**Игры и упражнения для взрослых на повышение навыков общения**

**УПРАЖНЕНИЕ «ПРЕУВЕЛИЧЕНИЕ И ПОЛНОЕ ИЗМЕНЕНИЕ**

**ПОВЕДЕНИЯ»**

Цель упражнения: формирование навыков модификации и коррекции поведения на основе анализа разыгрываемых ролей и группового разбора поведения.

 Это ролевая игра, в которой членам группы дается возможность проиграть свои внутриличностные конфликты. Разыгрывание ролей используется для расширения осознания поведения и возможности его изменения. Участник сам выбирает нежелательное личное поведение, или группа помогает ему выбрать поведение, которое им не осознается. Если член группы не осознает этого поведения, он должен преувеличить его. Например, робкий член группы должен говорить громким авторитарным тоном, постоянно хвастаясь. Если же участник осознает поведение и считает его нежелательным, он должен полностью изменить его. На разыгрывание ролей каждому дается 5-7 минут. Затем все участники делятся своими наблюдениями и чувствами.

**УПРАЖНЕНИЕ «ПРИСТРОЙКА И КОНТРПРИСТРОЙКА»**

1 этап.

Участники работают в парах. Задача обратиться к напарнику с просьбой, демонстрируя различные пристройки.

“Пристройка сверху” - более уверенно, ставя себя выше партнера;

”Пристройка снизу" - уступая собеседнику, как бы подчиняясь;

“Пристройка наравне" - с чувством собственного достоинства, но без вызова.

Каждый участник должен попробовать работу во всех пристройках.

2 этап.

 В разговоре нам часто бывает неудобно разговаривать в пристройках, навязанных нам партнером. «Ломать» его пристройки – это провоцировать конфликт. Поэтому важно бывает так «обыграть» его пристройку, чтобы, по меньшей мере, вывести общение в равную позицию.

Участники работают в парах. Сначала номера первые должны обратиться к номерам вторым с просьбой, демонстрируя неудобную для партнера пристройку (сверху или снизу). Задача вторых номеров – так «продлить» пристройку партнера, чтобы он вынужден был ее сменить на более равную.

Пример: номер первый берет второго «под локоток», фактически захватывая

ладонью его предплечье или запястье. Это позволяет ему вежливо «вести» партнера в нужном направлении. Если партнер при этом поместит руки в карманы своих брюк (прижав руки номера первого к собственному боку), «агрессору» станет неудобно, и он вынужден будет ослабить «захват».

Комментарий: «Не мешай противнику выиграть, – лучше помоги ему проиграть»

**УПРАЖНЕНИЕ «ПРОСЬБА»**

Обратитесь к партнеру с просьбой. Важно, чтобы просьба была достаточно значимая, конкретная, не слишком легкая для исполнения. Задача – сделать так, чтобы партнер действительно захотел и выполнил просьбу.

Анализ: в ходе анализа фиксируются приемы и принципы обращения с просьбами. Кому удалось получить желаемое, и каким образом? Можно начать издалека, можно использовать комплименты, можно сделать что-то взамен. Главное «оружие» – вежливость и пристройка снизу.

Дополнительные вопросы: чем просьба отличается от распоряжения? Почему просьба в иерархической системе часто воспринимается как распоряжение?

**УПРАЖНЕНИЕ «РАБОТА С АССОЦИАЦИЯМИ»**

Игра 1: " Заблудившийся рассказчик ".

Участники рассаживаются в круг. Ведущий определяет тему разговора. Один из участников начинает развивать ее, а затем, следуя за случайными ассоциациями, уводит разговор в сторону. Он перескакивает с одной темы на другую, стремится как можно лучше " запутать " свое повествование. Затем говорящий жестом передает слово другому участнику. Слово может быть передано любому, поэтому за ходом игры следят все. Тот, на кого пал выбор, должен "распутать" разговор, передает слово кому-то другому, и так далее.

Игра 2: " Бег ассоциаций ".

Участники рассаживаются в круг. Ведущий произносит два случайных слова. Один из участников вслух описывает образ, соединяющий второе слово ведущего с первым. Затем создавший образ участник предлагает свое слово следующему игроку, тому, кто сидит от него по левую руку. Тот связывает это третье слово со вторым ведущего, а свое собственное слово - уже четвертое в этой цепочке передает в качестве задания своему соседу слева. Игра движется кругами. Хорошо подготовленные участники могут участвовать в "забеге" на несколько кругов.

Ведущий имеет право неожиданно остановить игру и предложить кому-нибудь из участников воспроизвести все слова. Если участник помнит только свои слова, значит, он ориентирован на личное достижение и не участвует в игре.

**УПРАЖНЕНИЕ «РЕКЛАМНЫЙ РОЛИК»**

 - Всем нам хорошо известно, что такое реклама. Ежедневно мы множество

раз видим рекламные ролики на экранах телевизоров и имеем представление,

какими разными могут быть презентации того или иного товара. Поскольку мы все - потребители рекламируемых товаров, то не будет преувеличением считать нас специалистами по рекламе.

 Вот и представим себе, что здесь мы собрались для того, чтобы создать свой собственный ролик для какого-то товара. Наша задача - представить этот товар публике так, чтобы подчеркнуть его лучшие стороны, заинтересовать им.

 Все - как в обычной деятельности рекламной службы.

 Но один маленький нюанс - объектом нашей рекламы будут являться: конкретные люди, сидящие здесь, в этом кругу. Каждый из вас вытянет карточку, на которой написано имя одного из участников группы. Может оказаться, что вам достанется карточка с вашим собственным именем. Ничего страшного! Значит, вам придется рекламировать самого себя.

 В нашей рекламе будет действовать еще одно условие: вы не должны называть имя человека, которого рекламируете.

Более того, вам предлагается представить человека в качестве какого-то товара или услуги. Придумайте, чем мог бы оказаться ваш протеже, если бы его не угораздило родиться в человеческом облике.

Может быть холодильником? Или загородным домом? Тогда что это за холодильник? И каков этот загородный дом?

Назовите категорию населения, на которую будет рассчитана ваша реклама. Разумеется, в рекламном ролике должны быть отражены самые важные и -истинные - достоинства рекламируемого объекта. Длительность каждого рекламного ролика - не более одной минуты. После этого группа должна будет угадать, кто из ее членов был представлен в этой рекламе.

При необходимости можете использовать в качестве антуража любые предметы, находящиеся в комнате, и просить других игроков помочь вам.

 Время на подготовку - десять минут.

**Игра «СОКРАТИЧЕСКИЙ ДИАЛОГ»**

Цель: формирование общего группового мнения общаться

Тренер в обсуждении своими наводящими вопросами должен подвести группу к мысли о том, что карьера и будущее состоит из частей взятых из прошлого и настоящего, то что сделано сейчас, потом приносит свои результаты, будущее формируется на основании сегодня открытых ресурсов. Поле наших ресурсов в нас самих и в нашем окружении.

Основные вопросы следует продумать заранее, например:

· Что вы взяли с собой из прошлого, что помогает в решении сейчас?

· Бывало ли так, что вы получали какие-то знания, навыки, которые тогда не

могли не как применить и может быть считали даже лишними, а сейчас вам

приходиться вновь возвращать к этому же вопросу?

· Определите, как ваше знание об успехах ваших товарищей помогает вам в

реализации собственной цели?

· Определите, как помогала вам ваша семья в достижении ваших успехов?

· Определите, как достижению цели помогает любимый мужчина/ любимая

женщина?

· Вспомните о каком-либо событии, которое сегодня (или вчера) с вами

произошло.

Это может быть и радостное событие, и неприятное, и амбивалентное.

К примеру, это может быть срыв договора о поставках, уход в другую организацию ценного сотрудника, сбой в сети электропитания, поломка вашего персонального компьютера и т. п. Определите, как это событие может помочь вам в достижении вашей цели.

· Всякий раз определяйте, какую энергию для достижения цели вам дает

любое событие вашей жизни.

· Используйте эту энергию, напоминая себе, как это событие помогает вам». По времени это обсуждение лучше не затягивать, не более 20 минут, даже если группа и не пришла к общему мнению, все равно они еще вернуться к решению этих вопросов. А выработанные идеи группы лучше записать на доске.

Комментарий: внутри данного диалога прилагается использовать два упражнения.

**Упражнение «Ромашка».**

Цель: формирование целостного восприятия своих положительных и отрицательных сторон.

Возьмите лист и в центре нарисуйте круг в нем мы напишем «Я», а теперь по кругу как листочки ромашки напишите те качества, которые по жизни вам помогают. Эти качества могут быть как положительными, так и отрицательными, главное, чтобы они хоть в какой-то ситуации могли бы вам помочь.

**Упражнение « Жизненные ситуации»**

Цель: формирование целостного восприятия жизненных ситуаций.

Инструкция:

«В вашей жизни были различные ситуации, которые вы расцениваете как положительные и как отрицательные, сейчас я вам предлагаю нарисовать график ваших жизненных ситуаций. Начнем с рождения и до семи лет. Постарайтесь вспомнить какие ситуации возникали, как вы их оцениваете. Каждую ситуацию поместите в поле или положительное или отрицательное, а рядом с точкой ситуации напишите, что вам принесла эта ситуация, какое качество вашей личности в связи с этим появилось».

**УПРАЖНЕНИЕ «ТЕХНИКИ СЛУШАНИЯ»**

Цель: развитие навыков активного слушания.

Участники разбиваются на пары и решают, кто говорящий, а кто слушающий. Затем ведущий сообщает, что задачей «слушателей» будет внимательное прослушивание в течение 2 - 3 мин «очень скучного рассказа».

После этого, ведущий отзывает в сторону будущих «рассказчиков», якобы для того, чтобы проинструктировать их, как сделать рассказ «очень скучным». На самом деле дает разъяснения (так, чтобы «слушатели» не слышали этого), что суть не в степени скучности рассказа, а в том, чтобы рассказывающий фиксировал типичные реакции слушающих.

 Для этого рассказчику рекомендуется после минутного отрезка речи сделать в удобный момент паузу и продолжить рассказ после получения какой-либо реакции «слушателей» (кивок, жест, слова и т.д.). Если в течение 7-10 сек. выраженная реакция отсутствует, следует продолжить рассказ в течение еще одной минуты и опять прерваться и запомнить следующую реакцию.

На этом упражнение прекращается.

Всем членам группы раскрывается действительное содержание инструкции и цель упражнения. Рассказчиков просят держать в памяти содержание реакции слушающих (классифицировав видимое отсутствие реакций как «глухое молчание»). Ведущий приводит список наиболее типичных приемов слушания, называя их, и давая необходимые пояснения.

**УПРАЖНЕНИЕ «ТОЧКА ЗРЕНИЯ»**

Участники разбиваются по парам.

 Им задается тема общения, но один из них отстаивает одну точку зрения («за»), другой – противоположную («против»).

Задача - склонить оппонента к своей точке зрения по определенной проблеме. Возможные темы:

“Необходимость школьной формы”

“Инопланетный контакт – новые возможности развития”

“Бизнес-партнерство на основе дружбы – самое крепкое”

Анализ: фактически идет работа с возражениями. Кто с удовлетворением принимает изменение своей точки зрения? Никто. Какие приемы позволяют сделать этот процесс более «гладким».

 Основной принцип – не бороться (борьба позиций приводит в тупик).

**УПРАЖНЕНИЕ «УМЕНИЕ ДУРАЧИТЬСЯ»**

Цель: выработка у участников группы умения вежливого отказа.

 - В общении с приятелями испытайте свое умение чуть-чуть дурачиться. Например, вам предлагают: «Пойдем в кино?», а вы, напустив на себя важный вид, отвечаете: «Это надо всесторонне обдумать. Зайдите завтра». Если собеседник выразит вам свое негодование, то перестаньте паясничать и ответьте всерьез.

Это маленькое актерство приучает вас владеть ситуацией. Так вы выигрываете небольшую паузу перед своим ответом в трудном диалоге. За время паузы собеседник проверяет себя: так ли уж ему требуется то, о чем он просит; у вас же за эти секунды складывается в голове наилучшая формулировка отказа, он прозвучит не обидно - приветливо и спокойно. (Людей обижает не столько отказ, сколько раздраженный, враждебный тон отказа.) Если эта проба у вас не получается, вы, скорее всего, не умеете ответить «нет», не обижая, а значит, вынуждены идти на поводу у других (в частности, у манипуляторов).

С участниками проигрываются различные диалоги, в которых один побуждает к выполнению какого-либо действия, а другой – отказывается.

**РОЛЕВАЯ ИГРА «СГЛАЖЕВАНИЕ КОНФЛИКТА»**

Цель: отработка умений и навыков сглаживания конфликтов.

Ведущий рассказывает о важности умения быстро и эффективно сглаживать конфликты. Объявляет, что сейчас опытным путем стоит попытаться выяснить основные методы урегулирования конфликтов. Участники разбиваются на тройки. На протяжении 5 минут каждая тройка придумывает сценарий, по которому двое участников представляют конфликтующие стороны (например, ссорящихся супругов), а третий - играет миротворца, арбитра. На обсуждение ведущий выносит следующие вопросы:

- Какие методы сглаживания конфликтов были продемонстрированы?

- Какие, на ваш взгляд, интересные находки использовали участники во время игры?

- Как стоило повести себя тем участникам, кому не удалось сгладить конфликт?

**РОЛЕВАЯ ИГРА «СОБЕСЕДОВАНИЕ С РАБОТОДАТЕЛЕМ»**

Цель: выработка навыков эффективной самопрезентации.

Каждый участник пробует себя в роли соискателя. Кто-либо из членов группы играет роль работодателя. Ведущий тренинга может дать установку на отказ "соискателю" или на предъявление ему жестких требований. Это придаст игре более реалистичный и творческий характер.

Члены группы, не принимающие участие в собеседовании, являются наблюдателями, которые анализируют и оценивают по ее завершении, дают обратную связь "соискателю" относительно эффективности его самопрезентации и поведения на собеседовании.

**РОЛЕВАЯ ИГРА «АЭРОПОРТ»**

Вводятся две роли – «начальник планово-экономического отдела» и «сотрудница» - его подчиненная.

Вводная инструкция «начальнику»: "Вы - начальник планово-экономического отдела. Сотрудница Т. не сдала к сроку так важные для Вас расчеты. Вам передали, что она звонила и сказала, что из-за болезни она, видимо, долго теперь не появится. Однако, когда Вы несколько раз звонили ей домой, к трубке никто не подходил. Вы вынуждены теперь улетать в другой город в срочную командировку без нужных данных. Вы очень переживаете.

Вы вдруг видите Вашу «больную» сотрудницу с вещами. Она ожидает чего-то у очереди к пункту регистрации отлетающих.

Вводная инструкция «сотруднице»: «Вы - сотрудница планово-экономического отдела. Очень неудачно складываются Ваши дела: в самую пору сдачи важного отчета тяжело заболела Ваша сестра, и, поскольку с ней некому сидеть, Вы взяли больничный лист по уходу за ней, и теперь временно живете у нее. Ваш знакомый улетает в краткосрочную командировку в город, где для вашей сестры родственники приготовлено редкое лекарство. Вы спешите в аэропорт, чтобы попросить его передать Вашей родне в этот город кое-какие вещи и привести от них это лекарство. Вы немного опоздали к рейсу, табло уже не горит. Вы стоите и не знаете, что делать. Вдруг Вас окликает Ваш начальник...»

Комментарий: при анализе ситуации ведущий должен актуализировать

установку, что мы мыслим и поступаем, исходя не из реальных событий, а из

наших представлений о них (и домыслов, если эти представления не полны).

**РОЛЕВАЯ ИГРА «БЫЛОЙ КОНФЛИКТ»**

Цель: закрепление полученного на тренинге опыта.

Каждый участник по очереди рассказывает про конфликт, свидетелем или участником которого он был когда-то. Этот рассказ должен послужить сценарием дальнейшей ролевой игры, в которой должны принимать участие присутствующие. Рассказчик может быть не только сценаристом и режиссером ролевой игры, делать несколько дублей и т.д. Участникам представляется максимум свободы.

Со стороны ведущего должно быть лишь одно условие: каждый конфликт должен закончиться благополучно, компромиссом.