнера другими словами.

Наводящие вопросы – вопросы типа «Что? Где? Когда? Почему? Зачем?», расширяющие сферу, затронутую говорящим. (Будьте внимательны, нередко такие вопросы являются, по существу, уводящими от линии, намеченной рассказчиком).

Побуждение – междометия и другие выражения, побуждающие собеседника продолжить прерванную речь («Ну и...», «Ну и что дальше?», «Давай-давай» и т. п.).

Высказывания: «Я отлично вас понимаю!», «Ну, это элементарно, что тебе здесь не понятно?!»

Уточняющие вопросы – вопросы типа «Что ты имел в виду, когда назвал этот прием наиболее действенным?».

Оценки, советы: «Я бы на твоём месте...», «Ей необходимо думать о себе!», «Хочу сказать тебе: оставь всё, как есть, отступи!»

Продолжения – когда слушатель вклинивается в речь и пытается завершить фразу, начатую говорящим, «подсказывает слова».

Выражение эмоции: «Ух!», «Ах!», «Здорово!», «Ну и ну...», смех, «скорбная мина» и пр.

Нерелевантные и псевдорелевантные высказывания – высказывания, не относящиеся к делу или относящиеся лишь формально: «Кстати о музыке...» и вдруг следует информация о гонорарах известных музыкантов).

«Глухое молчание».

«По ошибке» в этот список инструментов внимательного слушателя попали: «Оценки и советы», «Продолжения», «Нерелевантные и псевдорелевантные высказывания». Все это НЕ ПОМОГАЕТ, А МЕШАЕТ коммуникации!

Иное дело – последняя карточка. Потому что «Глухое молчание» иногда может быть эффективным (когда активность наша может сбить собеседника, «закрыть» его, помешать высказать связно мысль), а иногда мешать (в случае, когда собеседник нуждается в поддержке, поощрении высказывания, хотел бы получать хоть какой-то знак о том, что его слышат и понимают!)

ОБСУЖДЕНИЕ:

Что вам запомнилось из проведенной игры?

Какие из инструментов эффективного Слушателя вам знакомы, а с какими вы встретились впервые?

Реакция вашего партнера в паре подтверждала или опровергала ваши ожидания?

Вспомните те приемы активного слушания, которые в определенных (каких?) условиях могут превратить вашу беседу из эффективной в «провальную». (Обратите внимание на такие детали, как интенсивность речи и проявление эмоций, уместность советов и эмпатических высказываний, роль мимики и жеста.)

Есть вопрос?!

Вспомните, когда в последний раз вы были удручены /обижены /унижены?

С кем вы поделились своими чувствами? Пытались ли вас утешить? Как?

Помогло ли это вам? Да? Нет? Почему?

Чему вы можете научиться на этом примере, чтобы самому быть готовым прийти на помощь, поддержать, высказать утешение?

УПРАЖНЕНИЕ «ТРИ ВОПРОСА»

Цели:

- научиться поддерживать беседу;
- попрактиковаться в логике изложения материала;
- освоить навыки самопрезентации.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы (на каждого участника): ручка (или карандаш), по три цветных листка для записей: белый, голубой и зеленый.

Время: от 15 до 30 минут.

Ход упражнения

Вся группа получает «материалы» – ручку или карандаш и цветные листки бумаги.

На белом листке нужно (не подписываясь) написать вопрос, который волнует лично вас. Это может быть личная проблема, поиск выхода из сложной ситуации, попытка услышать совет.

Голубой листок предназначен для вопроса, который касается работы вашей группы. Можно спросить мнение товарищей о программе, услышать оценку той или иной встречи, попросить прокомментировать участие кого-то из товарищей в тренинге.

Зеленый листок поможет вам ответить на любой вопрос, не относящийся конкретно ни к вам, ни к тренингу. Хотите узнать что-то новое? Любознательность требует выхода? Это – материал для вопроса на зеленом листке!

Каждый заполняет три листочка соответствующими вопросами, сворачивает листочки в трубочку и бросает в шляпу, в которой ведущий собирает вопросы всей команды.

Собрав все записки, ведущий подходит к любому игроку и просит его выбрать из кучи три листка разного цвета и ответить на полученные вопросы. (Если игрок вытащил случайно свои же записки, он может вернуть их в шляпу, предварительно вновь свернув листки в трубочку.)

Игра проходит обычно с неугасающим интересом. Можно предложить группе принять участие в ответах на вопрос – добавлять, уточнять ответы игроков, а можно право ответов оставить только за отвечающим по очереди участником.

Отражение эмоциональных реакций партнера. Отражая эмоции собеседника, вы не только подтверждаете свое понимание его чувств адекватной мимикой (радостная улыбка, одобрение, огорченный вид...), но и поддерживаете это «отзеркаливание» вербально с помощью фраз, типа:

«Похоже, ситуация была довольно печальной, не так ли?»

«Чувствую, тебе было не по себе... Так?»

«Похоже, тебе действительно крупно повезло?!»

Обратите внимание, что ваше отражение построено в форме вопроса; вы просите собеседника подтвердить или уточнить то, что услышали. Это самый короткий путь к взаимопониманию. Отражение – это не допрос! Поэтому фразы должны быть мягкими, спокойными и понятными. Перефразирование сообщения – показатель активного слушания.

Перефразируя, мы передаем текст сообщения другими словами, уточняя вводными предложениями («Не так ли?», «Это то, что ты хотел сказать?», «Если я правильно понял...») основную идею сообщения.

Отражающее перефразирование – проверка содержания и эмоций.

Отражающее перефразирование – это еще один эффективный инструмент активного слушания. Как видно из названия, мы одновременно «отзеркаливаем», «отражаем» эмоциональное состояние собеседника и уточняем смысл высказывания, проверяем правильность понимания событий...

«Ты хотел бы, чтобы тебе предложили это место? То, что тебя обошли, ты считаешь несправедливым, так?»

«Похоже, тебя по-настоящему развеселило это предложение Сергея! Ты считаешь, что под его идеей нет никакой реальной основы? Я правильно понял?»

УПРАЖНЕНИЕ «БУДЕМ ЗНАКОМЫ!»

Цели:

- создать в группе атмосферу эмоциональной свободы, открытости, дружелюбия и доверия друг к другу;
- поощрять заинтересованность в общении, приеме и передаче сообщений;
- помочь участникам лучше узнать друг друга, сократить дистанцию в общении.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: лист-опросник на каждого участника.

Время: 20–30 минут.

Ход упражнения

Каждый из вас сейчас получит лист-опросник. Вначале прочтите внимательно задание. Если возникнут вопросы, я к вашим услугам. На ознакомление с инструкцией к опроснику и правилами у вас есть пять минут. У кого-то возникли вопросы? Нет? Тогда мы начинаем игру. В вашем распоряжении 20 минут. Перед вами лист с тридцатью восьмью вопросами по самым различным темам. Последние две строчки заполните сами, записав в них те вопросы, которые вам важно задать незнакомому человеку. Заполнили эти две строки? Тогда вы готовы к игре! За двадцать минут попытайтесь встретиться с максимальным числом товарищей по группе. Представившись каждому новому собеседнику, задайте ему вопросы из анкеты. Запомните, что каждый из участников группы может расписаться в какой-то из граф опросника (в том случае, если он положительно отвечает на один из вопросов анкеты) ТОЛЬКО ДВА РАЗА!

Постарайтесь за двадцать минут собрать как можно больше подписей!
Итак, время пошло! Начинаем встречаться друг с другом и выяснять:
Имя, вопрос:

- Кто проживает в той же стране, где он родился?
- Кто вырос в семье, где было более трех детей?
- Кто рос в религиозной семье?
- Кто провел свое детство в частном доме/коттедже/вилле?
- Кто с детского возраста должен был взять на себя обязанности по уходу за младшими детьми в семье?
- Кто побывал за свою жизнь более чем в пяти странах (в каких)?
- Кто «вырос» на классической музыке?
- Кто хотя бы раз в две недели бывает в ресторане?
- Кто ежедневно читает газету?
- Кто знает наизусть хотя бы три молитвы?
- Кто верит в переселение душ?
- Кто любит петь, моясь в душе?

Имя, вопрос:

- Кого передергивает от отвращения при одном упоминании о рыбьем жире?
- Кто считает себя консервативным человеком?
- Кто верит в то, что «старый друг лучше новых двух»?
- Для кого физкультура была самым любимым уроком среди остальных школьных предметов?
- Кто с детства мечтал завести собаку и до сих пор не исполнил эту мечту?
- Кто говорит более чем на трех языках (каких?)
- Кто любит кошек?
- Кто хотя бы однажды прыгал с парашютом?
- Кто не менее одного раза в месяц бывает на концерте или в театре?
- Кому неприятно ощущать себя «большим начальником»?
- Кто умеет доить корову?
- Кто выбрал такую же профессию, что и его отец?
- Кто любит танцевать народные танцы?
- Кто рос или жил долгое время в разных странах?
- Кто начал трудовую деятельность до пятнадцатилетнего возраста?
- У кого есть высшее образование?
- Чьи родители являются представителями разных этнических групп?
- Для кого армейская служба является предметом гордости?
- Кто любит борщ?
- Кто помнит наизусть хотя бы три стихотворения Пушкина?
- Кто знает, что такое хинкали?
- Кто назван в честь отца или матери?

– Кто вырос в городе с населением более 300 тысяч человек?

Имя, вопрос:

– Кто учился в частной школе?

– Чье детство прошло в деревне?

– Кто рос в условиях билингвизма (в двуязычной среде)?

– Кто в жизни как минимум трижды менял свою профессию или род занятий?

Ваш вопрос:

Завершение

Работать с полученными материалами можно самыми разнообразными методами:

1. Предложить игрокам рассказать о процессе опроса, о том, кого из участников тренинга они запомнили по имени и по ответам на заданные вопросы.

2. Предложить игрокам объединиться в группы «сходных ответов»: скажем, те, кто ответил на вопрос «Кто с детства мечтал завести собаку и до сих пор не исполнил эту мечту?» положительно – собираются вместе и обсуждают, что мешало им стать хозяином собаки. Или, предположим, попросим всех, кто любит рыбий жир, объяснить тем, кто терпеть его не может, прелесть и пользу этого продукта.

3. Попросить тех, кто не успел получить 40 ответов с подписями, проанализировать в группе, в чем была причина затруднений.

УПРАЖНЕНИЕ «РЕКЛАМА»

Цели:

– создать в группе атмосферу эмоциональной свободы, открытости, дружелюбия и доверия друг к другу;

– поощрять заинтересованность в общении, приеме и передаче сообщений;

– отработать на практике позитивную модель в восприятии себя и другого: «Я – хороший, ты – хороший!»;

– помочь участникам лучше узнать друг друга, сократить дистанцию в общении.

Размер группы: не имеет значения.

Ресурсы: листы бумаги, ручки, карандаши, краски.

Время: 40–50 минут.

Ход упражнения

Одно из очень эффективных упражнений в создании атмосферы доверия, сотрудничества, совместного творчества. Группа разбивается на пары. Важно проследить за тем, чтобы вместе оказались люди как можно менее знакомые друг с другом. Ведущий объясняет задание:

– Представьте, что каждый из вас – член закрытого элитарного клуба. Естественно, что вы знакомы со всеми его участниками, доверяете им, вам хорошо вместе. Раз в году двери клуба открываются для всех. В этот день вы можете попытаться ввести в круг членов клуба своего друга. Для этого вам предстоит подготовиться и дать своему товарищу такую рекомендацию, чтобы все старожилы клуба проголосовали за его прием единогласно. Это нелегко, но возможно. Как практически будет проходить прием? Вы разбились на пары. Каждый из участников пары подумает несколько минут и расскажет своему партнеру об одном своем положительном качестве.

Качество это может быть любимым, но значимым. В свою очередь, рассказавший о себе выслушивает мнение партнера о том качестве, которое выделяет его среди других людей и позволяет претендовать на прием в члены клуба. После того как вы поделились друг с другом информацией о своем положительном качестве, вам придется поломать голову над тем, как в поэтической, визуально-графической, театрализованной или любой иной форме представить перед старожилками клуба достоинства вашего товарища.

Отрекомендовать его вы можете любым максимально эффективным способом. Например:

- «интервью», представляющее героя в теле- или радиостудии;
- рисунок, комикс, шарж с последующим театрализованным комментарием;
- инсценировка, представляющая личные качества кандидата;
- комментарий спортивного обозревателя (если ваш герой делает успехи в спорте и именно здесь проявляются его человеческие достоинства: упорство, надежность, сила воли);
- репортаж с выставки, концерта, конкурса (при условии, если достижения вашего героя проявляются именно в этой сфере деятельности).

Нет ограничений в выборе жанра рекламного выступления. Всё, чем богата ваша фантазия, может оказаться удачным. Позаботьтесь лишь о том, чтобы избранная форма максимально отражала содержание вашего представления. Еще одна важная деталь: рассказывая о достоинствах человека, не забудьте назвать его имя.

Всем понятно задание? Есть вопросы? Пары приступили к работе!

Заканчиваем знакомство с партнером. Уточните последние детали и приступайте к подготовке своей рекламной пятиминутки. Через двадцать минут объявляется общее собрание членов клуба для обсуждения кандидатов. Эти двадцать минут ведущий проводит в работе с участниками, переходя от пары к паре, стимулируя работу над рекламой. Иногда придется посоветовать, какая форма будет наиболее актуальна для рассказа о том или ином качестве, помочь преодолеть стеснение в вос-

хвалении пока что малознакомого человека перед другими малознакомыми людьми. Нередко вмешательство и поддержка тренера потребуются даже на более раннем этапе, когда участники пары рассказывают друг другу о своих достоинствах. Порой можно услышать: «А я не знаю, какие у меня положительные черты!» Выясняется, что для многих проще определить, в чем они слабы, несовершенны, чем назвать качества, которыми человек вправе гордиться. Иногда черты характера подменяются названием достижений: «Я – лучший студент в группе», «У меня – первое место в городе по плаванию!». В таких случаях пробуем перевести достижения на другой язык: что помогло мне добиться такого яркого результата? Упорство? Сила воли? Стремление довести дело до конца?

Внимание, объявляется минутная готовность! Просьба всем собраться в зале клуба на церемонии приема новых участников!

Сейчас нам предстоит познакомиться с новыми кандидатами. Если рекомендация, представленная вам, уважаемые члены клуба, покажется достаточной и убедительной, прошу своими аплодисментами высказать решение о приеме в члены клуба. А теперь я приглашаю на сцену первую пару участников!

Итоги упражнения

После того как все пары представили друг друга, выясняем, что дала каждому работа над заданием. Отмечаем оригинальные идеи и удачные выступления, дружелюбность атмосферы и важность поддержки.

Есть вопрос?!

Всегда ли в споре рождается истина?

Любите ли вы спорить? Если да, проанализируйте, что вызывает в вас желание спорить:

Попытка убедить собеседника в своей точке зрения?

Личность собеседника, с которым ПРОСТО ХОЧЕТСЯ спорить?!

Спортивный интерес?

Стремление «во всем дойти до самой сути» и чувство справедливости?

Самолюбование, повышение собственных «акций» в глазах окружающих (да и в своих собственных)?

Что-то еще, что-то иное? Что именно?

УПРАЖНЕНИЕ «ГРУППОВОЕ ОЖЕРЕЛЬЕ - 1»

Цели:

- стимулировать рефлексию о состоянии группы, понимание внутригрупповых связей и осознание своего места в группе;
- установить практическую «обратную связь», помогающую участ-

никам группы проверить, осознать и оценить свое участие в тренинге и участие товарищей по группе.

Ресурсы: ножницы и лист цветной бумаги (могут быть разные цвета у разных людей) на каждого участника, клей.

Размер группы: 14 – 16 человек.

Время: 10 – 15 минут.

Ход упражнения

В центре комнаты на полу положен большой лист бумаги и несколько тюбиков клея.

Задание: у вас есть ровно одна минута вырезать из листа круг, написать на нем ваше имя и приклеить его на большой белый лист в центре комнаты. Начали! (Работа группы не комментируется тренером, и не даются дополнительные пояснения.)

Вопросы для обсуждения

«Групповое ожерелье» – игра, которая помогает нам разобраться в том, какой вес мы имеем в группе, какое место занимаем или хотим занимать в ней.

Посмотрите, пожалуйста, на лист после того, как вы узнали смысл задания, и подумайте над вопросами:

- Нравится ли мне место, которое я занимаю на листе?
- Хочу ли я переместить свой круг в другое место? Почему?
- Отражает ли размер моей «бусины» мое реальное место/вес/влияние в группе?
- Ваше мнение о «бусинах» (размер и их расположение, соответствие реальному положению и «весу» в группе) ваших товарищей?

УПРАЖНЕНИЕ «ГРУППОВОЕ ОЖЕРЕЛЬЕ - 2»

Цели:

- стимулировать рефлексию о состоянии группы, понимание внутрисвязей и осознание своего места в группе через ассоциативное творческое действие;
- практическая «обратная связь», помогающая участникам группы проверить, осознать и оценить свое участие в тренинге и участие товарищей по группе.

Ресурсы: моток лески, наборы разнообразных бусин (они должны быть различны по цвету, форме, материалу). Количество должно быть таковым, чтобы каждый из участников тренинга смог уйти домой с самодельным браслетом (а это в среднем 12–17 бусин величиной с горох) или ожерельем на шею.

Размер группы: желательна 14–16 человек.

Время: 30–60 минут.

Ход упражнения

Каждый по своему вкусу, разумению и умению работает над созданием личного украшения. Единственная просьба ведущего может звучать приблизительно так:

– Друзья, сегодня вы будете работать абсолютно самостоятельно. Каждому из вас предоставлена возможность творческого поиска. Из-под ваших умелых рук через полчаса выйдет замечательное, неповторимое ювелирное украшение. Единственная просьба ко всем: создаваемый раритет должен стать моделью, метафорой, образом вашей тренинговой группы. Найдите возможность рассказать с помощью своего ювелирного изделия о себе и о своих товарищах, о том, какие отношения сложились в группе, как вы чувствуете себя здесь?

Бусины разных сортов я раскладываю в одноразовые глубокие тарелки и расставляю эти наборы в разных точках общего длинного стола, составленного из отдельных столов. Так что по ходу работы придется встать, пройтись, увидеть, что же там такое необычное есть в другом конце комнаты? Может быть «у соседа трава зеленее», и именно там есть самые красивые и привлекательные для работы бусины?!

В конце работы столы перестраиваются из одной линии в каре. Этот квадрат, вокруг которого рассаживается вся группа, становится экспозиционным стендом. На него выкладываем все созданные браслеты. Предлагаем любому из участников тренинга выбрать из разнообразных изделий чью-то работу – ту, которую ему по какой-то причине хочется выделить. После этого, в качестве «эксперта», этот человек рассказывает о том, как видится лично ему идея выбранного украшения. Затем к обсуждению приглашаются и другие желающие.

Только в конце просим «открыться» автора браслета/ожерелья и предлагаем ему самому рассказать о том, какие метафоры о себе и своих товарищах по группе вложил он в собственное изделие. Так один за другим обсуждаются браслеты, представленные на нашей выставке. Заканчиваем обзор тогда, когда энтузиазм экспертов угасает.

В итоговой дискуссии чаще всего возникают такие вопросы:

– Что общего можно найти между вашей работой над созданием браслета/ожерелья и нашей общей работой/работой ведущего по созданию группы?

– Если продолжить метафору о том, что украшение – это образ группы, то, скорее всего, бусины – это участники группы. А вот с чем можно сравнить нить, на которую эти бусы нанизаны? Какова ее функция в украшении и в группе?

– Скорее всего, в ходе работы у некоторых участников не раз и не два уже наполовину сделанное украшение рассыпалось. Неловко или непрочно завязанный узел – и бусины скачут врассыпную по столам, а то и по полу. Обидно?! Что вы чувствовали в этот момент? Всем ли хватило настойчивости, характера, желаний начать все сначала? Бывает ли, что и в группе происходят подобные «разрывы»? Как их пережить?

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Большая книга лучших игр и упражнений для любого тренинга / Михаил Кипнис. – Москва: АСТ, 2014. – 637 с. – (Психология. Высший курс).