

---

# «М'які» навички тренера

## *Частина I*

## М'які навички тренера

- |       |  |
|-------|--|
| Цілі: | <ul style="list-style-type: none"><li>• усвідомити суть понять «лідерство», «організованість», «комунікативність» та «емпатія»;</li><li>• навчитися розвивати навички лідерства, організованості та самодисципліни, оцінити власні організованість, комунікативні навички та рівень емпатичних здібностей</li><li>• визнати необхідність опанування тренером м'якими навичками</li></ul> |
|-------|--|

## ***Структура заняття***

Вправа. Асоціативний куш «Лідерство»

Вправа. Лідерські якості

Вправа. Незакінчені речення

Вправа. Складники організованості

Вправа. Оцінювання організованості

Вправа. Правила організованості та самодисципліни

Вправа. Оцінювання комунікативних навичок

Вправа. Діагностування рівня емпатичних здібностей

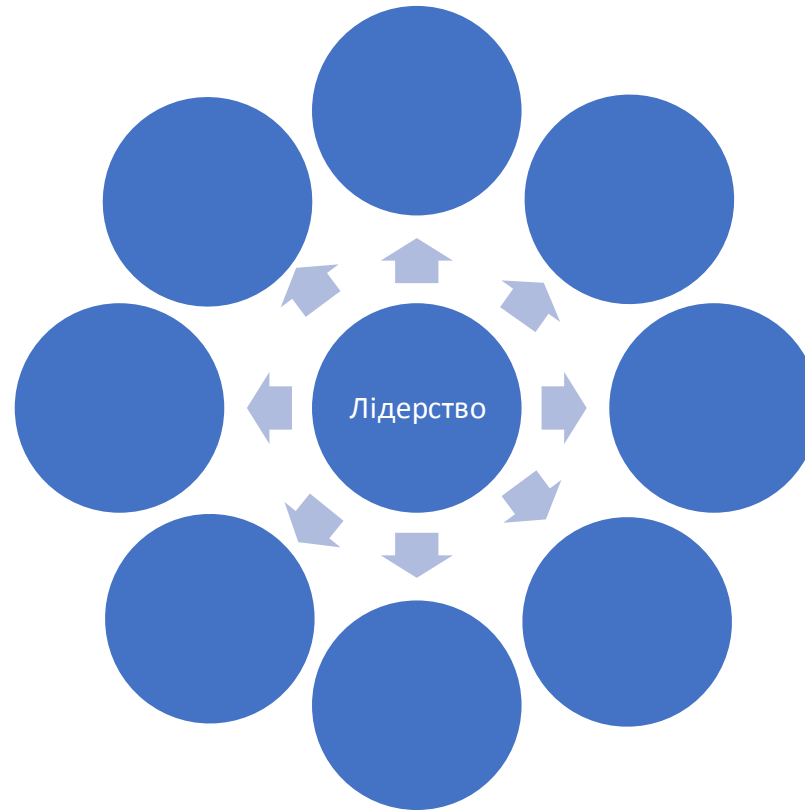
Вправа. «Кошик ідей»

# Лідерство



## Вправа. Асоціативний куц «Лідерство»

*Завдання:* до ключового слова «Лідерство» наведіть асоціації, що спадають Вам на думку.



*Обговорення*

# Лідерство

- Лідер вірить в те, що робить і говорить.
  - Він упевнений, що може змінити світ і вміє транслювати свою віру так, щоб нею переймалися інші члени команди.
  - Це величезна робота над собою і незвичайні психологічні та інтелектуальні ресурси.
- 
- Є лідери формальні і неформальні.
  - Перші частіше займають відповідну посаду (староста, начальник).
  - Неформальним лідер стає завдяки своїм здібностям і авторитету.
  - У колективі формальний і неформальний лідер не обов'язково одна людина.

## Вправа. Лідерські якості

**Завдання.** Із запропонованих десяти ознак лідера знайдіть свої.

1. *Відкритий*: ти не упереджений і вмієш слухати чужу думку.
2. *Порадник*: оточуючі часто просять поради і твоя точка зору цінна для них.
3. *Відповідальний*: вмієш тримати слово, тому люди довіряють тобі.
4. *Порядний*: друзі легко розповідають тобі свої секрети, без побоювань, що ти їх розкажеш іншим.
5. *Працьовитий*: показуєш своїм прикладом, що працювати потрібно не покладаючи рук.
6. *Цілеспрямований*: віддаєш перевагу діям, а не обіцянкам.
7. *Оптиміст*: вмієш вселяти в інших впевненість, мотивувати до дії.
8. *Поважний*: приймаєш людей такими, якими вони є. Вмієш знаходити в інших хороші сторони і цінувати їх.
9. *Дбайливий*: турбуєшся не тільки про своє благополуччя, але і допомагаєш досягти успіху іншим.
10. *Ентузіаст*: ведеш себе впевнено і пропонуєш рішення проблеми першим.

Якщо хоча б вісім пунктів про Вас, то Ви можете вважати себе природженим лідером.

Якщо менше, не переймайтеся.

Лідерські якості можна розвинути.

### ***Питання для обговорення***

- *Які із запропонованих ознак лідера для Вас найскладніші?*
- *Які найпростіші?*



# *Як же розвивати лідерські якості?*

- Бути проактивним
- Брати на себе відповідальність
- Слухати і приймати критику
- Не боятися нового
- Думати про інших



## **Вправа. Незакінчені речення**

*Завдання:* закінчить ці речення.

- «Лідер – це ... »
- «Є лідери ... »
- «До лідерських якостей доцільно віднести: ... »
- «Для розвитку лідерських якостей необхідно: ... »

*Обговорення*

# Організованість



## ***Питання для обговорення:***

- «Що Ви розумієте під поняттям «організованість»?»
- «Які складники, на Вашу думку, має організованість?»
- «Що потрібно людині для того, щоб бути організованим?»
- «Як, на Вашу думку, можна розвивати організованість?»

## Організованість (за Е. Зеєром)

- Поєднує в собі такі властивості тренера, як схильність до організаторської діяльності, здатність відображати психологічний настрій навчальної групи, установка на досягнення успіху, особлива чуйність до міжособистісних відношень, уміння проєктувати і створювати відповідні педагогічні ситуації, швидка адаптація до їхніх змін, практична спрямованість розуму, критичність, відповідальність.
- Розглядають як: базову якість особистості; умову формування здатностей; вольову якість; властивість, рису або звичку характеру.

## Вправа. Складники організованості

### ***Завдання***

- Наведіть, на Вашу думку, основні складники організованості тренера, що необхідні для управління тренінговою навчальною діяльністю слухачів.

Основні складники організованості тренера:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

*Обговорення*

# Вправа. Оцінювання організованості

## ***Завдання***

Для оцінювання власної організованості доцільно використати методику, в якій необхідно висловити або згоду (відповідь «так») або незгоду (відповідь «ні») із запропонованими твердженнями.

## *Питання для опитування*

1. З вечора я планую свої справи на майбутній день.
2. Я завжди радію успіхам інших людей.
3. Часто мені не вдається зробити те, що я запланував.
4. Вважаю, що готуватися до всіх уроків неможливо.
5. На моєму робочому столі зазвичай порядок.
6. Свої обіцянки я завжди виконую.
7. Як правило, я затягую відповідь на отриманий лист.
8. Повернувшись додому в брудному взутті, я відразу ж його чищу.
9. Іноді буває так, що я говорю про речі, на яких я не розуміюся.
10. Я не відкладаю на завтра те, що можу зробити сьогодні.

11. Зайняття громадською, домашньою роботою, спортом і т. ін. несприятливо позначається на моїй роботі.
12. Я не хвилююсь, якщо на наступний день виявляється багато важких уроків, так як підготовку до них я планую заздалегідь.
13. За будь-яких обставин я вважаю, що робота краще за розваги.
14. Часто я відправляюсь на роботу, не встигнувши поснідати.
15. Я можу спізнитися на роботу без вагомих причин.
16. Я можу підтримати розмову на будь-яку тему.
17. Якщо спостерігається черга невдач на роботі, у мене зникає бажання ходити туди.
18. Кожну річ я відразу кладу на місце.
19. Іноді я говорю вголос не те, що думаю.
20. Коли я запізнююсь на захід, що не є важливим для мене, я відчуваю дискомфорт.



21. Мій стиль – ретельно готувати навчальні та виховні плани тільки тоді, коли їх можуть перевірити.
22. До закладу освіти, в якому я працюю, я приходжу як мінімум хвилин за десять до початку моїх занять.
23. Я завжди виконую всі правила поведінки в громадських місцях.
24. Я роблю ранкову зарядку.
25. Якщо я ґрунтовно готуюся до важкого уроку, то інші залишаються непідготовленими.
26. Я завжди переходжу вулицю в призначеному місці.
27. Часом я поспішаю на роботу, не встигнувши застелити ліжко.
28. Громадські доручення я виконую без нагадувань.

### *Обробка результатів*

Поставте собі по одному балу, якщо Ви відповіли «так» на питання 2 6, 9, 13, 16, 23 і 26 і «ні» на питання 19.

Якщо набралось 4 бали і більше, то, на жаль, Ваші відповіді подальшої обробці не підлягають. Це перекручене враження про себе, подання себе краще, ніж ви є насправді.

Тепер підрахуйте бали за шкалою організованості. Поставте собі по 1 балу, якщо Ви відповіли «так» на питання 1, 5, 8, 10, 12, 18, 20, 22, 24, 28 і «ні» на питання 3, 4, 7, 11, 14, 15 , 17, 21, 25, 27. Отриману Вами суму балів розділіть на 2, і Ви отримаєте позначку за 10-бальною шкалою.

**Ви задоволені такою оцінкою?**

*Обговорення*

# **Вправа.** Правила організованості та самодисципліни

## **Завдання**

Наведені правила розставте у порядку важливості для себе (з 1 по 18)

- |   |   |
|---|---|
| A. Точно визначати власну мету.                             | J. Вчитися слухати.                                 |
| B. Скласти план досягнення мети.                            | K. Відмовитися від шаблону.                         |
| C. Зосереджуватися на головному.                            | L. Не упускати з виду дрібниці.                     |
| D. Придумувати собі стимули.                                | M. Приступати до справи відразу ж.                  |
| E. Встановлювати конкретні терміни часу.                    | N. Використовувати час повністю.                    |
| F. Навчитися рішучості.                                     | O. Міняти заняття.                                  |
| G. Навчіться говорити «ні», узгоджувати свої справи і цілі. | P. Починати раніше.                                 |
| H. Набути звичку користуватися записником.                  | Q. Щодня контролювати виконання запланованих справ. |
| I. Ліквідувати прикрі перешкоди.                            | R. Виховувати повагу до свого часу.                 |

## ***Завдання.*** Правила організованості та самодисципліни

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- ...
- 18.

*Обговорення*

# Про яку якість особистості йдеться?

Вона не говорить заради того, щоб просто говорити, а має конкретну мету: переконати партнера, знайти компроміс із незадоволеним клієнтом, підвищити довіру і так далі.

Така особистість точно знає, як вести діалог, щоб досягти результату.

Їй легко дається перехід з одного стилю розмови до іншого, вона впевнено тримається, має харизму, без проблем знаходить теми для спілкування.

З таким співрозмовником можуть спілкуватися люди будь-якого віку, стану, національності. З нею цікаво проблемному підлітку та похилого віку професору.

Розмова з такою людиною завжди корисна і цікава обом сторонам, тому що якісно відрізняється від порожньої балаканини балакуна.

Гнучкість характеру, стриманість, швидка адаптація до нових умов, ініціативність, лідерство – ось природні риси такої особистості.

Для неї будь-яка бесіда – це діалог, а не зачарований монолог. Їй завжди важливий зворотний зв'язок.

Сприймає спілкування як творчий процес, імпровізує.

Готова без підготовки виступити перед великою аудиторією, знаходить тон і стилістику мови відповідно до аудиторії.

Толерантна, космополітична, уникає радикальності.

Контролює увагу слухачів, створює зручні умови для бесіди.

# Комунікативність



# Комунікативність

Позитивна морально-етична якість особистості, що виражає схильність людини до спілкування, до встановлення контактів, зв'язків, стосунків.

**Комунікативність** – це сукупність істотних, відносно стійких властивостей особистості, що сприяють успішному прийому, розумінню, засвоєнню, використанню та передачі інформації, визначається не тільки набором механічно натренованих навичок, а й спрямуванням особистості.

**Комунікативність** педагога відображує те, наскільки точно і повно він може передати інформацію учням.

**Комунікабельність** - володіння технологією комунікативності.

**Комунікабельність** характеризує здатність індивіда заручитися підтримкою співрозмовника та справити на нього добре враження, та відчувати задоволення від процесу спілкування з іншими людьми.

**Комунікабельність** відповідає за те, наскільки добре педагог здатний учнів/студентів у цій інформації зацікавити. Вона передбачає високий рівень його комунікативних навичок, котрі залежать від розуміння ситуації; упевненості у собі; харизматичності, високого рівня емпатії; емоційного інтелекту та мовної культури.

**Комунікативність** поєднує такі компоненти: комунікабельність, соціальна спорідненість, альтруїстичні тенденції

**Соціальна спорідненість** – виявляється в бажанні знаходитися серед інших людей, відображує професійно-педагогічну спрямованість особистості педагогічних працівників, їхнє прагнення взаємодіяти з учнями/студентами.

**Альтруїстичні тенденції** характеризують через комунікативні та альтруїстичні емоції. Серед комунікативних емоцій виокремлюють: бажання обмінюватися думками, повагу до учасників спілкування. Альтруїстичні емоції пов'язують з бажанням нести радість людям, з якими спілкуються, із співпереживанням радості іншого.

**Комунікативність** розуміється, як набута навичка, яку педагог вдосконалює протягом всього життя. Велике значення має його реальний практичний досвід, загальна ерудиція, емпатія, здатність адаптуватися до мінливих умов довкілля та адекватно й об'єктивно сприймати навколишній світ і людей. .



## Вправа. Оцінювання комунікативних навичок

### *Інструкція*

Цей опитувальник дає можливість оцінити комунікативні навички та вміння людини вести діалог або переговори. Дайте, будь ласка, сторонню оцінку ваших комунікативних навичок.

Якщо Ви володієте даними навиком або умінням, необхідно відзначити цифру 7, якщо це не зовсім так, – 6 і так до цифри 1, яка означає, що даний аспект в спілкуванні повністю відсутній.



Судження	1	2	3	4	5	6	7
1. Я завжди планую результат (мету) майбутньої розмови з людиною, етапи та способи його досягнення							
2. Я завжди підбираю для розмови з людиною факти, докази і аргументи, що відповідають особливостям його особистості і професії							
3. Я завжди намагаюсь розговорити, розкріпачити людину, створити у нього конструктивний, позитивний настрій на майбутню розмову							
4. Я вмію за мімікою, інтонацією, положенню тіла людини визначити його бажання продовжувати розпочату розмову							
5. Якщо мій співрозмовник знаходиться в збудженому або пригніченому стані, я завжди можу допомогти йому справитися з ним, щоб цей стан не заважав розмові							
6. Якщо я сам перебуваю у стані зайвого емоційного напруження, то вмію знизити його, не перериваючи розмови зі співрозмовником							
7. Я завжди можу з'ясувати щире ставлення людини до теми або проблеми, що мене цікавить							
8. Мені завжди зрозуміло, які саме аргументи і факти можуть переконати співбесідника прийняти потрібне рішення							
9. Я вмію говорити так, щоб людина сприймала мої слова і думки без внутрішнього опору і спотворення							
10. Я зможу отримати принципову згоду людини по цікавить мене							
11. Я завжди після закінчення діалогу говорю співрозмовнику про враження від розмови і його результати							
12. Я завжди говорю своєму співбесіднику, що мені подобається, як він веде діалог							
13. Якщо якісь аспекти поведінки співрозмовника мене сильно відволікають від мети розмови або заважають мені зосередитися, я можу скорегувати його поведінку, не викликаючи при цьому у співрозмовника агресії							
14. Я вмію керувати ходом діалогу і закінчити його в потрібний момент							

## ***Обробка результатів***

Результати анкетування обробляються з використанням нижче наведених шкал, всередині яких визначається середнє значення (з двох питань) по кожній шкалою окремо. У підсумку підраховується сума середніх набраних балів за всіма шкалами:

- якщо сума менше або близько 30 балів, то слід звернути увагу на підвищення комунікативної компетентності;
- від 30 до 60 балів – слід звернути особливу увагу на деякі незадовільні аспекти спілкування, так як вони можуть істотно впливати на ефективність управлінської діяльності;
- понад 60 балів – демонструє впевнене володіння комунікативним мінімумом.

## ***Шкали для обробки анкети по комунікативному мінімуму***

Підготовча фаза - 1; 2

Контактна фаза - 3; 4

Фаза емоційного контакту - 5; 6

Фаза розуміння - 7; 8

Фаза переконання - 9; 10

Фаза завершення - 11; 12

Управління розмовою - 13; 14

***Обговорення***

**Про яку якість особистості йдеться?**



# Емпатія

- Якість особистості, її здатність емоційно відкликатися на переживання, почуття і психічні стани інших людей.
- Передбачає суб'єктивне сприйняття іншої людини, уміння поставити себе на її місце, проникнення в її внутрішній світ, розуміння її переживань, думок, почуттів.
- Сприяє зближенню людей у спілкуванні, підсилює довіру між ними

# Вправа. Діагностування рівня емпатичних здібностей

**Завдання.** Оцініть рівень емпатичних здібностей за методикою В. Бойка.

## Інструкція до тесту

Дати відповідь на кожне питання «так», якщо воно чітко визначає Вашу поведінку і «ні», якщо Ваша поведінка не відповідає тому, про що йдеться в питанні.

## *Тестові питання*

1. У мене є звичка уважно вивчати обличчя і поведінку людей, щоб зрозуміти їх характер, нахили, здібності.
2. Якщо оточуючі виявляють ознаки нервозності, я зазвичай залишаюся спокійним (ою).
3. Я більше вірю доводам свого розуму, ніж інтуїції.
4. Я вважаю цілком доречним для себе цікавитися домашніми проблемами колег по роботі.
5. Я можу легко увійти в довіру до людини, якщо буде потрібно.

6. Зазвичай я з першої ж зустрічі вгадую «споріднену душу» в новій людині.
7. Зазвичай я з цікавості заводжу розмову про життя, роботу, політику з випадковими супутниками в поїзді, літаку.
8. Я втрачаю душевну рівновагу, якщо оточуючі чимось пригнічені.
9. Моя інтуїція – більш надійний засіб розуміння оточуючих, ніж знання або досвід.
10. Виявляти цікавість до внутрішнього світу іншої особистості – нетактовно.
11. Часто своїми словами я ображаю близьких мені людей, не помічаючи того.
12. Я легко можу уявити себе будь-якою твариною, відчути її поведки і стан.
13. Я рідко говорю про причини вчинків людей, які мають до мене безпосереднє відношення.
14. Я рідко приймаю близько до серця проблеми своїх друзів.
15. Зазвичай за кілька днів я відчуваю: щось має статися з близькою мені людиною, і очікування виправдовуються.
16. Зазвичай у спілкуванні з діловими партнерами я намагаюся уникати розмов про особисте.
17. Іноді близькі дорікають мене в черствості, неувважності до них.
18. Мені легко вдається копіювати інтонацію, міміку людей, наслідуючи їм.
19. Мій цікавий погляд часто бентежить нових партнерів.
20. Чужий сміх зазвичай заражає мене.

21. Часто, діючи навмання, я тим не менш знаходжу правильний підхід до людини.
22. Плакати від щастя нерозумно.
23. Я здатний (а) повністю злитися з коханою людиною, так би мовити розчинившись у ній.
24. Мені рідко зустрічалися люди, яких я розумів би без зайвих слів.
25. Я мимоволі або з цікавості часто підслуховую розмови сторонніх людей.
26. Я можу залишатися спокійним (ою), навіть якщо всі навколо мене хвилюються.
27. Мені простіше підсвідомо відчувати сутність людини, ніж зрозуміти його (її), «розклавши по поличках».
28. Я спокійно ставлюся до дрібних неприємностей, які трапляються у кого-небудь з членів сім'ї.
29. Мені було б важко задушевно, довірливо розмовляти з настороженою, замкнутою людиною.
30. У мене творча натура – поетична, художня, артистична.
31. Я без особливої цікавості вислуховую сповіді нових знайомих.
32. Я засмучуюсь, коли бачу людину, що ридає.
33. Моє мислення більш характеризується конкретністю, строгістю, послідовністю, ніж інтуїцією.
34. Коли друзі починають говорити про свої неприємності, я вважаю за краще перевести розмову на іншу тему.
35. Якщо я бачу, що в когось з близьких погано на душі, то зазвичай утримуюся від розпитувань.
36. Мені важко зрозуміти, чому дрібниці можуть так сильно засмучувати людей.



### *Ключ до тесту*

Необхідно порахувати число правильних відповідей (що відповідають «ключу») по кожній шкалі. Потім визначається сумарна оцінка:

- Раціональний канал емпатії: +1, +7, -13, +19, +25, -31;
- Емоційний канал емпатії: -2, +8, -14, +20, -26, +32;
- Інтуїтивний канал емпатії: -3, +9, +15, +21, +27, -33;
- Установки, що сприяють емпатії: +4, -10, -16, -22, -28, -34;
- Проникаюча здатність в емпатії: +5, -11, -17, -23, -29, -35;
- Ідентифікація в емпатії: +6, +12, +18, -24, +30, -36.

### *Інтерпретація результатів тесту*

Аналізуються показники окремих шкал і загальна сумарна оцінка рівня емпатії. Оцінки по кожній шкалі можуть варіюватися від 0 до 6 балів. Вони вказують на значимість конкретного параметра в структурі емпатії.

*Раціональний канал* емпатії характеризує спрямованість уваги, сприйняття і мислення людини, в якій вимірюють емпатичні здібності, на сутність будь-якої іншої людини – на її стан, проблеми, поведінку. Це спонтанний інтерес до іншого, що відкриває шлюзи емоційного й інтуїтивного відображення партнера. У раціональному компоненті емпатії не слід шукати логіку чи мотивацію інтересу до іншого. Партнер привертає увагу своїм існуванням, що дає можливість респонденту неупереджено виявляти його сутність.

*Емоційний канал* емпатії. Фіксується здатність респондента входити в емоційний резонанс з оточуючими – співпереживати з ними та співчувати їм. Емоційна чуйність у даному випадку стає засобом «входження» в енергетичне поле партнера. Зрозуміти його внутрішній світ, прогнозувати поведінку і ефективно впливати можливо тільки в тому випадку, якщо сталося енергетичне налаштування на партнера. Співучасть і співпереживання виконують роль подвійного зв'язку (прямого та зворотного) між партнерами.

*Інтуїтивний канал емпатії.* Бальна оцінка свідчить про здатність респондента бачити поведінку партнерів, діяти в умовах дефіциту вихідної інформації про них, спираючись на досвід, що зберігається в підсвідомості. На рівні інтуїції замикаються і узагальнюються різні відомості про партнерів. Інтуїція, мабуть, менш залежить від оціночних стереотипів, ніж осмислене сприйняття партнерів.

Установки, що сприяють або перешкоджають емпатії, відповідно, полегшують або ускладнюють дію всіх емпатичних каналів. Ефективність емпатії, ймовірно, знижується, якщо людина намагається уникати особистих контактів, вважає недоречним виявляти цікавість до іншої особистості, переконав себе спокійно ставитися до переживань і проблем оточуючих. Подібна поведінка людини різко обмежує діапазон її емоційної чуйності і емпатичного сприйняття. Навпаки, різні канали емпатії діють активніше і надійніше, якщо немає перешкод з боку установок особистості.

*Проникаюча здатність* в емпатії розцінюється як важлива комунікативна властивість людини, що дає змогу створювати атмосферу відкритості, довірливості, задушевності. Кожен з нас своєю поведінкою і ставленням до партнерів сприяє інформаційно-енергетичного обміну або перешкоджає йому. Розслаблення партнера сприяє емпатії, а атмосфера напруженості, неприродності, підозрілості перешкоджає емпатичному розумінню.

*Ідентифікація* – ще одна неодмінна умова успішної емпатії. Це вміння зрозуміти іншого на основі співпереживання, постановки себе на місце партнера. Основою ідентифікації є легкість, рухливість і гнучкість емоцій, здатність до імітування. Шкальні оцінки виконують допоміжну роль в інтерпретації основного показника – рівня емпатії.

Сумарний показник теоретично може змінюватися в межах від 0 до 36 балів.

Можна вважати:

30 балів і вище – дуже високий рівень емпатії;

29-22 – середній;

21-15 – занижений;

менше 14 балів – дуже низький.

### ***Дайте відповіді на запитання***

Який загальний рівень емпатії Ви маєте?

Який канал емпатії найбільш розвинутий у Вас?

*Обговорення*

## **Вправа «Кошик ідей»**

Ключове запитання:

*«Що необхідно для розвитку емпатії?»*



***Обговорення, обмін думками, рефлексія***

***Завдання.*** Складіть синквейн до одного з понять: «лідерство», «організованість», «комунікативність» та «емпатія». За бажанням учасники можуть розповісти свій синквейн.



***Обговорення, підведення підсумків***



Бережіть себе!