

СУПЕРВАЙЗЕР





Супервайзер – это сотрудник который исполняет функцию посредника между работающим персоналом и начальством. Супервайзер организует работу на местах, распределяет задания и контролирует результат, после чего отчитывается перед своим начальством за работу своих подчиненных.



Основные личностные требования:

1.Лидерские способности

2.Коммуникабельность

3.Стрессоустойчивость

4.Аналитический склад ума

5.Ответственность

6.Гибкость поведения

7.Находчивость

8.Самоконтроль

9.Требовательность

10.Наблюдательность

11.Способность работать в динамичном режиме



Методики:

- 1. Многофакторный личностный опросник Р. Кэттелла 16PF**
- 2. Тип темперамента (Айзенка)**
- 3. Тест-опросник «Коммуникативные и организаторские склонности (КОС-2)»**
- 4. Тест-опросник Т. Лири**
- 5. Методика оценки уровня притязаний Гербачевского**
- 6. Тест-опросник К. Томаса на поведение в конфликтной ситуации**
- 7. Методика диагностики типа поведенческой активности. Тест-опросник Л. И. Вассермана и Н. В. Гуменюка.**
- 8. Тест жизнестойкости. Методика С. Мадди, адаптация Д.А. Леонтьева.**
- 9. Методика способность самоуправления (тест ССУ) Н. М. Пейсахов.**
- 10. Тест коммуникативных умений Л. Михельсона**



Упражнения для тренинга:

1. «Восточный базар»

Цель упражнения: активизировать группу, выявить и проанализировать различные стратегии достижения цели в деловых коммуникациях.

Инструкция: каждый участник на 8 стикерах пишет свое имя, потом все листочки кидаются в коробку. Каждый по очереди подходит к коробке и вытягивает 8 листочков. В течении следующих 5 минут с помощью уговоров, обменов, споров и т.д участники должны вернуть себе все 8 листочков со своим именем. Кто сделает это первым-победитель.

Обсуждение: Вопрос к победителю: — Что вам позволило так быстро справиться с заданием?

Вопрос ко всем участникам: какую тактику использовали вы?

Какие выводы можно сделать перенеся на это на работу?



Упражнение «Витязь на распутье»

Цель: отрабатываются презентационные навыки, умение убеждать

Инструкция: Вся группа делится на команды по 3 чел. Кроме одного участника который будет играть роль Ильи Муромца. Тренер рассказывает свой вариант сказки , в которой Илья Муромец видит камень на котором написано: «налево пойдешь - коня потеряешь, направо пойдешь – голову потеряешь, прямо пойдешь – женатым будешь» Каждой команде нужно убедить пойти витязя именно в ее направлении. Командам дается 10 минут на подготовку , после чего один представитель от группы выступает перед витязем. Муромец решает куда он пойдет , и дает обратную связь что ему понравилось и что не понравилось в каждом выступлении.



Упражнение «Как мы похожи!»

Цель: установление контакта с собеседником

Инструкция: Тренер просит группу разбиться на пары. Каждая пара должна быстрее всего найти и записать по 10 характеристик общие для них обоих. Нельзя писать общечеловеческие сведения (2ноги). Можно указать например год рождения, должность, место работы, хобби. После того как 10 характеристик записаны каждый член группы выбирает другого и повторяет тоже самое.

Кто быстрее всего найдет 10 характеристик объединяющие с другими участниками - победитель

Обсуждение – есть люди которые быстро находят контакт с другими людьми. Ко всем – есть свой ключик



Упражнение «Дар убеждения»

Цель: Потренироваться в навыках убеждения. Тренировка понимания невербальных знаков

Инструкция: вызываются 2 участника. Каждому из участников ведущий дает спичечный коробок в одном из которых лежит цветная бумажка. Каждый из участников должен убедить остальных что цветная бумажка лежит именно у него

Обсуждение: проанализировать те случаи когда публика ошиблась – какие вербальные и невербальные компоненты заставили ее поверить в ложь.



Упражнение « Сумашедший башмачник»

Цель: развитие навыков аргументации

Инструкция: делите участников на команды, и выдаете каждой команде какой-нибудь совершенно бессмысленный предмет: одну перчатку и.т.д

Командам дается 3 минуты на то, чтобы обсудить «полезные» свойства данного товара, и выгоду от его приобретения. Затем по одному участнику из команды продают этот товар группе. После этого стоит обсудить сильные стороны предложения каждой из команд.

