Қарым-қатынас тренингі

**Мақсаты:**

Тренингке қатысушыларға айналасындағы адамдармен, қоршаған ортамен қарым-қатынас дағдыларын дамыту.

**Тренинг барысы :**

Мінез-құлқы, көңіл күйі, мақсаты, өмірлік бағыты, болмысы әртүрлі адамдарды түсіне білгенде ғана өмір қызықты да мәнді болады. Қоғамда қалыпты өмір сүруді өзгеден үйрене алмайсың, ол әрбір адамның жеке тәжрибесінен алынады. Өзгелермен қарым-қатынас барысында қайталанбас тұлға ретінде қалыптасамыз. Өмірде алуан түрлі тағдырлы, мінезді адамдар кездеседі. Олармен дұрыс қарым-қатынас жасай білу – баға жетпес байлық. Осы байлыққа ие адам қоғамда өз орнын тауып, үйлесімді өмір сүре алады. Өмірді сол қалпында қабылдап қадірлей біледі. Өзімен де басқамен де жарасымды өмір сүре алатындай тұлға ретінде қалыптаса алады.

Олай болса бүгінгі тренингіміз «Қарым-қатынас тренингі» деп аталады. Адамдармен қарым-қатынас жасау шеберлігі адамның ішкі мәдениетіне, біліміне, тәрбиесіне байланысты болады десек артық емес. Ендеше қарым-қатынасқа түсу үшін шеңбер жасайық. Оқушылар шеңберге тұрып өздерінің атын сын есіммен байланыстырып айтады.

**«Дос іздемін» ойыны**

Керекті құрал-жабдықтар: қағаз, түрлі-түсті карандаш, қалам.

Кез-келген адам өзінің нағыз досы болғанын қалайды. Мүмкін нағыз дос сендерде бар шығар. Дәл қазірден бастап, мен жарнаманы ақысыз жариялайтын «Дос іздеймін» газетінің бас редакторымын. Сіздердің әрқайсыларыңыз біздің газетке іздейтіндеріңіз жайында жарнама беру мүмкіндіктеріңіз бар. Бұл жарнамада сөздердің саны немесе әріптердің көлеміне ешқандай шектеу қойылмайды. Кез келген түрі қабылданады. Сіз достар кандидатурасына қоятын талаптарыңыздың бірнеше тізімін, тіпті оның суретін салуыңызға да болады. Өзіңіз жайында айтуыңызға да болады. Бір сөзбен айтқанда, жарнаманы қалай жазғыңыз келеді, өз еркіңіз. Тек мына жайтты есте ұстағаныңыз жөн: дос іздеу жарнамасы өте көп, сондықтан, сіздің жарнамаңыз дос таңдаушылардың назарына ілігудің қамын ойластыруыңыз қажет.

Тапсырманы орындау уақыты – 10 минут.

Барлық қағаздарды тақтаға ілеміз. Қатысушылар жарнаманы үнсіз оқиды. Әр қатысушы өзіне ұнаған жарнаманы қызыл түспен дөңгелектеп және оны берушімен байланыс жасауға дайындалады.

Енді жарнама қағаздарын түсіруге болады. Қараңыз, сіздің жарнамаңыз басқаларға әсер етіп пе? Жарнамаңыздағы қызыл түсті дөңгелектің саны қанша?

Талқылау

Ойынның ос кезеңі ерекше маңызды. Жаттығу адамдардың адамгершілік құндылықтарын, достыққа лайық сапаларды бағалау немесе өзі нағыз дос болу үшін өзін дамыту жайында дискуссия.

* Көп қызықты жауаптар алынған жарнама несімен сипатталады?
* Ешқандай да таңдалмай қалған жарнамалар жайында сөз қозғау

Қызыл дөңгелектер санының аз болуы мүмкін болашақтағы досының талабына байланысты болуы да мүмкін. Үлкен сұранысқа сай келу оңай емес. Ешкім де «жан тәнімен берілу», «бәрін тастап, көмекке келу» немесе «сырды сақтай алу» және т.б тамаша қасиеттерге толықтай ие емес қой. Ең бастысы: дос іздейтін мұндай жарнамаларда бір нәрсе берулері қажет, бірақ оның орнына ештеңе ұсынбайды. Досқа деген тұтынушылық қарым-қатынасқа ұқсас жарнама берушіден түсіністік пен ұнатуды кездестіру екіталай. Тәжрибе көрсеткендей, жарнам берушінің өзі нені меңгерген, соны ұсынады, яғни достықта «ортақ тіл табысуды» ғана бере алады, яғни ол достық өзара қарым-қатынасқа дайын, өзінің тілегі мен ниетін беріп қана қоймайды, оны алады да. Тұлға достыққа көмектесе алу мүмкіндігі әсіресе оған пайдалы нәрсе әкелгенді бағалайды. Оған жарнаманың нақты материалын талдау арқылы біртіндеп көз жеткізуге болады. Дос үшін маңызды қасиеттер мен адами сапаларды талқылау бір қалыптыққа және логикалыққа көшуі мүмкін.

Жарнаманы жұмысқа, серіктестікке және т.б жағдайларға шақыру жайында да ойлап жүргізуге болады. Бұл кәсіби талаптарға үміткер, серіктестікке іскерліктерін қызықтыру, өзіне қызығушылығын тудыру, топ мүшелерінің психологиялық сипаттамаларын білуге өнімді әңгіме түрінде өрбітуге болады.

Сіздің қатынас стиліңіз жүйкенің жұқаруына әкеліп соғады ма? Тест.

1. Сіз біреуден көмек сұрап, өтінген қиындық тудырады ма?

ия, әрқашан (3 ұпай), өте жиі (4), кейде (0), өте сирек (0), ешуақытта (0)

1. Сізді толғандыратын көкейтесті мәселеңіз, бос уақытта да ойландыра ма?

Өте жиі (5), жиі (4), кейде (2), өте сирек (0), ешқашан (0).

1. Бір адамның қолынан келмеген істі, оның орнына істеп тастағыңыз келеді ма?

Ия, әрқашан (5), өте жиі (4), кейде (2), өте сирек (0), ешқашан (0)

1. Келеңсіз жайтқа көп уақытқа дейін уайымдайсыз ба?

Ия, әрқашан (5), жиі (4), кейде (2), өте сирек (0), ешқашан (0)

1. Өзіңізге кешке қанша уақытыңызды бөлесіз?

3 сағаттан көп (0) 2-3 сағат (0), 1-2 сағат (0), 1 сағаттан аз (2), уақыт бөлмеймін (0)

1. Сіз туралы: ол әрқашан асығып жүреді . . .

Ия, ол сондай (4), жиі (3), жағдайға қарай (2), кейде (1), ешқашан асықпайды (0)

1. Сізге дәмді астан бас тарту қиын ба?

ия, әрқашан (3), жиі (2), кейде (0), сирек (0), ешқашан (0).

1. Сізге бірнеше жұмысты бірге алып жүруге тура келе ма?

ия, әрқашан (5), жиі (4), кейде (3), сирек (1), ешқашан (0).

1. Әңгіме үстінде сіздің ойларыңыз тіпті басқа жақта қалықтап жүруі кездеседі ма?

Өте жиі (5), жиі (4), кейде (3), сирек (0), ешуақытта (0)

1. Кейде адамдар бос, жалықтыратын нәрселер туралы сөйлейді деп ойлайсыз ба?

Өте жиі (5), жиі (4), кейде (1), сирек «0), ешқашан (0)

1. Кезекте тұрғанда жүйкеңіз жұқара ма?

Өте жиі (4), жиі (3), кейде (2), сирек (1), ешқашан (0)

1. Біреуге кеңес беруді ұнатасыз ба?

Ия, әрқашан (4), өте жиі (3), кейде (1), өте сирек (0), ешқашан (0)

1. Шешім қабылдар кезде көп толғанасыз ба?

Әрқашан (3), өте жиі (2), жиі (1), өте сирек (3), ешқашан (0)

1. Сіз қалай сөйлейсіз?

Асығып тез (3), жылдам (2), бірқалыпты (0), ақырып (0), маңғазданып (0)

**Ал енді ұпайларды есептейік.**

**45-63 ұпайға дейін.** Жүйкеңізді жұқаруы – сіз үшін қатер. Қан қысымыңыз бен қандағы халестириніңізді тексертіңіз. Өмір сүруіңізді өзгертесіз.

**22-44 ұпайға дейін.** Өмірге бір қалыпты қарап, ішкі ширығуды азайтып үйреніңіз.

**19 ұпайға дейін.** Сіздің бірқалыпты және салмақты күйді сақтау қолыңыздан келеді.

0-ұпай егер сіз шын және ашық түрде жауап берген болсаңыз, сізге төнген қатар – бұл шектен тыс салмақтылығыңыз бен іш пыстыру.

**«Темір жол кассасы» жаттығуы**

Вокзалда тұрмын деп өзіңіздің көз алдыңызға елестетіңіз. 15 минуттан кейін сіз отыру керек поезд жүреді. Кассада бір билет қалған, бірақ кассир өзінше ұстап отыр. Сізге кассир билетті сату үшін оны сендіруіңіз қажет.

Кассир таңдалады. Қатысушылар сыртқа шығады, кезекке тұрады. Содан соң бөлмеге біртіндеп кіреді, кассирге жақындап, билетті сатып алу үшін дәлелдер келтіреді. Әр ойыншыға 3 минуттан беріледі.

Талқылау:

Кассирден билетті кімге сататынын, яғни кері байланысты сұраймыз. Неге? Кімге сатпас едің? Неге? Кассирдің қабылдауға болатын, жарамды варианттарды хабарлауына болады.

**Кері байланыс.**

Барлық оқушылар шеңбер құрып отырады. Біздің тренингіміз аяғына жетейін деді. Біз қоштасамыз. Бірақ жан-жаққа тарап кетер алдында, чемоданымызды жинаймыз. Біз бірге жұмыс істедік, сондықтанда әрқайсысымыздың жол сөмкемізде бірге жинақтаймыз. Жол сөмкедегі заттар ерекше болмақ. Біз қарым-қатынас мәселесімен шұғылданғандықтан, оған біз әрқайсымызға қарым-қатынас жасауға не көмектесті және не кедергі жасады соларды «саламыз». Чемоданды біз иесі жоқ кезде жинаймыз, ал жинақтап болғаннан кейін, оны шақырып чемоданды береміз. Ол чемоданды ешқандай сұрақ қоймай алып кетуі тиіс.

Чемоданды жинау барысында біз бірқатар ережелерді сақтауымыз керек:

1. Чемоданға салынатын көмектесетін және кедергі жасайтын қасиеттердің саны бірдей болуы керек.
2. Әрбір қасиет чемоданға топтың келісімімен салынады. Егерде біреуіміз келіспейтін болсақ, топ өзінің шешімінің дұрыс екендігіне ол адамды көндіруге тырысуына болады, ал егер көндіре алмаса қасиет чемоданға салынбайды.
3. Чемоданға топтың жұмысы барысында көрініс алған қасиеттерді ғана салуға болады.
4. Чемоданға коррекциялауға жарайтын қасиетті ғана салуға болады.

Чемоданға салынған қасиеттер талқыланады. Чемоданды жинау кезіндегі ойлаумен бастайық және оны төмендегідей жасаймыз: көзімізді жұмамыз (топтың барлық мүшелері көздерін жұмғанша күтіп тұрамыз) және ойымызда шеңбер бойымен жүріп өтіп, топтың әрбір мүшесінің алдында тоқтап оның бойында қандай жақсы қасиеттер бар екенін, қай жағына мықты екенін ойлайық. Менде қатысамын, бұл негізінен барлығы тапсырманы орындап үлгеру үшін және ойымен әрбірінің қасына баруына қанша уақыт керектігін анықтауға көмектеседі.

Көзімізді ашамыз. Енді сіздердің біріңіз өзі таңдаған топ мүшесіне доп лақтырады да, ол адамның бойында қандай жақсы қасиеттер бар немесе қай жағынан мықты деп ойлайтынын айтады. Допты тосып алған адам өз кезегінде келесі адамға допты лақтырып оның бойындағы жақсы қасиеттер мен мықты жағын айтады және ары қарай т.с.с доп әрқайсысымыздың қолымызға тигенге дейін. Әркім өзінің мықты жағын білуі тиіс.

Тапсырма аяқталғаннан кейін, жаттықтырушы допты топтың өзі қалаған адамына бергісі келген бірақта, ол адамға басқалар назар аударғаннан кейін бере алмаған адамына бергісі келгендер бар ма екен оларға мүмкіндік берілетінін айтады. Ондай адамдар қатары бірнеше болуы мүмкін.

Талқылау барысында: Сіз енді өзіңізді қалай сезінесіз? Сіз басқа біреудің жеке қасиетін айтқанда және сіздің жеке қасиеттеріңізді айтқанда қандай күйде болдыңыз?

Тренингтен алған әсерлерімен бөліседі.

Маңғыстау облысы, Бейнеу ауданы, Бейнеу селосы

«Бейнеу лицейі» ММ педагог-психолог.

Алдабергенова Камшат Убайдуллаевна

