**Тренинг развития коммуникативных навыков**

**Тема: «Как найти общий язык с другими»**

Составила: педагог-психолог Горохова С.А.

Муниципальное автономное дошкольное образовательное учреждение центр развития ребенка – детский сад № 309

Октябрьского района городского округа г.Уфа Республики Башкортостан

**Развитие коммуникативных навыков**

В современном мире технических достижений, где любую информацию можно легко получить в интернете, умение общаться становится всё более ценным навыком. Развитая коммуникабельность помогает успешно продавать товары, вести переговоры, выступать перед публикой, понимать собеседника и быть понятым им. Коммуникативные навыки очень важны для личностного развития вообще, так как определяют успешность взаимодействия с миром, окружающими людьми, самим собой, а также позволяют самовыражаться через творчество.

Трудности в общении могут возникать при недостаточной развитости того или иного коммуникативного умения. Жизненный опыт учит нас решать многие проблемы путем переговоров, однако иногда обстоятельства складываются так, что накопленных знаний для решения проблемы не хватает.

Также мы поддаёмся стереотипам поведения, наработанными нами в течение жизни, и, когда они не производят желаемого эффекта.

Суметь совладать с растерянностью и взять ситуацию под контроль помогает развитие коммуникативных навыков. Их наработка в игровой форме, когда тренер искусственно создаёт условия, затрудняющие эффективное общение и достижение целей переговоров, помогает расширить коммуникативный опыт.

**Цели:**

* Повышение адекватности собственного представления о себе и восприятия других;
* Развитие способностей к адаптации и творчеству в процессе взаимодействия с другими.

**Задачи:**

* Развитие навыков самоанализа и преодоления психологических барьеров;
* Развитие коммуникативных навыков
* Помощь в осознании личностных ресурсов педагогов.
* **Объект коррекционно-развивающего воздействия:** педагоги дошкольного учреждения
* **Формы и методы работы:** Групповая дискуссия, игровые методы, методы формирования социальной перцепции.
* **Ожидаемые результаты:** у участников повысится самооценка и появится уверенность в себе, участники овладеют некоторыми навыками коммуникации
* **Критерии оценки эффективности:** у участников появитсяуверенность в себе, в своих силах, овладеют навыками коммуникации
* **Продолжительность сессии:** 1,5-2 часа
* **Количество сессий**: одна
* **Количество участников:** 7-10

**Содержание программы тренинга**

**1 Сессия.**

**Тема: «Как найти общий язык с другими»**

**Цель:**

* Повышение адекватности собственного представления о себе и восприятия других;
* Развитие способностей к адаптации и творчеству в процессе взаимодействия с другими.

**Материалы:** слайд шоу, листы бумаги, ручки, маркеры, коврики, мягкая игрушка.

**Ход занятия:**

**Организационный момент**

Участники входят в аудиторию. Занимают места (стулья расставлены по кругу). Педагог-психолог представляется.

Ведущий вместе с участниками составляют правила на занятиях.

Правила :

Правило 1. Равенство.

Правило 2. Активность.

Правило 3. Толерантность (терпимость).

Правило 4. Отказ от ярлыков.

Правило 5. Конфиденциальность.

Правило 6. Правило «стоп».

**1.Знакомство с группой.**

**Игра-знакомство «Презентация»**

**Цель.** Знакомство участников друг с другом, развитие партнерских

взаимоотношений.

**Содержание.** Группа делится на пары, каждая из которых, выбрав удобное спокойное место, в течение 10 минут (5+5) проводит взаимное интервью. Затем пары возвращаются в круг и каждый представляет своего партнера. После презентации можно спросить у представляемого, хочет ли он добавить что-либо к сказанному и корректно ли прозвучал рассказ о нем.

**2.Выяснение ожиданий участников группы.**

**3.Небольшое сообщение о теме тренинга.**

В современном мире технических достижений, где любую информацию можно легко получить в интернете, умение общаться становится всё более ценным навыком. Развитая коммуникабельность помогает успешно продавать товары, вести переговоры, выступать перед публикой, понимать собеседника и быть понятым им. Коммуникативные навыки очень важны для личностного развития вообще, так как определяют успешность взаимодействия с миром, окружающими людьми, самим собой, а также позволяют самовыражаться через творчество.

Трудности в общении могут возникать при недостаточной развитости того или иного коммуникативного умения. Жизненный опыт учит нас решать многие проблемы путем переговоров, однако иногда обстоятельства складываются так, что накопленных знаний для решения проблемы не хватает.

Также мы поддаёмся стереотипам поведения, наработанными нами в течение жизни, и, когда они не производят желаемого эффекта.

Суметь совладать с растерянностью и взять ситуацию под контроль помогает развитие коммуникативных навыков. Их наработка в игровой форме, когда тренер искусственно создаёт условия, затрудняющие эффективное общение и достижение целей переговоров, помогает расширить коммуникативный опыт.

**Разминка**

**Упражнение «Поменяйтесь местами те, кто….»**

**Цель:** включение в работу, снятие накопившегося напряжения; сплочение, создание группового доверия и принятия.

**Инструкция:** ведущий называет признак, который свойственен многим. Те, кому он свойственен, меняются местами. Задача ведущего – занять чье-то место.

**Основное содержание**

**Беседа: «Что значит коммуникация и коммуникативные навыки?»**

**Цель:** ознакомить участников тренинга с основными понятиями.

Коммуника́ция (от [лат.](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%8F%D0%B7%D1%8B%D0%BA) communicatio — сообщение, передача):

* [Коммуникация (социальные науки)](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D0%BC%D0%BC%D1%83%D0%BD%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F_(%D1%81%D0%BE%D1%86%D0%B8%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D0%BD%D0%B0%D1%83%D0%BA%D0%B8)) — научная дисциплина, метадискурс о социальном процессе «коммуникации/взаимодействия/интеракции», а также сам этот процесс и его результаты.
* [Коммуникация (психология)](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D0%BC%D0%BC%D1%83%D0%BD%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F_(%D0%BF%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%8F)) — обмен информацией между живыми организмами (общение).
* [Инженерные коммуникации](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D1%80%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BC%D1%83%D0%BD%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8) — комплекс систем, обеспечивающих нормальную жизнедеятельность потребителе

Коммуникативные навыки – это способность человека взаимодействовать с другими людьми, адекватно интерпретируя получаемую информацию, а также правильно ее передавая. Эти навыки очень важны в обществе, когда ежедневно необходимо взаимодействовать со многими людьми. Некоторые профессии обязывают уделять им больше внимания, поскольку в определенных видах деятельности основным методом работы является общение: это журналистика, психология, педагогика, социология и др. Тем не менее, профессиональные потребности – это лишь малая часть причин, по которым коммуникативные навыки так важны. Ведь любому человеку необходимо общаться и для психологического удовлетворения, социальной реализации, и просто для того, чтобы выжить. Индивиды, которые пренебрегают их наработкой, безуспешны, и им труднее реализовать себя

**Рисуночный тест «Я и группа»**

**Цель:**

1. в целях актуализации осознания участниками себя как члена группы и своего места в системе групповых межличностных отношений;
2. в целях диагностики особенностей отношения человека к группе и восприятия им своего места в этой группе.

Многократное использование теста «Я и группа» дает возможность изучить динамику отношений личности к группе. Несмотря на достаточно широкий спектр применения, рисуночный тест «Я и группа» не имеет четкой схемы анализа. Ниже представлена одна из возможных схем анализа рисуночного теста «Я и группа». При ее разработке использовалось данное В. Н. Мясищевым определение отношения как основанной на опыте психологической связи человека с окружающим его миром людей и вещей.

Выраженное с помощью рисунка, это отношение становится доступным для психологического анализа как раз через систему изображенных автором рисунка взаимосвязей между собственным «Я» и «Я» других людей. Эти взаимосвязи на рисунке представлены дистанцией между изображенными фигурами, их ориентацией друг относительно друга, месторасположением в пространстве рисунка, то есть проксемическими параметрами невербального общения. Интерпретация рисунков, содержащих изображение группы людей, с опорой на проксемические компоненты коммуникации является на сегодня достаточно традиционной. При этом изображение интерпретируется так, как если бы это была реальная ситуация группового общения. И тому есть основания. Известно, что основным фактором, влияющим на особенности проксемических параметров общения между партнерами, является характер их взаимоотношений. Этот факт доказан большим количеством экспериментальных исследований (М. Хейдеметс, 1979). Обзор зарубежных работ, приведенный Г. Т. Хоментаускас (1986), позволяет заключить, что подобные закономерности относятся также и к нарисованной межличностной ситуации. Однако если реальная ситуация межличностного взаимодействия или невербальная интеракция есть согласование, подстройка позиций, по меньшей мере, двух партнеров, то проективный рисунок - это есть лишь ее отображение в сознании (и подсознании) рисующего. Таким образом, рисунок «Я и группа» является не столько отражением реальной внутригрупповой структуры отношений, сколько отражением «видения» автора рисунка этих групповых отношений, своего места в системе этих отношений и, в конечном итоге, отражением отношения автора рисунка к группе как целому.

На основании вышеизложенного подхода к анализу проективного рисунка были выделены следующие критерии, позволяющие диагностировать отношение участника к группе:

1. Особенности изображения группы (группа не структурирована; группа разбита на подгруппы; группа изображена как единое целое).
2. Месторасположение «Я» относительно группы (в центре группы; в группе (среди других); на периферии группы; вне группы; в одной из подгрупп).
3. Соотношение размеров «Я» и других членов группы (изображение «Я» по величине превосходит изображение других членов группы; величина «Я» равна величине других членов группы; величина «Я» меньше величины других членов группы).

Сочетание параметров рисунка «Я и группа» дало основание для выделения пяти типов отношений к группе: отношение к группе как к «референтной», эгоцентричное отношение к группе, отстраненное отношение к группе, отношение к группе как к «нереферентной» и непонимание личностью своего места в структуре группы.

Процедура проведения теста: участнику группы дается лист формата А4 и следующая инструкция: «Нарисуйте, пожалуйста, на листе бумаги рисунок на тему «Я и группа». Рисуйте то, что приходит вам в голову, не боясь показаться смешным или нелогичным. Мастерство исполнения не имеет значения. Укажите в этом рисунке себя и остальных членов группы».

# Техника эффективного общения

В последние десятилетия возрос интерес к проблемам общения. Удивительный факт: в человеческом взаимодействии более половины всех проблем относится к недостатку взаимопонимания. Человек хочет сказать одно, говорит другое, собеседник в этом слышит третье и истолковывает как четвертое. Психологи называют это **трудностями коммуникации**. Для преодоления этих трудностей специалистами были выделены те формы общения, которые максимально способствуют налаживанию взаимопонимания и сотрудничества. Их и называют техниками эффективного общения. Применять эти техники можно и в семье, и на работе, и при прояснении различных конфликтных ситуаций. Мы начнем их обзор с техники Я-сообщений.

**Техника "Я-сообщений"**

Эта техника предусматривает разговор с собеседником **от первого лица**. Это означает, что большинство высказываний начинается со слова "я" - отсюда и название. Если вы решили общаться в стиле Я-сообщений, вы должны как можно точнее описывать свои чувства и желания в отношении ситуации, не переходя на личность собеседника. Например, **вместо Ты-сообщения** "Ты меня обманула" можно сказать "Я чувствую себя обманутым" или "Мне очень неприятно, когда меня обманывают", вместо "Как ты мог так поступить, ты просто меня не уважаешь" -   "Я была потрясена и разочарована, когда узнала... Мне больно и обидно сознавать, что...." и так далее. Высказывания в такой форме позволяют открыто сообщить о своих чувствах собеседнику, не задевая его лично, не обижая его неверными предположениями о том, что он хочет или что чувствует. Нередко и в семейных, и в деловых конфликтах эмоции разгораются именно из-за того, что люди высказывают вслух свои самые худшие предположения и опасения как свершившийся факт. Когда же используется техника Я-сообщений, собеседник чувствует себя в безопасности, ведь мы не оцениваем ни его поступков, ни его самого - мы лишь сообщаем о том, как мы переживаем происходящее.

Разберем такой **пример**. Сын-подросток возвращается домой полночь-заполночь, его встречают измученные ожиданием родители. Можно провести с ним беседу в стандартном воспитательном варианте:

- Ну наконец-то! И где же ты был все это время? Нет у тебя ни стыда ни совести, отец с матерью тут с ума сходят, а он даже не может позвонить! Такой занятой, что о других людях ему подумать некогда!

Этот вариант вряд ли вызовет понимание у молодого человека. А можно попробовать открыто:

- Я так рада, что ты пришел! Я очень волновалась, ждала твоего звонка, переживала. Как хорошо, что с тобой все в порядке... (Ведь именно это чувствуют в такой ситуации родители - что скрывать? Иногда укоренившая годами привычка воспитывать ребенка мешает нам быть искренними...)

Как показывает практика, искренние **слова без обвинений**, как правило, не оставляют собеседника равнодушным. После этого можно попросить:

- Ты уж пожалуйста, звони нам, чтобы мы знали, что ты жив-здоров, будет приятно.

Техника Я-сообщений дает нам возможность не только рассказать собеседнику о своих прошлых и настоящих чувствах и переживаниях. Мы можем поделиться с ним своими надеждами, пожеланиям, одновременно предлагая **конструктивные варианты разрешения трудной ситуации**. Мы можем сказать: "Мне хотелось бы...", "Я был(а) бы очень рад(а), если.. ", "Я так хочу, чтобы..."Тем самым мы переводим беседу в русло открытого, искреннего, доброжелательного обсуждения проблемы.

Вот **примерный вариант высказываний** в стиле Я-сообщений:

- **Мне грустно** (радостно, приятно, обидно, неприятно...), что...(когда ты говоришь...)  
- **Я разочарован** (возмущен, удивлен, потрясен, в недоумении, сожалею...)  
- **Я чувствую** отчаяние (боль, гнев, обиду) оттого, что..(при мысли о том, что..)  
- **Я боюсь** (волнуюсь, надеюсь)..  
- **Меня раздражает** (удивляет, утомляет, удручает, обижает), когда...  
- В этой ситуации **мне хочется**(было бы приятно, радостно)...

Конечно, в откровенных формулировках стоит соблюдать некоторую корректность. Например, если мы скажем партнеру : "Я хочу запустить тебе в голову кирпичом", наша искренность вряд ли встретит сочувствие. Лучше сказать: "Я сейчас так возмущена, так бы и запустила в тебя чем-нибудь!"

Нужно помнить, что само по себе применение техники Я-сообщений вовсе не обязательно означает, что партнер примет нашу позицию, согласится с нашей точкой зрения. Однако наша точка зрения будет ему доступна и открыта, а это значит, что мы на верном пути к взаимопониманию.

**Упражнение «Зоны развития»**

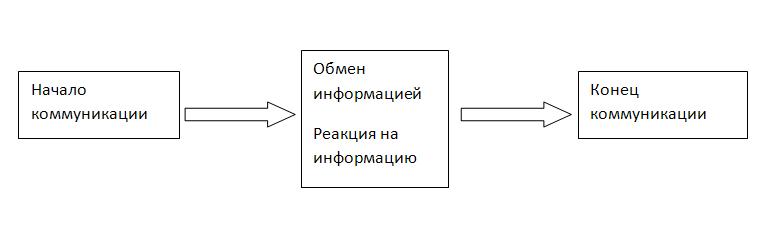
**Цель:** выявить ближайшие зоны развития

Каждый из участников по мере психологической готовности пытается выразить свои предположения о том, что нужно ему в себе развивать, чтобы уметь находить общий язык с другими.

**Беседа «Коммуникативные навыки»**

**Цель:** расширить представление о коммуникативных навыках.

На каждом этапе важны определённые коммуникативные навыки. Давай рассмотрим с тобой какие это навыки, над которыми ты можешь начать работать уже сегодня.



|  |  |
| --- | --- |
| ***http://infomania.ru/images/his/psih_pic/communic/comm1.jpg*** |  |
|  |  |

### Первый этап: начало коммуникации.

**1. Проявляем инициативу начала диалога или выступления.**

Тренируем:

• умение привлечь к себе внимание;

инструкции:

внимание можно привлечь правильно выстроенной и произнесённой фразой, которая не только привлекает внимание, но и в тоже время настраивает собеседника или аудиторию на предстоящий коммуникативный процесс. Например: «Привет! Отлично выглядишь! Рад(а) тебя видеть, хочу поговорить с тобой о…», «Добрый день! Рада, что мы с вами собрались сегодня здесь, хочу представить вам…». Придумай свои фразы, которые помогут тебе в дальнейшем красиво и позитивно начинать диалоги или выступления.

• умение заинтересовать диалогом или выступлением.

инструкции:

заинтересовать собеседника можно фразами, которые бы актуализировали его собственные потребности и мотивы, например: « Я знаю, что ты давно хотел (а) бы знать о том, как это можно сделать лучше…», «Мы же с вами понимаем, что лично для вас является более выгодным сделать это как можно с меньшими затратами…» или «У меня есть очень интересная информация для тебя».

**2. Формируем доверие к себе собеседника или слушателей.**

Тренируем:

• умение создать ощущение доверия у собеседника или у аудитории;

инструкции:

основные средства, помогающие нам расположить к себе собеседника находятся, главным образом, среди невербальных средств общения (взгляд, эмоциональное состояние, поза, мимика, тембр и ритм речи). Поэтому для того, чтобы расположить к себе собеседника старайся, чтобы твои глаза имели открытый взгляд, излучали спокойствие и внутреннюю уверенность в себе. Также тебе необходимо быть уверенным и в том, о чём ты сейчас будешь беседовать с окружающими. Позу, эмоциональное состояние тембр и ритм речи необходимо также согласовать с проницательностью и открытостью взгляда. Помни о том, что улыбка является надёжным инструментом в умении расположить к себе собеседника или группу людей.

• умение подобрать единый язык общения.

инструкции:

если ты действительно хочешь, чтобы твоя информация в диалоге или выступлении была услышана и воспринята окружающими, тщательно проанализируй язык, с помощью которого они общаются между собой и который они привыкли понимать. Так, к примеру, люди, занимающиеся торговлей, гораздо легче воспринимают язык выгоды. В разговоре с ними старайся чаще употреблять слова, которые имеют непосредственное отношение к их речевому пристрастию – бонусы, скидки, процентное соотношение, прибыль и т.д. Социально-ориентированные люди чаще хотят слышать и усваивать информацию, связанную с возможностью пообщаться с другими людьми. В разговоре с ними старайся употреблять больше слов, которые они любят слышать – встречи, тусовки, общение, расширение круга знакомств, в центре внимания и т.д. Люди с техническим складом ума очень любят термины, поэтому тебе придётся изрядно потрудиться, чтобы освоить их не простой язык. Думаю, что уже достаточно примеров, и ты понял(а) ключевую идею данной инструкции…

**3. Формируем положительный, конструктивный настрой на предстоящий разговор.**

Тренируем:

• умение включить собеседника в тему предстоящего разговора;

инструкции:

для того, чтобы усилить доверие и заинтересованность собеседника или аудитории в беседе или выступлении используй слова, при-соединители (мы, у нас, наше, вместе). Например: « Мы с тобой понимаем, что…», «Если не мы с вами будем решать эти вопросы, то дело не сдвинется с мёртвой точки…», «У нас с вами есть такая возможность…», и т.д.

• умение заразить своим эмоциональным настроем собеседника.

инструкции:

эмоциональная составляющая в любой беседе, а тем более в выступлении очень важна, она является одной из ключевых составляющих успешного диалога или выступления. Помни о том, что твой позитивный или негативный внутренний настрой может легко передаваться другим людям, поэтому перед тем, как начинать выступление или беседу отследи своё внутреннее состояние и постарайся удерживать его в позитивном ключе.

|  |  |
| --- | --- |
| ***http://infomania.ru/images/his/psih_pic/communic/comm2.jpg*** |  |
|  |  |

### Второй этап: информационный обмен.

**1. Управляем ходом диалога или выступления.**

Тренируем:

• умение концентрировать внимание на ключевых идеях диалога или выступления.

инструкции:

прежде, чем начинать концентрировать внимание остальных участников коммуникативного процесса на ключевых идеях, сначала сам(а) для себя определи эти самые ключевые идеи. В течение беседы или выступления имеет смысл несколько раз возвращаться и обсуждать их, т.к. этот способ позволяет этим идеям хорошо закрепиться в памяти собеседника или группы слушателей. Для их повторения можно использовать следующие фразы: «Ещё раз вернёмся к…», «Давай ещё раз обсудим…», «Хотелось бы ещё раз проговорить…», «Давай повторим то, что важно для нас…» и т.д.

• умение вызвать позитивные эмоции у собеседника или аудитории.

инструкции:

для того, чтобы вызвать позитивные эмоции у собеседника или аудитории, достаточно сказать комплимент или весёлую шутку. Держи всегда наготове несколько хорошо рассказываемых тобой смешных анекдотов, а также, при любой возможности сделать кому-либо комплимент, старайся все-таки его сделать, а не промолчать, это действительно хорошо поднимает настроение.

**2. Наблюдаем за чувствами и настроением собеседника или аудитории.**

Тренируем:

• умение понимать и принимать точку зрения собеседника или аудитории.

инструкции:

для того, чтобы понять насколько интересна твоя информация для окружающих, полезно бывает узнать их точку зрения по данному вопросу. В этом случае, следует задать прямой вопрос, например: «Хотелось бы знать, кто, что думает по этому поводу?». Иногда публика может быть настроена достаточно скептически к теме твоего сообщения. Поэтому, чтобы помочь собеседнику или слушателям услышать и понять тебя, спокойно выслушай того, кто выскажется по данному вопросу, согласись с ним и подбери аргументы, которые тебе помогут повлиять на личностную заинтересованность участников. Например: «Да, безусловно, я понимаю вас, однако, следует учесть тот факт…», «Конечно, я тебя понимаю, это имеет место быть, тем не менее…».

если ты видишь, что твой собеседник утомился, предложи ему отдохнуть или временно переключи его внимание на какую-нибудь другую тему.

• умение скорректировать поведение собеседника;

инструкции:

если собеседник постоянно уводит тебя от темы разговора, используй следующие фразы: «И, всё таки, давай вернёмся к теме разговора», «Это всё хорошо, тем не менее, я бы хотел(а) вернуться к нашим «баранам».

Если собеседник постоянно перебивает и не даёт закончить мысль, используй следующие фразы: «Мне важна твоя мысль, но мне очень хочется договорить свою», «Я понял(а), что у вас есть что сказать по этому поводу, и у вас будет возможность высказаться чуть позже».

|  |  |
| --- | --- |
| ***http://infomania.ru/images/his/psih_pic/communic/comm3.jpg*** |  |
|  |  |

### Третий этап: конец коммуникации

**1. Заканчиваем диалог или выступление в нужный момент.**

Тренируем:

• умение дать собеседнику обратную связь по всем аспектам разговора

инструкции:

очень важно не затягивать окончание беседы, чтобы не наскучить собеседнику и, так же важно не торопиться с завершением беседы, чтобы у собеседника не осталось ощущения непонимания, научись чувствовать нужный момент завершения беседы или выступления. В конце коммуникации дай собеседнику или слушателям обратную связь, подготовь к завершению разговора. Например: «На сегодня, я думаю, достаточно информации по этому вопросу, мы и так хорошо поработали…», «Я очень рада, что моя информация затронула вас, и мы достаточно активно обсуждали данную тему. Вот на этой радостной ноте можно и завершить …», «Я рада, что ты поддержал(а) меня, останется решить ещё ряд вопросов…но это уже в другой раз», и т.д.

• умение достигать запланированной цели диалога или выступления таким образом, чтобы у собеседника или слушающих сохранялось желание продолжать общение и сотрудничество с тобой.

инструкции:

подведи итоги своей беседы или выступления по ключевым моментам, поблагодари публику или собеседника следующими фразами: «Рад(а) была пообщаться с вами, надеюсь на дальнейшее плодотворное сотрудничество», «Мне приятно, что по многим вопросам мы с вами сходимся во взглядах, очень хочется, чтобы мы встретились с вами ещё раз», «Как здорово, что мы поняли друг друга, буду рада продолжить наш разговор».

**Упражнение «Мой портрет (я глазами группы)»**

**Цель:** повысить самооценку у участников группы

Каждый из участников по мере психологической готовности пытается выразить свои предположения о том, каким его представляет (воспринимает) группа, каким в целом является групповое чувство по отношению к нему. Какие плюсы его коммуникативных навыков они видят .

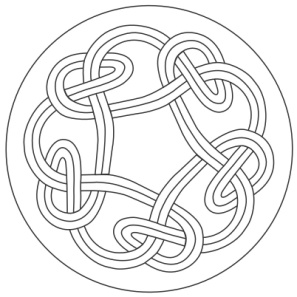
Группа выступает в роли коллективного эксперта, но поправляет участника только в случае очень сильного расхождения с действительным восприятием группой этого человека.

# Мандала «Символ бесконечности»

**Цель:** трансформировать страхи и сомнения в веру и решительность

Раскрасьте мандалу поэтапно. Сначала сами дорожки нитей и только потом центр мандалы. Сосредоточьтесь на этой работе. Позвольте себе следовать за нитью и цветом, который вы выберете.

Данная мандала помогает трансформировать страхи и сомнения в веру и решительность.



**Рефлексия**

# Упражнение «Я желаю тебе…»

#### Цель: сплочение коллектива

#### Инструкция

Участники тренинга встают в круг.

. Мы будем передавать его друг другу. Тот у кого он оказывается, громко произносит имя стоящего с лева и говорит: «Я желаю тебе в профессиональном плане…» и произносит, то, что он желаетсоседу. Это довольно важный момент в тренинге и я прошу поддерживать стремление наших коллег аплодисментами.

Что вы получили от тренинга?

Оправдались ли ваши ожидания?

Какое у вас настроение?

**Список литературы**

1. Прутченков А.С. Трудное восхождение к себе/ М. 1995 г
2. Фопель К Психологические группы: рабочие материалы для ведущего. 3-е изд.стереотип. Генезис, 2002 г., 256 с.
3. Козлов Н. Лучшие психологические игры и упражнения: Екатеринбург, 1997
4. Кан-Калик В.А. Тренинг профессионально-педагогического общения(методические рекомендации). – М., 1990 г. – 31 с.

Игры. Обучение. Досуг. Тренинг (под ред. В.В. Петрусинского). М.,Г.Ц. «Эрноф» 1994 г