Приложение

**Упражнения для тренинга по творческому развитию**

**библиотечных специалистов**

Тренинг направлен на практическое освоение теоретический знаний о творчестве с опорой на собственный жизненный опыт. Тренинг относится к формам экспериментального обучения. Через практическое освоение моделей мыслительных и физических действий происходит формирование новых стереотипов, навыков.

Структуру тренинга креативности составляют экспериментальные и проблемные ситуации, игры, ролевое взаимодействие. Эффективность данной образовательной технологии обеспечивается связанностью теории и практики, логики и эмоций, пережитого опыта и рефлексии. Открытие нового и еще не изведанного, накапливая новые компетенции, знания, умения, навыки, развивая творческие способности и раскрывая задатки личность переходит в новое состоянии эффективной деятельности, профессионального когнитивного и эмоционального развития. Личностный рост участника тренинга обеспечивается за счет трансформации представлений о себе, своих возможностях, собственном поведении и других людях. Однако полученные знания и опыт необходимо применить в деятельности (в том числе профессиональной), в противном случае они остаются абстракцией, невостребованным знанием, лишним грузом, который вскоре забывается.

Технологическую основу тренинга составляет проблемная направленность (осознание проблемы, цели тренинга), действие и активность (направленные на поиск решения проблемной ситуации тренинга) и эмоциональная и когнитивная рефлексия (подведение итогов, осмысление полученного опыта).

*Коммуникативные способности:*

**1. Купи-продай**.

Цели: 1) снизить чувство напряженности; 2) достижение состояния коммуникативной раскрепощенности; 3) формирование способности следовать своей цели; 4) развитие умения убеждать.

Размер группы: от 10 до 30 человек (четное количество).

Время: около 20 минут (в зависимости от количества участников).

Ресурсы: листы бумаги, ручки, столы и стулья (количество равно числу участников).

Ход игры: Все участники игры делятся на две равные группы (продавцы и покупатели), они располагаются парами друг напротив друга вдоль одного стола (смоделированного по длине из нескольких столов). Причем с одной стороны стола сидят только продавцы, с другой стороны – только покупатели. Каждому участнику выдается один листок бумаги, в котором он указывает свою роль («продавец» или «покупатель»), фамилию и имя. В данном листе будут фиксироваться все результаты сделок.

Перед участниками игры ставится цель: у покупателей имеется 10 рублей перед каждой сделкой, у продавцов – один килограмм яблок. Задача партнеров, сидящих напротив друг друга, за одну минуту договориться о цене продажи (при этом цель продавца – максимально дорого продать, цель покупателя – максимально дешево купить). Обязательно нужно указать, что если за минуту не удалось договориться, оба получают по «баранке» ,что при подсчете результатов скажется крайне негативно на количественных показателях обоих сторон.

По сигналу ведущего начинаются торги. После их завершения участники меняются листочками, вписывают цену продаж и расписываются. Листочки возвращаются владельцам и покупатели сдвигаются на одно сиденье вправо, оказываясь перед другим продавцом. Всего будет проиграно столько игр, сколько участников сидит по одну сторону стола. Игра останавливается лишь тогда, когда покупатель и продавец первой сделки окажутся напротив друг друга.

После окончания игры все участники подсчитывают результаты, находя среднее арифметическое цены сделок. Выигрывает покупатель с наиболее меньшей средней ценой и продавец с наиболее большей средней ценой. Рекомендуем определить наименьшую цены сделки (и отметить покупателя) и наибольшую цену сделки (отметить продавца).

Обсуждение: предлагаем обсудить с участниками особенности общения, наиболее удачные приемы и стили поведения при убеждении; проанализировать что способствовало, а что мешало коммуникационному взаимодействию.

**2. Стиль общения**

Цели: 1) ощущение различных стилей коммуникативных взаимодействий; 2) познание влияния элементов невербального общения на собственное самочувствие; 3) обучение комфортным стилям социального взаимодействия.

Размер группы: не менее 7 человек (при большом количестве участников рекомендуем разделиться на две группы и провести упражнение дважды).

Время: 7-10 минут с каждой группой.

Ресурсы: отсутствуют.

Ход игры: Участникам предлагается ощутить на себе два разных стиля общения. Для познания первого стиля все встают близко друг другу на условно или мелом ограниченном пространстве (которое чуть больше занимаемой участниками площади). Участникам дается задание одновременно двигаться сквозь друг друга на противоположную сторону площадки не менее пяти раз. Это движение лучше связать с моделью общества, в котором мы все живем и ежедневно пробуем достичь своих целей.

Наблюдателям сразу заметны те стили, которые выбирают участники при продвижении в толпе к своей цели: агрессивный, выжидательный, отстраненный или др. После выполнения задания обязательно нужно дать высказаться участникам упражнения: что они чувствовали в толпе, как ощущали стили взаимодействия друг с другом, почему для себя выбрали тот или иной стиль.

Как правило, участники отмечают агрессивность, напористость, приходят к выводу, что в таком «обществе» достичь своей цели в срок можно тоже лишь с применением агрессивных поведенческих действий.

Здесь нужно показать иной способ взаимодействия. Если двигаться плавно, расслабленно в толпе (как бы «протекая» меж друг друга), то боль, агрессия и неудобства уходят. И можно легко достичь своей цели, не причиняя себе и другим вреда. Уже с этой установкой участники повторяют задание пройти через тесную группу, движущихся к своей цели людей, пять раз. После этого происходит обсуждение изменений в ощущении.

Как правило, все равно остается человек (или несколько человек), которые не чувствуют изменения и ощущают по-прежнему агрессию. Их предлагаем поставить в центр круга и всем оставшимся участникам даем задание: одновременно приблизится к этому человеку и подарить частичку своей любви, обняв, пожалев, прикоснувшись с любовью к нему. Это контрастное состояние (от агрессии к любви) человек обязательно почувствует, и у него, обязательно улучшится настроение ☺.

***Актерские эмпатические способности***

**3. Диалог в библиотеке**

Цели: 1) развитие коммуникативных навыков общения; 2) демонстрация актерских и эмпатийных способностей; 3) формирование представлений о разных стилях общения.

Размер группы: 10-16 человек (работа в парах)

Время: около 20 минут.

Ресурсы: отсутствуют.

Ход игры: Участники игры делятся на две равные группы. Первая будет играть роль библиотекаря, вторая – представителя читательской аудитории.

Задание реализуется в парах. Игрокам второй группы выдаются листочки с указанными ролями (голодный студент, пенсионер, домохозяйка, нефтяной магнат, ловелас, кандидат наук, учредитель библиотеки, мать троих детей, и др.). Им нужно, не озвучивая вслух своей роли, реализовать ее через поведение в заданной библиотечной ситуации: запись читателя в библиотеку, телефонный диалог библиотекаря и задолжника, беседа о прочитанной книге и т.д.

Цель участников первой группы догадаться во время беседы, какую роль играет «читатель». В соответствии со своими догадками выстроить стиль общения, достигнув своей цели. Причем необходимо указать, что инициатива в общении принадлежит библиотекарю. Ролевой диалог оканчивается либо с завершением коммуникационного акта играющей пары или по взаимному согласию сторон.

Обсуждение: после проигрывания ситуации каждой парой целесообразно обсудить успешность выполнения задания. Можно предложить участникам рассказать о сложностях и коммуникативных и поведенческих барьерах, с которыми они столкнулись при выполнении упражнения.

**1. Возьмите меня в библиотекари!**

Цели: 1) осознание социальной значимости библиотечной профессии; 2) овладение умением самопрезентации; 3) развитие умений убеждать, влиять; 4) выявить собственные пристрастия в библиотечной профессии и осознать качества личности, способствующие успеху в будущей профессиональной деятельности.

Размер группы: 10-16 человек (работа в парах)

Время: 20 минут.

Ресурсы: два стула.

Ход игры: Участники выбирают роль директора библиотеки и человека, пришедшего на собеседование для найма в библиотеку (человек может выбрать сам, на какую должность он претендует).

Беседа директора и потенциального сотрудника складывается стихийно, однако директору можно дать подсказку с ключевыми вопросами для принятия решения о найме человека:

* На какую должность Вы претендуете?
* Что Вы умеете делать?
* Какие Ваши профессиональные успехи на предыдущих местах работы?
* Почему Вы пришли устраиваться в эту библиотеку?
* Какими профессиональными и личностными чертами Вы обладаете?

и т.д.

По итогам собеседования директор принимает решение, аргументируя его. Эти аргументы в группе не обсуждаются. Для не принятых на работу сотрудников должны быть предоставлены повторные попытки трудоустроится к другим директорам. И лишь после принятия всех на работу можно начинать обсуждение.

Обсуждение: предметом обсуждения становятся сильные и слабые стороны самопрезентаций, чувства, которые испытывали участники при беседе с руководителем. Акцентируется внимание участников на аргументах, связанных с привлекательностью библиотечной профессии.

**1. Портрет идеальной работы**

Цели: 1) анализ собственных требований к профессиональной деятельности; 2) выявление факторов (не)удовлетворенности профессией; 3) определение путей самореализации в профессии.

Размер группы: не ограничен

Время: 20 минут.

Ресурсы: бумага, ручки.

Ход игры: Участники составляют список требований (9-12 пунктов) к работе своей мечты. Причем требования должны быть конкретными и измеримыми. Работа со списком включает несколько заданий:

1) ранжировать требования по группам «обязательно», «заменяемые», «желательные»; 2) обозначить те пункты, которые реализованы в настоящей профессии (библиотечной деятельности); 3) определить разницу между наличным и желаемым состоянием профессиональной деятельности, выявление путей компенсирования найденных противоречий.

Обсуждение: можно предложить высказаться желающим по итогам полученного анализа.

**1. Десять секунд**

Цели: 1) сокращение дистанции в общении; 2) создание позитивного эмоционального настроя; 3) развитие умения в короткие сроки достигать цели коммуникации.

Размер группы: не ограничен.

Время: 15-20 минут.

Ресурсы: отсутствуют.

Ход игры: Всем участникам предлагается выполнять просьбы ведущего в короткий срок – 10 секунд. Задания предусматривают постоянную перегруппировку участников тренинга в соответствии с каким-либо формальным признаком:

* Цвет волос,
* Наличие часов на руке,
* Стиль обуви,
* Количество братьев и сестер в семье,
* По хобби,
* По цвету глаз,
* По настроению,
* По первой букве фамилии,

и др.

Обсуждение: не предусмотрено.

**1. Летели гуси**

Цели: 1) определение активности работы человека в группе; 2) выстраивание командной работы; 3) анализ коммуникационных стилей участников команды.

Размер группы: 6-20 человек

Время: 20 минут.

Ресурсы: бумага, ручки.

Ход игры: Участники делятся на две-три группы. Всем группам читается задача: *«Летит стая гусей, а им навстречу один гусь. Один гусь говорит: «Здравствуйте, сто гусей!» Гуси отвечают: «Нас не сто! Было бы нас сто, если бы было столько, сколько сейчас, да еще столько, да еще пол столько, четверть только, да ты с нами. Вот тогда бы нас было бы сто». Сколько летело гусей в стае?»* Каждый участник решает задачу и записывает свое мнение. После этого начинается обсуждение решений в группе. За 10 минут группы приходят к общему решению и говорят ответ (правильный ответ 36).

Обсуждение: каждая группа рассказывает, как шло обсуждение, каково было участие каждого в группе. Каким образом участники доказывали свою правоту, какие коммуникативные приемы применяли? Слушали ли участники друг друга? Что помогало, что мешало коммуникационному взаимодействию?

**1. Угадай кто**

Цели: развитие умений невербальной коммуникации, синтезивности общения.

Размер группы: 7-15 человек.

Время: 10-15 минут

Ресурсы: бумага, ручки.

Ход игры: Каждый из участников тренинга пишет на одинаковых листочках какой-то один удивительный факт о себе (не известный другим участникам). Листочки складываются в одну коробку, перемешиваются и по очереди вытаскиваются и зачитываются ведущим. Цель участников группы – отгадать о ком идет речь.

Обсуждение: по каким сигналам участники угадывали о ком идет речь.

**1. Правда и ложь**

Цели: 1) развитие умений невербальной коммуникации, синтезивности общения; 2) формирование умений определять правдивость и ложность высказываний собеседников.

Размер группы: 7-15 человек.

Время: 10-15 минут.

Ресурсы: не требуются.

Ход игры: Участникам дается задание: сформулировать о себе три высказывания (два правдивых и одно ложное), не известных другим участникам. По очереди перед всей группой каждый озвучивает эти высказывания. Цель: угадать, какое среди высказываний коммуниканта – ложное.

Обсуждение: по каким сигналам участники угадывали о ком идет речь.

**1. Профессиональные качества.**

Цели: выделение факторов профессионального успеха в библиотечном деле.

Размер группы: 7-15 человек.

Время: 10-15 минут.

Ресурсы: бумага А3.

Ход игры: Ведущий предлагает участникам поразмышлять, основываясь на личном опыте, о качествах личности библиотечного специалиста, обеспечивающих ему успех, и, наоборот, неуспех деятельности. После размышления каждый участник по-очереди называет три успешных качества специалиста и объясняет, почему он выделяет именно их, а затем группа по этой же схеме обсуждает негативные качества. Можно записать предлагаемые положительные качества на листе и обсудить полученную модель библиотечного специалиста.

Обсуждение: не требуется.

**1. Елочка**

Цели: 1) формирование внимания; 2) достижение слаженности группы; 3) снижение напряженности однообразной работы.

Размер группы: 7-15 человек.

Время: 10 минут.

Ресурсы: стулья.

Ход игры: Участники сидят в общем кругу. Тренер просит рассказать известный всем стих (например, «В лесу родилась елочка…»), после того, как все участники подстроились под друг друга, задание усложняется: нужно во время чтения стиха, вставать со стульев, если в произносимом слове есть буква «о».

Обсуждение: не требуется.

**1. Лампа Аладина.**

Цели: 1) выявление «проблемных зон» профессиональной деятельности; 2) анализ способов достижения ликвидации противоречий; 3) прогнозирование последствий и результатов изменений деятельности.

Размер группы: 7-10 человек.

Время: 20-30 минут.

Ресурсы: бумага, ручки, бумага А3.

Ход игры: Ведущий напоминает о древней арабской сказке, в которой нашедший лампу с джином, мог загадать три заветных желания. Он предлагает представить, что такая лампа найдена коллективом библиотеки и поэтому каждый может записать три заветных желания, которые касаются профессиональной деятельности. Желания могут записываться на индивидуальные листочки или на общем листе группы.

Обсуждение: предлагается обсудить, целесообразность этих изменений, что нужно сделать, чтобы эти изменения произошли, как реализация этих изменений повлияет на развитие библиотечной деятельности, конкретной организации и т.д.

**1. Команда**

Цели: 1) анализ возможностей команды; 2) осознание собственного вклада в потенциал команды.

Размер группы: 10-20 человек.

Время: 15-20 минут.

Ресурсы: бумага, ручки.

Ход игры: каждый участник за 5 минут составляет список своих сильных и слабых сторон в библиотечной сфере деятельности. Далее в мини-группах составляют совместный список сильных и слабых сторон всей команды. При этом если чей-то недостаток компенсируется достоинством другого участника, он не вписывается в общей список. Можно сформировать обобщенные положительные и отрицательные признаки.

Обсуждение: сводятся ли возможности команды к возможностям отдельных участников, сумме их возможностей?

**1. Выйди из скорлупы**

Цели: формирование умения убеждать, работать с возражениями, находить индивидуальные стимулы.

Размер группы: 7-15 минут.

Время: 7-10 минут.

Ресурсы: не требуются.

Ход игры: На полу обозначить пространство (круг, квадрат, овал…), в который входит один доброволец. Дается задание группе: нужно убедить стоящего в круге выйти из него. Нельзя использовать физическую силу, можно использовать лишь устные коммуникационные средства.

Обсуждение: после окончания игры проводится разбор техник и приемов влияния, которые использовались разными участниками группы.

**1. Кот Леопольд**

Цели: 1) развитие умения убеждать; 2) управление формированием доверительного имиджа; 3) развитие актерских способностей.

Размер группы: участники 4-6 человек.

Время: 20-30 минут.

Ресурсы: не требуются.

Ход игры: Среди играющих выбирается один человек – «мышь», все остальные играют роль «котов». Всем котам выдаются бумажки, на одной из них пишется роль «Кот Леопольд». Согласно мультфильму, кот Леопольд – единственный кот, стремящийся подружиться с мышами. Все остальные коты стремятся войти в доверие мышки, обманывая ее, что именно они – кот Леопольд Цель мышки – найти настоящего Кота Леопольда, лишь правильный выбор может ее спасти из цепких лап котов.

Обсуждение: анализ поведения котов, выявление факторов доверия в коммуникации.

При подготовке тренинговых заданий и деловых игр использовалась литература:

1. Еремеева, Н. 100 игр и упражнений для бизнес-тренингов / Н. Еремеева. – СПб. : Прайм-Еврознак, 2008. – 128 с.
2. Кипнис, М. 59 лучших игр и упражнений для развития управления коммуникациями : Тренируем общение, способность влиять и убеждать / М. Кипнис. – СПб. : Прайм-Еврознак, 2009. – 224 с. : ил. – (Лучшие тренинги мира).