

Тренинг партнерского общения для педагогов

Инструментарий: ручки по количеству участников, ватман, платок, аудиозаписи спокойной музыки, магнитофон.

Время проведения: 45 минут.

Ход проведения тренинга:

1. Рассадка.
2. Предъявление правил.
3. Знакомство.

-Имя. Каждый называет по 2 качества, какие ему помогают в общении, а какие мешают.

Подведение итогов: положительные качества и те, которые мешают в общении.

Какие качества нужны, чтобы в коллективе складывались благополучные отношения

Симметричные. Теория о партнерских отношениях.

ПО – умение достигать своих целей с учетом целей, интересов и чувств другого человека.

Симметричное партнерство – коллеги, равные по статусу, несимметричные – начальник – подчиненный. Можно провести параллель между понятием «Партнерское общение» и субъект - субъектные отношения (по Петровскому) или диалогическое общение (по Бахтину). В то же время необходимо отличать от субъект -объектных отношений, монологического общения.

ПО хорошо для сфер «Человек – человек», особенно для психологов. Для развития умений и навыков необходимо формирование позиций в ПО.

ПО исключается в форс-мажорных обстоятельствах: в армии, в тех местах, где есть строгая регламентация.

Упражнение 1. Имя каждого хором в круг.

Один шаг вперед и свое имя в круг – шаг назад. Вся группа шаг вперед и его имя, его интонацией и шаг назад.

Упражнение 2. Путаница.

«Давайте встанем поближе друг к другу, образуем более тесный круг и все протянем руки к его середине. По моей команде все одновременно возьмемся за руки и сделаем это так, чтобы в каждой руке каждого из нас оказалось чья-то одна рука. При этом постараемся не братья за руки с теми, кто стоит рядом с вами. Итак, давайте начнем.»

Обсуждение. Что вы делали для того, чтобы распутаться,? Есть ли здесь партнерство и в чем оно ?

Упражнение 3.

Салонная игра 18 века. Я люблю соседа Наташу, потому что она независимая, подарю ей ножницы, накормлю ее нугой, провожу ее в Новгород.

Блок самопознания

«Рассказ о себе в режиме стресса»

Каждый по кругу рассказывает о себе как можно больше и быстрее в течение 30 секунд. Нельзя молчать ни секунды. Упражнение проводится в 2 круга, о чем участники заранее не знают.

Обсуждение. Как вам было говорить о себе? Что вы чувствовали?

Упражнение 4. Перемена мест

«Сейчас у нас будет возможность продолжить знакомство. Сделаем это так: стоящий в центре круга (для начала им буду я) предлагает поменяться местами (пересесть) всем тем, кто обладает каким-то общим признаком. Этот признак он называет. «Пересядьте все те, у кого есть сестры», - и все, у кого есть сестры, должны поменяться местами. При этом тот, кто стоит в центре круга, должен постараться успеть занять одно из мест, а тот, кто останется в центре круга без мест, продолжит игру. Используем эту игру, чтобы побольше узнать друг о друге».

Невербальное и вербальное поведение. Прием – передача информации.

Упражнение 5. Активное слушание

1 минута – спиной друг к другу

1 минута – один сидит, другой стоит

1 минута – поменяться

2 минуты – говорят одновременно.

Обсуждение. Как было. Что хотелось сделать, чего не хватало.

Обязательно переход о взгляде.

Вступление в контакт взглядом.

Упражнение 6 . Доброволец выходит за дверь

Будут вступать в контакт глазами только те,

→ 5-7 желающих, заранее выбранных.

→ Все

→ 1 человек.

Обсуждение:

-говорят контактеры (те, кто был за дверью)

-как вам было, что было трудно, что легко.

Возможны вопросы:

-Есть ли кто-то, кого все время выбирали

-Есть ли, кого не выбирали.

Вербально. Тест «Хорошо ли я слушаю?»

Прием-передача информации.

Упражнение 7. Передача предмета по кругу

Обсуждение.

Способы и техники ведения беседы, не способствующие пониманию партнера

1. Негативная оценка – в беседе делаются высказывания, принижающие личность партнера (упреки и т.д.)
2. Игнорирование – собеседник не принимает во внимание того, что говорит партнер, пренебрег
3. Эгоцентризм – собеседник пытается найти у партнера понимание только тех проблем, которые волнуют его самого.

Промежуточные техники

4. Выспрашивание – собеседник задает партнеру вопрос за вопросом, ясно стараясь разузнать что-то, не объясняя ему своих целей.
5. В замечания о ходе беседы собеседник вставляет высказывания типа: «Пора приступить к предмету разговора, Мы несколько отвлеклись от темы» и т.п.
6. Поддакивание – собеседник сопровождает высказывания партнера реакциями типа «Ага, ну»

Техники, способствующие пониманию партнера

7. Вербализация – ступень А – проговаривание. Повторение высказываний партнера с вводной фразой «Как я понял Вас...»
8. Вербализация – перефразирование. Воспроизведение высказываний партнера в сокращенном, обобщенном виде, кратко формулирует самое существенное в его словах.
9. Развитие идеи. «Если исходить из того, что Вы сказали и т.п.»

Упражнение 8. «Иван Петрович»

«Мы уже убедились, насколько важно быть точными и внимательными при приеме и передаче информации. Сейчас (называю 5-6 чел) примут участие в упр. Ваша задача будет заключаться в приеме и передаче сообщений. Пусть первый человек останется здесь, а все остальные подождут за дверью.»

Зачитывается текст, напомнив, что он должен будет передать его следующему участнику. Каждый из ожидающих выслушивает сообщение предыдущего и затем пересказывает его следующему участнику. Последнему участнику, получившему сообщение, тренер задает вопрос «Олег, ты только что получил сообщение. Скажи, что ты будешь делать после того, как получил информацию?»

Обсуждение. Теория.

Уточняется, что при приеме информации происходит структурирование содержания, которое предполагает последовательное выделение всех прозвучавших идей, а затем их

ранжирование по степени важности. Важной является информация, которая требует от получателя каких-то срочных практических действий. Однако очень часто мы проводим ранжирование идей до того, как выделили все полученные, что приводит к субъективным преобразованиям информации и ошибкам.

Три типа ошибок, характерных для передачи сообщений:

- Утрата
- Искажение
- Дополнение

Что нужно сделать, чтобы информация доходила?

Что было самое важное?

Заключительная рефлексия. Обмен впечатлениями, получение обратной связи.