

ЧТО ТАКОЕ ТРЕНИНГ?



Представьте себе ситуацию: человеку в течение трех месяцев не удастся устроиться на работу. И там отказ, и сюда — не берут. Сам безработный недоумевает, почему так происходит? Друзья жалеют, близкие переживают. А один знакомый советует — дескать, сходи на тренинг, там и понравится работодателю научат, и справиться с неуверенностью в себе — вдруг действительно поможет?

Поможет!

Психологи считают **тренинги** самой высокопродуктивной и эффективной формой обучения. В отличие от традиционной, такая форма обучения опирается не на передачу знаний в готовом виде, которые остается только запомнить, а подразумевает активное участие в групповом взаимодействии по решению ролевых задач. Участвуя в деловых играх, участники сами делают для себя открытия, т.е. добывают для себя знания, которые затем обсуждаются в групповых дискуссиях.

Почти у всех из нас (включая тех, кто никогда не был на тренинге) сложился устойчивый образ этого мероприятия: люди сидят в кругу, где каждый может рассказать о своей проблеме, а другие помогут с ней справиться. Но **помогут не советами, а смогут честно сказать, глядя в глаза, какое впечатление вы на них производите**. Ведь не зря говорят, что «со стороны виднее». Эти знания могут побудить к переосмыслению сложившихся представлений о себе и о других людях. Только получив информацию от других людей о том, каким они видят ваше поведение, вы сможете, наконец, осознать, что же было не так в вашем поведении. А значит, будет ясно как изменить, исправить неэффективное поведение.

Эффективность тренинга зависит от активности самого участника (активное участие в деловых играх, упражнениях, обсуждениях). Хоть и существует пословица «**Дурак учится на своих ошибках, а умный - на чужих**». Но на деле получается всё гораздо сложнее, и опыт другого человека зачастую оказывается совсем не подходящим и смысла на нём учиться нет. Учиться на своих ошибках получается гораздо эффективнее, а чтобы не было мучительно больно, то данное обучение проходит в специально заданных условиях тренинга. Где человек сталкивается не с реальной ситуацией, а лишь её моделью. А работать с моделью и проще, и понятнее, и безопаснее для психического и физического здоровья.

Цель тренинга может быть разной: тренинги продаж, повышения самооценки, уверенности в себе, бесконфликтного общения, самопрезентации, хорошего настроения...

Тренинги принято проводить сериями — по 2-4 дня. Часто на тренингах даются домашние задания

(повторять упражнения, выученные на занятии, что-либо придумать, подготовить, нарисовать и т.п.). Группы в тренинге, в основном, малые - 8-10 человек. В таком режиме легче усваиваются новые схемы и способы эффективного поведения.

- **Подготовиться к встрече с работодателем,**
- **обучиться навыкам самопрезентации,**
- **ощутить уверенность в себе,**
- **подготовиться к собеседованию с работодателем вы можете, участвуя в занятиях, проводимых психологом-профконсультантом Службы занятости.**