**Упражнения и игры на сплочение, творческую активизацию и**

**сотрудничество**

**Разделение на команды.**

Для большинства игр и упражнений потребуется разделять участников на команды. Это можно сделать следующим образом, взяв несколько разных почтовых открыток по количеству команд (то есть, если три команды, то три открытки), разрезать каждую на такое количество частей, сколько требуется членов команд. Перемешать открытки в «шапке\_\_\_\_\_\_\_», и предложить каждому вытянуть себе одну часть открытки. Далее студенты, собирая по своим частям открытки,

разбиваются по командам. В первую команду входят студенты, собравшие из частей первую открытку, во вторую – студенты, собравшие вторую открытку и т.д.

**«Строим башню»**

Для проведения этой игры необходимо разделить участников группы на несколько команд по 6-8 человек. Каждой команде раздать 2 чистых листа формата А4, клей для бумаги и ножницы. Теперь необходимо озвучить задание «цель данной игры – из имеющихся материалов построить башню, любую, но она должна получиться выше, чем у соперников, и стоять вертикально, без посторонней помощи». Перед тем как начать, дайте каждой команде 5 минут на то, чтобы они продумали вариант постройки, и только после этого давайте команду старт. Предупредите участников, что время не ограниченно, поэтому скорость постройки роли не играет, важно чтобы башня стояла и была как можно выше. Поэтому игру нельзя останавливать до тех пор, пока не закончит последняя команда. Как правило, на всю игру достаточно 20 минут. В ходе этой игры, куратор, наблюдая за деятельностью участников каждой команды, легко определит наиболее активных студентов-лидеров. После этого каждая команда должна выбрать одного участника, который расскажет про свою башню, а также попробует высказать свое мнение, почему башня получилась выше или ниже.

**«Коллективный рисунок»**

Для этого упражнения потребуется разбить участников на несколько команд по 4-6 человек. Каждой команде раздать один чистый лист формата А4. Далее попросить участников каждой команды рассчитаться по номерам (1, 2, 3, 4…). Теперь озвучиваем задание «цель упражнения – нарисовать коллективный рисунок на тему (она может быть либо одна общая для всех команд, либо как вариант, тема рисунка дается каждой команде разная). Он рисуется по очереди, сначала рисует 1- й участник, потом 2-й, потом 3-й и т.д. Каждый участник может рисовать только свою определенную фигуру, местоположение и размер фигуры на рисунке определяется этим участником самостоятельно. Предлагаемые фигуры могут быть такими – 1-й участник имеет право рисовать круг, 2-ой участник – прямоугольник, 3-й участник – треугольник, 4-й участник – рисует только прямую и т.д. Для этого упражнения достаточно 15-20 минут. После того как все коллективные рисунки завершены, куратор предлагает каждой команде объяснить, что они нарисовали, а остальные участники размышляют, чей рисунок получился интереснее и почему.

**«Необитаемый остров»**

В этом упражнении участников необходимо разделить на 3 команды по 8-12 человек. Каждой команде раздать 1-2 листа формата А4. Задача должна звучать так «Представьте, что вы командой попали на необитаемый остров, вам не на чем жить, и поэтому вы должны придумать кодекс необитаемого острова – основные правила проживания на острове». На это задание необходимо дать студентам 20-25 минут. Далее, каждая команда презентует свой кодекс. После этого проводиться обсуждение каждого кодекса и следует выйти на один– суммирующий все самые приемлемые правила. Критерием эффективности психологических упражнений и игр являются два показателя: разделение студентом норм и ценностей группы; высокий (удовлетворяющий студента) статус в группе. Именно на эти показатели в конечном счете, сориентированы рекомендательные упражнения.

Техника установления контакта

А) Приветствие:

- улыбка,

- обращение по имени, имени и отчеству,

- рукопожатие или легкий поклон.

Б) Установление контакта глаз.

В) Изменение дистанции – социальной и физической:

- желательно встать, приветствуя собеседника, выйти из-за стола, встречая его и

провожая к месту, где вы поведете разговор

- лучше сесть так, чтобы между вами и собеседником не было преграды (например, письменного стола)

- целесообразнее разместиться не прямо лицом друг к другу, а под некоторым углом.

Рекомендуется дать понять собеседнику, что вы готовились к встрече с ним – подобрали нужные бумаги и в то же время убрали загромождающие стол ненужные бумаги, подготовили кресла для беседы и т.п. Не рекомендуется вступать в разговор на деловую тему в коридоре, во время перекура, в буфете, в обеденный перерыв.

Приемы выравнивания напряжения

1.Предоставление партнеру возможности выговориться.

2.Вербализация эмоционального состояния

а) своего

б) партнера

3.Подчеркивание общности с партнером (сходство интересов, мнений, единствой цели и т. п).

4.Проявление интереса к проблемам партнера.

5.Подчеркивание значимости партнера, его мнения в ваших глазах.6.В случае вашей неправоты – немедленное признание ее.

7.Предложение конкретного выхода из сложившейся ситуации.

8.Обращение к фактам.

Факторы, не способствующие выравниванию напряжения:

1.Перебивание партнера.

2.Принижение партнера, негативная оценка личности партнера.

3.Подчеркивание разницы между собой и партнером.

4.Приуменьшение вклада партнера в общее дело и преувеличение своего.

5.Резкое убыстрение темпа беседы

6.Избегание пространственной близости и контакта глаз с партнером.

**Мозговой штурм**

Мозговой штурм – это способ работы группы, при котором первоочередной целью является нахождение новых альтернативных вариантов решения в проблемной ситуации. Данный метод предназначен в основном для решения конкретных рабочих проблем, которые можно охарактеризовать как проблемы мер (идет поиск ответа на вопрос «как?» или «каким образом можно достичь конкретной цели?»). Наилучшие результаты мозгового штурма достигаются при разработке новой продукции, совершенствовании \_\_\_\_\_\_\_\_\_ выпускаемой продукции или существующих способов работы.

Существенное распространение получил данный метод и при решении различных управленческих проблем. Мозговой штурм проводится в 2 фазы:

I – генерация идеи,

II – оценка и отбор лучших идей.

На этапе генерации идей группа разделяется на две подгруппы. В каждой подгруппе выбирается секретарь для записи идей. Выдвижение идей осуществляется по правилам приведенным ниже.

На II этапе оценка и отбор лучших идей проводится теми же подгруппами, но с взаимной передачей идей группы 1 – группе 2 и наоборот. Обсуждение проводится в соответствии с правилами проведения дискуссии. Условия и правила проведения мозгового штурма. Мозговой штурм требует полного раскрепощения мысли, свободы для воображения.

1.Как бы фанатична не была идея, выдвинутая кем-то из участников, она должна быть встречена с одобрением.

2.Категорически запрещены взаимные критические замечания и промежуточные оценки.

3.Не допускайте суждения, что данная проблема не разрешима.

4.Избегайте мысли, что обсуждаемая проблема может быть решена только известными способами.

5.Чем больше выдвинуто предложений, тем больше вероятность появления новой и ценной идеи.

6.В ходе мозгового штурма допускаются и приветствуются дополнительные усовершенствования и развитие целей, разрешается задавать вопросы коллегам с

целью уточнить и развить их идеи.

7.Если проблема в целом не поддается решению, попробуйте расчленить ее на составные части. Иногда осмыслению проблемы способствует прием постановки проблемы, обратной данной.

8.Решение задачи может быть найдено в других сферах. Разрешается менять параметры в задаче: уменьшить или увеличить стоимость, сроки, размеры, расстояния и т.п.

 9.Участник должен стремиться не к демонстрации своих познаний и квалификации, а к решению выдвинутой проблемы.

10 Во время обсуждения нет ни начальников, ни подчиненных – есть ведущий и участники.

11 Не ждите одобрений или осуждений Вашего предложения со стороны коллег, не обращайтесь к руководителю мозгового штурма за поддержкой.

12 В процессе мозгового штурма меньше думайте о возможных последствиях.

13 Следует воздерживаться от перешептываний, переглядываний, жестов, которые могут быть неверно истолкованы другими участниками.

14 Попытайтесь с самого начала убедить себя, что положительное решение данной проблемы имеет для вас важное значение.

15 За несколько минут до начала мозгового штурма подумайте:

- Заслуживает ли данная проблема внимания?

- Что даст ее решение?

- Кому и для чего это нужно?

- Что произойдет, если ничего не менять?

Типы вербального поведения.

*Не способствующие пониманию партнера*

1.Негативная оценка. Высказывания, принуждающие личность партнера (например, «глупости ты говоришь», «ты в этом вопросе ничего не понимаешь» и т.п.)

2. Игнорирование. Собеседник не принимает во внимание того, что говорит партнер, пренебрегает его высказываниями.

3. Эгоцентризм. Собеседник пытается найти у партнера понимание только тех проблем, которые волнуют только его самого.

*Промежуточные*

4. Выспрашивание. Собеседник задает партнеру вопрос за вопросом, явно стараясь разузнать что-то не объясняя своих целей.

5. Замечания в ходе беседы. В ходе разговора 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 «Да-да...», «Угу...» и т.п.

*Способствующие пониманию партнера («активное слушание»)*

7.Вербализация, ступень А (проговаривание). Собеседник точно, почти дословно, повторяет высказывания партнера. При этом онможет начать с вводной фразы: «Как я вас понял, ...», «По вашему мнению, ...» и т.п.

8.Вербализация, ступень Б (резюмирование)*.* Собеседник воспроизводит высказывание партнера в сокращенном, обобщенномвиде, кратко формулирует самое существенное в его словах («Вашими основнымиидеями, как я понял, являются ...», «Итак, ...» и т.п.)

9.Вербализация, ступень В (развитие идеи)Собеседник пытается вывести логическое следствие из высказывания партнера иливыдвинуть предположение относительно причин высказывания партнера («Еслиисходить из вашего тезиса, то ...», «Вы так считаете, видимо, потому, что ...»)

**Ролевая игра «Давайте познакомимся»**

1 Знакомство студентов в группе - знакомство студентов друг с другом c одновременным высказыванием собственного суждения o путях и мотивах выбора

Схема знакомства и обсуждения (на выбор):

1.1. Фамилия, имя, какую школу окончил, когда выбрал профессию, что по- влияло на выбор профессии, почему выбрал именно эту специальность и учебное заведение, какие интересы, способности и таланты можете у себя отметить.

1.2. Куратор предлагает участникам игры познакомится можно начать словами «Представьте себе, что каждый из вас очень хочет побольше узнать друг друга и я предлагаю, чтобы по очереди все участники нашего знакомства представили себя в нетрадиционной форме. Например: «Меня зовут Валера. Я люблю подурачиться. Я самый старший ребенок в семье. Мой рост 1м.35 см. У меня рыжие волосы. Я обожаю мороженое».

1.3. Задание: каждый из участников тренинговой команды в течение 5 минут готовится представить свое имя товарищам. Он не назовет его обычным способом. А должен будет назвать, нарисовать, обозначить другими символами или через иные ассоциации свое имя. Каждый из игроков имеет право воспользоваться всего лишь тремя такими намеками ( нарисованными или любыми другими). Группа вслед за этим пробует назвать его имя.

2 Задание - закончить предложение.

учеба в техникуме - это ...

Больше всего я люблю ...

Моя будущая профессия – это …

Таким образом, можно проанализировать представление первокурсников об учебе, о своей профессии и предпочтения, интересы студентов.