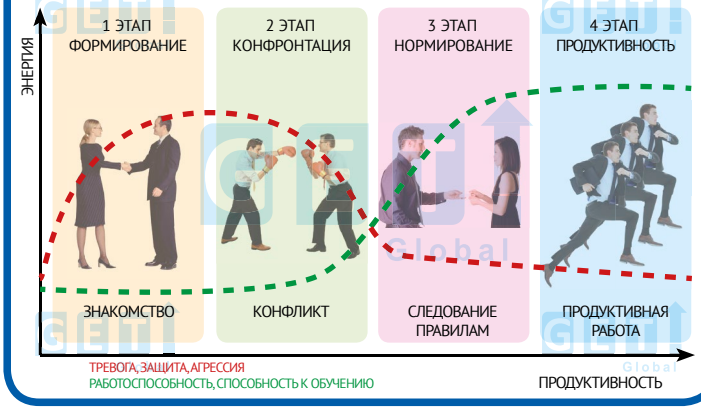
КАРТА КУРСА
ДИНАМИКА ТРЕНИНГА

ГРУППОВАЯ ДИНАМИКА (ГД)

ГД И КОНСТРУКТИВНОСТЬ



АКТИВНОСТИ ДЛЯ РАЗНЫХ СТАДИЙ ГД

ФОРМИРОВАНИЕ
- ЭНЕРДЖАЙЗЕРЫ, ЗНАКОМСТВО, РАСКРЫТИЕ, ОЖИДАНИЯ
- ЦЕЛИ, ПРАВИЛА

КОНФРОНТАЦИЯ
- «ПАРКОВКА» ВОПРОСОВ
- РАБОТА СО СЛОЖНЫМИ ВОПРОСАМИ И ВОЗРАЖЕНИЯМИ
- ПРИЗНАНИЕ, КОМПЛИМЕНТЫ
- ПРОЯСНЕНИЕ ОТНОШЕНИЙ И МЕДИАЦИЯ

НОРМИРОВАНИЕ
- НОВЫЕ ПРАВИЛА И НОРМЫ
- ЗАКРЕПЛЕНИЕ НУЖНОГО ПОВЕДЕНИЯ
- СОЦИОМЕТРИЯ, БАРОМЕТРЫ
- КОМПЛЕКСНЫЕ ЗАДАЧИ

ПРОДУКТИВНОСТЬ
- СЛОЖНЫЕ АМБИЦИОЗНЫЕ ЗАДАЧИ
- РАСШИРЕНИЕ ГРАНИЦ ЭФФЕКТИВНОСТИ
- ЗАКРЕПЛЕНИЕ И СИСТЕМАТИЗАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ

ЭТАПЫ КРЕАТИВНОГО ПРОЦЕССА

ПОДГОТОВКА
ПОСТАНОВКА ВОПРОСА, ПОИСК РЕШЕНИЯ

ТУПИК
НЕВОЗМОЖНОСТЬ НАЙТИ РЕШЕНИЕ

СОЗРЕВАНИЕ
СКРЫТАЯ ПЕРЕРАБОТКА ИНФОРМАЦИИ

ЭВРИКА
ОЗАРЕНИЕ

РАЗРАБОТКА ИДЕИ
ОЦЕНКА, ОТБОР ИДЕЙ, ПРОРАБОТКА ДЕТАЛЕЙ

УПРАВЛЕНИЕ ДИНАМИКОЙ АУДИТОРИИ

НАБЛЮДАЙТЕ
- ЗАМЕЧАЙТЕ, ЧТО ПРОИСХОДИТ С АУДИТОРИЕЙ: УРОВЕНЬ ИНТЕРЕСА, КОМФОРТА, ЭМОЦИЙ

РЕАГИРУЙТЕ
- СДЕЛАЙТЕ ТАК, ЧТОБЫ УЧАСТНИКАМ БЫЛО ИНТЕРЕСНЕЕ, УДОБНЕЕ, СПОКОЙНЕЕ

МЕНЯЙТЕ
- БУДЬТЕ ГОТОВЫ ИЗМЕНИТЬ ХОД ВЫСТУПЛЕНИЯ. ПОДГОТОВЬТЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ИНТЕРЕСНЫЙ МАТЕРИАЛ, АРГУМЕНТЫ, ОТВЕТЫ НА СЛОЖНЫЕ ВОПРОСЫ

УПРАВЛЯЙТЕ
- УПРАВЛЯЙТЕ ДИСТАНЦИЕЙ, ЗВУЧАНИЕМ ГОЛОСА, РЕАКЦИЕЙ ЛЮДЕЙ

ТРЕНЕР И ГРУППОВАЯ ДИНАМИКА

УВЕРЕННОСТЬ
УСТАНОВКИ ТРЕНЕРА, ЕГО СПОКОЙСТВИЕ И УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ В ЛЮБЫХ СИТУАЦИЯХ И ПРИ ЛЮБОЙ СИЛЕ УЧАСТНИКОВ

НЕВЕРБАЛИКА
ОТКРЫТОЕ И УВЕРЕННОЕ НЕВЕРБАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

ЭНЕРГИЯ
УМЕНИЕ ТРЕНЕРА УПРАВЛЯТЬ АУДИТОРИЕЙ НА ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ УРОВНЕ

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ
ЕГО ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ПО ОТНОШЕНИЮ К ГРУППЕ, ОТНОШЕНИЕ К УЧАСТНИКАМ НА РАВНЫХ

ВЛИЯНИЕ НА ДИНАМИКУ ГРУППЫ

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ВНИМАНИЯ АУДИТОРИИ ⇨ **ВЛИЯНИЕ НА ДИНАМИКУ ГРУППЫ** ⇦ ПЕРЕХВАТ ИНИЦИАТИВЫ

ПРОСТРАНСТВО: ПОСТОЯННЫЕ ФАКТОРЫ

АУДИТОРИЯ
- РАЗМЕР, ФОРМА

СВЕТ
- ТИП ОСВЕЩЕНИЯ
- ЯРКОСТЬ

ЗВУК
- АКУСТИКА ПОМЕЩЕНИЯ
- УРОВЕНЬ ОКРУЖАЮЩЕГО ШУМА

ОКРУЖАЮЩАЯ СРЕДА
- ТЕМПЕРАТУРА
- УРОВЕНЬ КИСЛОРОДА
- ОТВЛЕКАЮЩИЕ ФАКТОРЫ

Опорный конспект для закрепления материала после прохождения обучения. © GET Global. Все права защищены. Копирование запрещено.

ПРОСТРАНСТВО: ПЕРЕМЕННЫЕ ФАКТОРЫ

ПЕРЕМЕЩЕНИЯ ТРЕНЕРА
- ПЕРЕМЕЩЕНИЕ ПО АУДИТОРИИ
- ПРИБЛИЖЕНИЕ К УЧАСТНИКАМ И УДАЛЕНИЕ

НЕВЕРБАЛИКА
- ОСОЗНАННОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕВЕРБАЛИКИ

РАССАДКА
- ИЗНАЧАЛЬНАЯ РАССАДКА
- ИЗМЕНЕНИЕ РАССАДКИ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ

ПЕРЕМЕЩЕНИЯ УЧАСТНИКОВ
- ФОРМИРОВАНИЕ ГРУПП, ФОРМАТЫ ЗАДАНИЙ

ТИПЫ РАССАДКИ

ТЕАТР
- СТУЛЬЯ РАССТАВЛЕНЫ В РЯДЫ
- «+»: МОЖНО РАЗМЕСТИТЬ МНОГО УЧАСТНИКОВ
- «-»: СЛОЖНЕЕ ОБЩАТЬСЯ

КРУГЛЫЙ СТОЛ
- УЧАСТНИКИ СИДЯТ ЗА СТОЛАМИ ЛИЦОМ ДРУГ К ДРУГУ
- ДЛЯ НЕБОЛЬШОЙ ГРУППЫ

АМФИТЕАТР ИЛИ КРУГ
- УЧАСТНИКИ СИДЯТ НА СТУЛЬЯХ БЕЗ СТОЛОВ В КРУГУ ИЛИ ПОЛУКРУГОМ
- «+»: УДОБНО ДЛЯ АКТИВНОСТЕЙ
- «-»: НЕТ СТОЛОВ ДЛЯ ЗАПИСЕЙ

КЛАСС ИЛИ КАБАРЕ
- УЧАСТНИКИ СИДЯТ ЗА СТОЛАМИ
- РАССАДКА «КАБАРЕ»: КОГДА УЧАСТНИКИ СИДЯТ ЗА СТОЛАМИ ЛИЦОМ ДРУГ К ДРУГУ
- «+»: УДОБНО ПИСАТЬ И РАБОТАТЬ НА КОМПЬЮТЕРАХ
- «-»: МЕНЕЕ УДОБНО ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ АКТИВНОСТЕЙ

НЕКОНСТРУКТИВНАЯ ДИНАМИКА

ВЫСОКАЯ ПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ («ХОХМЯТ»)
СЛИШКОМ ВЫСОКАЯ НЕГАТИВНО ОКРАШЕННАЯ ГД
УЧАСТНИКИ ШУМЯТ, БУРНО ОБЩАЮТСЯ,
НЕ СКОНЦЕНТРИРОВАНЫ НА ОБУЧЕНИИ

ВЫСОКАЯ ОТРИЦАТЕЛЬНАЯ («ХАМЯТ»)
СЛИШКОМ ВЫСОКАЯ НЕГАТИВНО ОКРАШЕННАЯ ГД
СПОРЯТ ДРУГ С ДРУГОМ, С ТРЕНЕРОМ,
СОПРОТИВЛЯЮТСЯ, В НЕГАТИВЕ

НИЗКАЯ («СПЯТ»)
СЛИШКОМ НИЗКАЯ ГД, НЕКОНСТРУКТИВНАЯ
ПРИЧИНЫ: УЧАСТНИКИ НЕ МОТИВИРОВАНЫ НА ОБУЧЕНИЕ,
ОНИ НЕ ВИДЯТ АКТУАЛЬНОСТИ И ПОЛЬЗЫ, ОБУЧЕНИЕ ИМ
НЕ ИНТЕРЕСНО, ИМ СКУЧНО, МАНЕРА ПОДАЧИ СКУЧНАЯ

ТРИКСТЕРЫ (УЧАСТНИКИ, ТРЕБУЮЩИЕ ОСОБОГО ВНИМАНИЯ)

		ЧТО ДЕЛАТЬ:
ШУМЯТ	• ШУТНИКИ • БОЛТУНЫ • ПОЗИТИВНО-ВЕСЕЛЫЕ	ХВАЛИТЬ БЛАГОДАРИТЬ ЗА ВКЛАД ВОВЛЕКАТЬ, КОГДА ПАДАЕТ ЭНЕРГИЯ В ГРУППЕ С ЮМОРОМ ПРИЗЫВАТЬ К ДИСЦИПЛИНЕ ОСТАНАВЛИВАТЬ И ПРОСИТЬ ВЫСКАЗАТЬСЯ ДРУГИХ
МОЛЧАТ	• ЗАСТЕНЧИВЫЕ • МОЛЧАЛИВЫЕ • ПАССИВНЫЕ • НЕЗАИНТЕРЕСОВАННЫЕ	ХВАЛИТЬ ВОВЛЕКАТЬ ЗАДАВАТЬ ВОПРОСЫ НАЗЫВАТЬ ПО ИМЕНИ ДАВАТЬ АКТИВНЫЕ РОЛИ
СПОРЯТ	• ИНТЕЛЛЕКТУАЛЫ • СПОРЩИКИ • «ПОЧЕМУЧКИ	ХВАЛИТЬ ОБРАЩАТЬСЯ К ОПЫТУ НАПРАВЛЯТЬ НА ДРУГИХ УЧАСТНИКОВ МЯГКО ПРИЗЫВАТЬ К ДИСЦИПЛИНЕ

МАНИПУЛЯЦИЯ

СКРЫТОЕ
- СКРЫТОЕ ПРЕДНАМЕРЕННОЕ ВЛИЯНИЕ НА ЧЕЛОВЕКА

ВОЗДЕЙСТВИЕ
- ПОСРЕДСТВОМ НЕПРЯМОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЕГО РЕШЕНИЯ И ЕГО ПОВЕДЕНИЕ

НА ЧУВСТВА
- ЧЕРЕЗ СИЛЬНЫЕ НЕОСОЗНАВАЕМЫЕ ИЛИ СЛАБО ОСОЗНАВАЕМЫЕ ЧУВСТВА

КОНТРМАНИПУЛЯЦИЯ

ЮМОР
- ПЕРЕВОД МАНИПУЛЯЦИИ В ШУТКУ

ОТПОР
- ОБРАЩЕНИЕ К АВТОРИТЕТАМ, ПРАВИЛАМ, РЕГЛАМЕНТАМ
- УВЕРЕННОЕ ПРОТИВОСТОЯНИЕ

ПОДДЕРЖКА
- КОМПЛИМЕНТЫ
- ОБРАЩЕНИЕ К ОПЫТУ УЧАСТНИКОВ
- ПРИЗНАНИЕ ОПЫТА\ЗАСЛУГ

ЛОГИКА
- УТОЧНЯЮЩИЕ ВОПРОСЫ, ПЕРЕВОДЯЩИЕ МАНИПУЛЯЦИЮ В ОБЛАСТЬ ЛОГИЧЕСКОГО ОБСУЖДЕНИЯ
- ПРОЯСНЕНИЕ ОТНОШЕНИЙ

ВНЕШНИЕ ПРИЗНАКИ МАНИПУЛЯЦИИ

НЕСООТВЕТСТВИЕ
- НЕВЕРБАЛЬНЫЕ И ВЕРБАЛЬНЫЕ СИГНАЛЫ НЕ СОВПАДАЮТ

ОТСУТСТВИЕ ЛОГИКИ
- УВЯЗЫВАНИЕ ЛОГИЧЕСКИ НЕ СВЯЗАННЫХ МЕЖДУ СОБОЙ ПРИЧИННО-СЛЕДСТВЕННОЙ СВЯЗЬЮ ФАКТОВ

РОЛЕВАЯ ПОЗИЦИЯ И РИТУАЛЫ
- «У НАС ТАК ПРИНЯТО»
- «ДАЙТЕ НАМ.., ТК У ВАС ЕСТЬ ПОЛНОМОЧИЯ»

ДЕТАЛИ
- СМЕЩЕНИЕ АКЦЕНТОВ НА ВТОРОСТЕПЕННЫЕ ДЕТАЛИ

ВНУТРЕННИЕ ПРИЗНАКИ МАНИПУЛЯЦИИ

ПРОТИВОРЕЧИВЫЕ ЭМОЦИИ
- НАПРИМЕР, СОЧЕТАНИЕ ГОРДОСТИ ЗА ВАЖНУЮ РАБОТУ И ОБИДЫ ЗА ТО, ЧТО ВЫ ЕЕ БУДЕТЕ ДЕЛАТЬ В НЕРАБОЧЕЕ ВРЕМЯ

СТРАННЫЕ ЭМОЦИИ
- РЕЗКИЙ ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ВСПЛЕСК БЕЗ НАЛИЧИЯ НА ТО РАЦИОНАЛЬНЫХ ПРИЧИН

ПОВТОРЯЕМОСТЬ ЭМОЦИЙ
- СИСТЕМАТИЧЕСКОЕ ВОЗНИКНОВЕНИЕ ОДНИХ И ТЕХ ЖЕ ЧУВСТВ ПРИ ВСТРЕЧЕ С ОПРЕДЕЛЕННЫМ ЧЕЛОВЕКОМ

РАБОТА НА ЦЕЛИ ДРУГИХ
- ВЫ ДЕЙСТВУЕТЕ В УЩЕРБ СОБСТВЕННЫМ ЦЕЛЯМ, ЧТОБЫ СОХРАНИТЬ ОТНОШЕНИЯ

Международная тренингово-консалтинговая компания GET Global:

getglobal.ru

Тренинги: 65 программ
Модернизация и фасилитация
Международные проекты
Бизнес-игры

Обучение и консалтинг:
стратегический,
HR, T&D, маркетинговый
производственный

Коучинг
Обучение тренеров,
консультантов, школа HRD
Клуб HR Среда