

Тренинговое занятие на развитие лидерских качеств

Тренинговое занятие рассчитано для лидеров ученического самоуправления учебных заведений города. Направлено на развитие лидерского потенциала молодежи; формирование социальной активности, готовности к принятию ответственных решений.

Количество участников: 15 – 20 чел.

Время: 2 часа

Дата:

1. Вступление. Открытие тренинга. (7 мин.)

Цель: ознакомить участников с регламентом работы, целью и заданиями тренинга.

Оборудование: плакаты, где изложены цель и задания тренинга.

Здравствуйте!

Я рада видеть всех вас. Если ты здесь – ты уже лидер, лидер в своей школе, умеющий повести за собой других, заинтересовать своей неповторностью. Это здорово, что каждый из вас может зажечь других и поддерживать этот огонь, огонь стремления к добрым делам.

Но будешь делать то, что делаешь всегда – лишишься того, что имел! Нужно двигаться вперёд, узнавать и делать что-то новое.

Именно для этого мы здесь собрались.

2. Знакомство. Взаимная презентация. (30 мин.)

Цель: познакомить участников, создать доверительную атмосферу, способствовать сплочению коллектива.

Инструкция ведущего:

- Сейчас мы разобьёмся на пары. Дается 5 минут на то, чтобы вы рассказали друг другу о себе как можно более подробно – ведь вам предстоит представлять своего партнёра в группе, поэтому постарайтесь получить как можно больше разносторонней информации о своём партнёре. Хотелось бы чтобы вы отразили в презентации самые важные вопросы:

чего я жду от тренинга,

**что я ценю в самом себе,
предмет моей гордости,
что я умею делать лучше всего.**

После этого организуется работа в парах. Можно предоставить самим выбрать себе партнёра. Люди инстинктивно выбирают тех людей, которые имеют с ними сходство, включая какие-то биографические данные! Спустя 5 мин даются дополнительные инструкции:

- Презентация будет происходить следующим образом: один сидит на стуле, другой встаёт за его спиной, положив первую руку на плечи.

Стоящий будет говорить от лица сидящего, называя себя именем своего партнёра. В течении одной минуты, строго 1 мин., не больше и не меньше! – стоящий играет роль сидящего. Ровно через 1 мин. я прерву монолог, если кто-то закончит раньше, мы просто будем молчать, пока истечет минута. Таким образом ваша задача построить свою презентацию так, чтобы она длилась именно 60 сек. После этого любой член группы, включая меня, имеет право задать вопрос. Сидящий обязан молчать.

Вопросы: какие качества ты наиболее ценишь в людях?

что ты считаешь самым отвратительным?

есть ли человек, который оказал влияние на твою жизнь и почему?

чего бы хотел добиться в жизни?

назови своё самое заветное желание.

Вопросы партнёру по презентации: насколько удачно презентовал тебя твой партнёр?

что ты чувствовал когда тебя презентовали?

удалось ли партнёру изложить сведения о тебе?

получилось ли у него стать двойником?

3. Установление правил тренинга. «Ладони дружбы» (7 мин.)

Цель: принять правила для комфортной и продуктивной работы тренинговой группы во время его проведения.

Оборудование: плакат «Ладони дружбы», бумажные ладони, маркеры (фломастеры).

Группа делится на несколько частей. Каждая группа обсуждает, а затем предлагает свои варианты, записанные на ладонях. Ладони помещают на плакат. Правила тренинга должны быть на видном месте на протяжении всего занятия.

Итак, правила установлены, если кто-то из участников их нарушит, мы все вместе придумаем ему наказание (станцевать Лебединое озеро, канкан; спеть «Во поле берёзка стояла»). Фантазии у нас хватит, правда?

Мы уже познакомились, а давайте познакомимся ещё лучше.

4. «Два зеркала» (20 мин.)

Цель: развивать коммуникативные качества, доверительные отношения, учить понимать друг друга «с полуслова».

Тренер предлагает желающему войти в круг и посмотреть в своё «зеркало».

Инструкция тренера:

- Твоя задача только по отражению в «зеркале», а точнее двух «зеркала», определить кто из членов группы подошёл к тебе сзади. Эти два «зеркала», разумеется будут живыми. Одно будет молчащим: оно сможет при помощи жестов и мимики объяснять, кто находится сзади, второе «зеркало» - говорящее. Оно будет объяснять, что за человек, конечно не называя его имени. Выбери из группы тех двоих, кто станет тебе молчащим и говорящим зеркалом.

После того как сделан выбор тренер даёт «зеркалам» подробную инструкцию:

- «Зеркала» встают у стены. Основной игрок перед ними, остальные участники бесшумно подходят к нему сзади. Сначала работает молчащее «зеркало», если участник не отгадывает – работает

говорящее, но нельзя ссылаться на воспоминания событий об этом человеке вне группы нельзя.

Обсуждение игры.

5. Точка на стене. (10 мин.)

Цель: показать участникам тренинга, что возможности человека безграничны, развивать креативность.

Вызывается один участник. Ему предлагается нарисовать точку на стене. Он рисует.

- А можешь поставить точку ещё выше?

- Могу. (рисует)

- А ещё выше?

- ...

И так можно продолжать до бесконечности, насколько хватит сообразительности участника (стать на носки, стол, стул...).

Если участник быстро сдаётся – вызывается другой.

Обсуждение упражнения.

Это упражнение показывает то, что возможности человека безграничны и каждый может достигать всё больших и больших вершин.

Большинство из нас потенциально может добиться в жизни гораздо большего, но мы почему-то этого не делаем... А ведь в каждом из нас заложена огромная сила!

Человек способен достичь заоблачных целей, постепенно расширяя рамки привычного, радуясь маленьким победам и стремясь дальше.

6. Колаж желаний (15 мин.)

Цель: научить выделять свои первоочередные цели и желания, анализировать свои возможности, воспитывать уверенность в собственные силы.

Оборудование: фото, бумага формата А3 (А4), маркеры, фломастеры, вырезки из журналов.

У этого мира есть волшебное свойство: если человек провозглашает свои истинные желания, другие люди чувствуют прилив энергии и с удовольствием помогают ему. Поэтому давайте поделимся своими желаниями, создав «Колаж желаний».

В центре поместите своё фото, а вокруг себя в произвольном порядке «желания» (рисунки).

Со временем вы можете дополнять свой колаж. Рекомендую поместить его дома, непременно на видном месте.

7. Диагностика «Наш любимый цвет».

Цель: показать участникам группы связь между любимым цветом человека и его психологическом настрое, характере, самодиагностика участников.

Оборудование: кусочки цветной бумаги разной формы, листовки.

Задумываемся ли мы хотя бы на миг о том, почему мы отдаём предпочтение тем или иным цветам, в одежде какой цветовой гаммы мы чувствуем себя хорошо? Наверняка каждый из нас ответит «нет, почти никогда не задумывался». А ведь оказывается, по любимому цвету человека можно довольно много узнать о его характере.

Тренер предлагает выбрать кусочек цветной бумаги понравившегося цвета, затем предоставляет расшифровку:

Черный

У черного цвета на редкость много приверженцев. Человек, выбирающий его, всегда готов к борьбе, он полон огня и страсти. Чувства "черного" поглощают его целиком, порой захлестывают. Это цвет бунта, стихии, но не добровольное чувство, а внушенное обстоятельствами или другими людьми. Увы, любитель черного не всегда может правильно оценить ситуацию, отчего проигрывает и очень сильно страдает. Привлекает внимание, стремится быть первым в общении. Независимо от цели, он всегда идет напролом, не останавливаясь. В отношениях с ним ты обязательно столкнешься с неуправляемыми эмоциями, а еще его то и дело будет тянуть на разборки.

Серый

Любитель серого умеет разрешать самые сложные проблемы. Разбирается в точных

науках и технике. Вообще-то, темно-серый, например, - цвет очищающий. Он появляется в наших снах, когда преодолевается болезнь, решаются любовные проблемы. "Темно-серый" любит порядок, каждая вещь у него знает свое место как в доме, так и в мыслях. Пусть иногда он кажется нудноватым, но зато в сложной ситуации он всегда поможет! Это творческая личность и может достичь больших высот во многих областях. Больше всего на свете он боится проблем, ненавидит их и старается избежать под любым предлогом.

Коричневый

У поклонника коричневого уравновешенный характер. Он обстоятельный и старается совершать только обдуманные поступки. Предпочитает не шумную компанию, а одиночество и тишину. Такого человека отличают суровость в отношениях, стойкость по жизни и бережливость. Он любит власть и стремится к ней. Для него самое главное - крепко и твердо стоять на земле. Такой редко производит блестящее впечатление на окружающих, но в трудную минуту на него можно положиться. "Коричневый" активен в любви и посвящает ей много времени. Иногда ему никак не мешает контролировать себя (хотя бы для того, чтобы совсем не потерять голову). Еще он склонен поразмышлять над проблемами мира, и, если уж ставит перед собой цель, будет добиваться ее во что бы то ни стало!

Зеленый

Поклонник темно-зеленого упрям и настойчив. А в сочетании с золотом - это цвет преуспевающих бизнесменов! "Зеленый" человек старается обеспечить себе материальную устойчивость по жизни. Такой человек скрытный и настойчивый, подавляет энергию других. Его вкус и тонкая натура позволяют достичь как духовного, так и материального богатства (при счастливом стечении обстоятельств - но их, в случае с любителями "зелени", ждать годами не приходится!) Такой человек вызывает у близких ощущение безопасности и защищенности. Личная жизнь имеет для него большое значение, и при неудачах он дико переживает. Это человек, способный преодолеть любые трудности. Но повлиять на его мнение можно только с помощью королевского терпения и дипломатии.

Красный

Однозначно: человек, восторгающийся красным цветом - человек страстный. Он обожает быть лидером. И это ему может прекрасно удаваться, если только его не захлестнут ненужные эмоции или он не впадет в крутые амбиции. Он редко страдает от угрызений совести: никогда не упрекай такого попусту, он будет только раздражаться, а вовсе не

раскаиваться в своих ошибках! Еще он любит жизнь и чаще всего добивается исполнения желаний. Красный - это цвет неумеренной страсти. Занятия "красных", их хобби, могут быть любимыми, но обязательно связаны с риском - от охоты до автогонок. При этом увлечения нередко бывают противоположными.

Фиолетовый

Кто любит фиолетовый цвет - человек необычный. Он стремится к свободе и независимости, обожает сюрпризы и зигзаги. Он может показаться "спящим", но в душе стремится к полету, мечтает о крыльях, чтобы взлететь как можно выше. Любит интеллектуальное общение, и, между прочим, ему частенько этого не хватает! "Фиолетовый" обладает таким интеллектом, что может иногда вызвать у обычных людей чувство напряжения. Он испытывает склонность ко всему таинственному, необъяснимому и пытается найти разгадку этого. Такой человек любит бешеную скорость и не боится опасности.

Розовый

Человек, который предпочитает розовый цвет, всю жизнь пребывает в мире грез и ожидания чудес. Мечтает о возвышенной любви, он нежный и расслабленный. Он жуткий противник рая в шалаше - обожает комфорт и уют. Нередко "розовые очки" заменяют ему действительность, поэтому спокойствие - его второе "я". А вот свидание с суровой (если в какой-то момент она такая) действительностью может надолго выбить его из колеи. Бывает, что "розовый" человек частенько подводит окружающих, так как переоценивает свои силы. Зато после неприятностей и жизненных бурь он почти мгновенно успокаивается. Такой человек часто обещает гораздо больше, чем может выполнить, но его планы - это зачастую иллюзии.

Желтый

Поклонник желтого цвета - это человек сильной воли и духа, это, в сущности, лев, умеющий концентрировать силу и волю и направлять их туда, где они наиболее эффективны. Он может преуспеть и в науке, и перед видеокамерой. Он умеет много работать, но может и классно отдыхать, как один, так и с любимым человеком. "Желтый" - человек открытый, его жизнь полна ярких мгновений. Он умный, чувствительный, и всем своим существом настроен на счастье. Натура он щедрая, и окружающие прекрасно это знают и очень к нему тянутся. К тому же такой человек умеет распознавать страсти окружающего мира и делиться этим редким опытом с другими. Вместе с тем этой пылкой натуре свойственны терпение и настойчивость. Часто "желтые" вызывают вполне понятную зависть.

Синий

Если человек любит этот цвет - цвет чистого неба или южного моря - то он обожает путешествовать и расширять свой кругозор. Познавательная, словом, натура. Это цвет артистов, причем необязательно артистов по профессии. Такие люди любят жизнь, любят играть в ней красивые роли, обожают успех, и, как правило, легко его достигают. Тащатся от признания. Если работа им по душе, добиваются в ней больших успехов. Такой человек не выносит одиночества и глубоко страдает, если вокруг него образуется пустота. От природы он общителен, умеет много давать, но взамен хочет получать столько же.

Вы можете не заставлять окружающих вытягивать понравившийся им цвет, стоит лишь понаблюдать за цветовой гаммой одежды интересующих вас людей и вы узнаете о них много интересного.

Ещё всегда следует помнить, что каждый цвет прекрасен, независимо от того нравится он вам или нет, а человек, выбравший его замечателен. Мы должны уважать мнение других и не показывать свою какую-то неприязнь окружающим.

Поэтому для приятного, комфортного общения, создания атмосферы доверия и взаимопонимания стоит применять приёмы приятного общения.

8. Приёмы приятного общения.

Цель: научить создавать атмосферу доверия и взаимопонимания при общении.

Оборудование: листовки.

Приём 1.

Называйте собеседника по имени. Известно, что самые приятные для человека звуки – звучание его имени. Ласкайте слух своего собеседника, произнося его имя.

Приём 2.

Смотрите в глаза собеседнику. Это располагает к разговору и порождает доверие между людьми. Не прячьте свой взгляд, старайтесь, чтобы 30 – 50% времени общения вы смотрели в глаза друг другу.

Приём 3.

Говорите о хорошем! Во время своей беседы избегайте тем, связанных с негативными эмоциями. Помните и применяйте золотое правило древних толтеков: «Не критикуй. Не осуждай. Не жалуйся».

Приём 4.

Хвалите своих собеседников. Психологи называют это поглаживанием. В детстве мы часто слышали по любому пустяку (шаг, рисунок, стих) «Молодец!». Но чем старше становились, тем больше чувствовали дефицит этих слов. Поэтому не бойтесь перехвалить. Хвалите всех и за всё. Возьмите на оружие фразы вроде: «Как замечательно у вас получилось...», «Вы лучше всех это знаете...», «Как вам удаётся так хорошо...»

Приём 5.

Улыбайтесь! Ведь нет более мощного «оружия», чем улыбка.

Для того, чтобы люди хотели с нами общаться, мы сами должны хотеть общаться с ними, и собеседники должны это видеть.

Иногда силу воздействия улыбки на окружающих трудно представить.

А что же делать, если не получается откопать в собеседнике что-нибудь хорошее, что нам нравится, чтобы можно было ему искренне улыбнуться?

✎ Перед тем как встретиться с собеседником, на мгновение остановись и подумай о тех многих вещах, за которые ты должен быть благодарен судьбе и на лице у тебя появится широкая, неподдельная улыбка. А когда ты войдёшь в комнату, лицо ещё будет сохранять следы этой улыбки.

Помни, улыбка – выражение хорошего отношения к собеседнику. Улыбаться выгодно.

Искренняя доброжелательная улыбка не может испортить ни одно лицо, а большинство делает даже более привлекательнее.

Улыбка ничего не стоит, но многое делает. Она обоготцает тех, кто её получает, не обедняя при этом тех, кто её одаривает.

Помните! Основа отношения к нам закладывается в первые 15 секунд с нами. Как вы себя презентуете, так к вам и будут относиться.

9. Комплимент.

Цель: показать эффект применения улыбки и комплимента, учить говорить людям приятное.

Нужно просто улыбнуться и сказать что-то приятное своему соседу справа.

Обсуждение упражнения:

Понравилось ли вам слышать приятные слова о себе?

Какие чувства у вас это вызвало?

10. «Снежный ком» Качества лидера.

Цель: определить лидерские качества, необходимые для достижения успеха.

Оборудование: мяч.

Тренер бросает «снежку» (мяч) одному из участников группы, назвав одно из качеств лидера, поймавший называет ещё одно качество и бросает «снежку» другому...

11.«Этический кодекс Лидера»

Цель: определение стратегии и правил поведения лидера, создание и утверждение «Этического кодекса Лидера».

Оборудование: маркер, большой лист бумаги.

Участники делятся на группы, в которых обсуждают правила поведения лидера. Каждая команда по принципу «мозгового штурма» называет свои предложения по этическому кодексу. Тренер записывает правила на большой лист бумаги (ватман).

Кто за то, чтобы все эти правила занести в этический кодекс лидера.

(голосуют)

12.«Дар убеждения»

Цель: оказать помощь участникам пониманию речи убеждения, развивать навыки убеждать людей.

Оборудование: 2 спичечных коробка, 2 кусочка бумаги.

Каждый лидер должен иметь дар убеждения.

Вызывается 2 участника, каждому даётся спичечная коробка, в которой лежит кусочек цветной бумаги.

Задания обоим участникам – доказать остальным, что именно в его коробке лежит цветная бумага.

Обсуждение упражнения.

13.«Сундук желаний»

Цель: получить информацию об интересах, предпочтениях и желаниях участников тренинга.

Оборудование: маленькие листы бумаги, импровизированный «сундук».

Тренер просит участников написать на листке бумаги то, что они хотят узнать на следующих занятиях, какие знания получить?

Затем желания складываются в импровизированный «сундук».

14.Упражнения для д/з «Как преодолеть закомплексованность»

Цель: научить говорить на самые разные темы с любым человеком, преодолевать закомплексованность.

Оборудование: инструкционные карты.

Мы дали немного простых рекомендаций по общению, но ещё никто не научился плавать, читая учебник по плаванию. Нужна практика, ведь дар общения воспитывается в процессе живой коммуникации. Позвольте себе роскошь общаться со всеми. Просто общайтесь с каждым, кто попадёт в вашу зону внимания.

Рекомендую проделать вне этих стен лёгкие упражнения, а на следующем занятии расскажите о своих ощущениях, удачах.

Упражнение 1.

В течении всего дня тебе необходимо пообщаться с максимальным количеством людей. Сам процесс общения может состоять из 3 – 5 фраз, сказанных друг другу. Не имеет значения, что это за люди и в каком месте будет происходить само общение. Важно то, что ты будешь говорить со всеми и обо всём. Ты можете зайти в магазин и пообщаться с продавщицей, кассиром, другими покупателями. Темы бесед могут быть самыми разными, от погоды до курса валют... Просто обменивайся фразами с незнакомыми вам людьми. Наверное, ты будешь удивлен тем, что чем менее человек нам знаком, тем проще заговорить с ним!

Помни, что в этом упражнении ты учишься начинать разговор. Здесь важна не суть общения, а количество людей, с которыми ты пообщался.

Вперёд! Смелее! Общайся со всеми подряд!

Упражнение 2.

У многих новичков при выполнении первого упражнения возникает ряд трудностей, связанных с наличием комплексов личностного характера. Часто это проявляется в виде мыслей: «А что обо мне подумают?», «А если я буду выглядеть глупо?», «А зачем мне это нужно?».

Гоните прочь подобные мысли!

Повторяйте про себя фразу ***«Я свободно начинаю разговор с любым человеком в любой ситуации»*** 100 – 150 раз в день. Говорите себе эти слова перед каждым общением и в ходе его.

15. «Последняя встреча» (10 мин.)

Цель: усовершенствование коммуникативной культуры и улучшения настроения.

Тренер обращается к участникам: «Наше занятие уже завершается. Представьте, что людей, с которыми вы сейчас общались больше не увидите никогда и можете не успеть сказать что-то важное или пожелать. Сделайте это здесь и сейчас».

16. «Аплодисменты»

Цель: улучшение эмоционального настроения.

Тренер благодарит группу за хорошую работу и предлагает поаплодировать себе и другим.