



یخ شکنی آموزشی: تکنیکی برای شروع بهتر کلاس



مقدمه

در دقایق اولیه جلسات یک کلاس یا کارگاه آموزشی جو سنگینی بر محیط حاکم است که به احتمال زیاد هر سخنران یا شرکت‌کننده‌ای تاکنون آن را حس کرده است زمانی که چنین جوی وجود داشته باشد، مخاطبان احساس راحتی نمی‌کنند و در نتیجه نمی‌توانند صحبت‌های سخنران یا معلم را به خوبی درک کنند. در بسیاری از مواقع مدرس با وجود تسلط کافی بر مطالب و محتوا، با این مسئله مواجه می‌شود که چطور سخنرانی خود را شروع کند که مخاطبان با او همراه شوند و به عبارتی چطور سنگینی و یخ جمع را بشکنند؟

یکی از مهم‌ترین شرایطی که برای تسهیل یادگیری باید مدنظر داشته باشیم، ایجاد یک جو دوستانه، صمیمی و درعین حال مودبانه است. این امر کمک می‌نماید که ذهن شرکت‌کنندگان از محیط بیرونی قطع شود، حس بهتری از حضور در جلسه داشته باشند، تنش‌های قبلی کم شده و احساس آرامش به وجود آید.

در بسیاری از دوره‌های آموزشی، مدرسان در ابتدای کلاس با فضایی سرد، بی‌روح و تا حدی توأم با مقاومت روبرو می‌شوند. این هنر یک سخنران است که بتواند بر این شرایط فائق آید. یک فرد غیرحرفه‌ای در اولین اقدام خود درس یا سخنرانی خود را آغاز می‌کند، در صورتی که یک مدرس حرفه‌ای با ابزار آموزشی موثر، کاربردی و جذاب، فضای ابتدای کلاس را به شیوه‌ای مثبت کنترل کرده و ذهن فراگیران را برای دریافت نکات و محتوای یادگیری آماده می‌سازد. از آنجا که این تکنیک‌ها می‌تواند تا حد زیادی یخ جمع را بشکند و سنگینی حضور مخاطبان را به یک حضور پرشور تبدیل کند، به این تکنیک‌ها نام یخ‌شکن داده‌اند که برای تعامل با مخاطبان و شکستن یخ ایشان طراحی شده است.

منظور از شکستن یخ افراد، انجام بازی یا فعالیتی است که باعث می‌شود افراد شرکت‌کننده بیشتر با هم آشنا شوند، خجالت خود را در مواجهه با بسیاری از افرادی که تا به حال با هم غریبه بودند، کنار گذاشته و یا آماده کار تیمی شوند. زمانی که افراد با محیط اطراف خود راحت باشند با درک و پذیرش ایده‌های جدید آسان‌تر برخورد می‌کنند. برحسب این که سخنران چه شخصیتی دارد؟ مخاطبان وی چه کسانی هستند؟ محیط و جو کلاس چطور است؟ شرایط محیطی و ... چطور هستند؟ می‌توان از یک یا چند تکنیک استفاده کرد. البته باید به این نکته بسیار مهم توجه داشت که برای انجام این تکنیک‌ها، شناخت مخاطب نقشی اساسی ایفا می‌کند.

هدف اصلی یخ‌شکن‌ها این است که تا حد ممکن دانش‌آموزان با یکدیگر درباره جنبه‌های مختلف زندگی و گذشته خود صحبت کنند. این کار باعث تسهیل ارتباط شده و دانش‌آموزان را از شباهت‌ها و تفاوت‌های میان خود آگاه می‌سازد. هر کجا که مقدر باشد مدرس نیز باید در

یخ‌شکنی شرکت کند. چرا که لازم است دانش‌آموزان احساس راحتی داشته باشند و درباره وی نیز شناخت پیدا کنند (Kavanagh, Clark-Murphy & Wood, 2011). برخی از تکنیک‌های یخ‌شکنی به شرح ذیل می‌باشد:

۱- معرفی‌های استاندارد

یک نوع معرفی استاندارد وجود دارد که اغلب در بسیاری از رویدادها استفاده می‌شود. اگر نمی‌خواهید وقت زیادی را برای یخ‌شکنی از دست بدهید، این نوع معرفی، بهترین راه برای یخ‌شکنی است. مثلاً از دانشجویان بخواهید خودشان را معرفی کنند، دلیل انتخاب رشته خود را بیان کنند و ...

۲- لبخند^۱

شاید بتوان گفت بهترین یخ‌شکن "لبخند" است. یک لبخند واقعی، نه لبخندی که مصنوعی باشد. برایان تریسی^۲ (یکی از مشهورترین سخنرانان دنیا) به این نکته مهم اشاره می‌کند که لبخند و ارتباط چشمی برای یک سخنران می‌تواند معجزه کند. دلیل کارنگی^۳ نیز به عنوان سخنرانی سرشناس معتقد است که لبخند شاد و صادقانه قادر است نگرش مخاطب نسبت به شما را به کلی تغییر دهد و از خنثی به مثبت تبدیل کند.

۳- قصه یا داستان^۴

یکی از ساده‌ترین و موثرترین تکنیک‌ها برای شروع سخنرانی استفاده از داستان‌گویی است. داستان‌ها همیشه در خاطره‌ها می‌مانند. شما می‌توانید پیام و افکار خود را با داستانی ادغام کنید تا مخاطبین راحت‌تر مطالب را درک کنند. نکته بسیار مهم این است که این داستان باید دارای چند ویژگی باشد: خنده‌دار باشد (یا حداقل لبخندی بر لب مخاطب بنشانند)، مرتبط باشد، حس کلاس را خوب کند و البته درست تعریف شود.

گاهی ذکر خاطره‌ای کوتاه از دوران دانشجویی، سربازی، تحصیل در خارج از کشور، نگارش پایان‌نامه، ورزش و غیره، می‌تواند در تغییر نگرش فراگیران و افزایش ارتباط آنان با استاد، بسیار موثر بوده و تنش‌های ذهنی و ناخواسته اعضای کلاس را تا حد زیادی کاهش دهد. با توجه به شرایط موجود، می‌توان به فراگیران نیز اجازه داد تجارب و خاطرات خود را از دوران تحصیل، برای اعضای کلاس تعریف کنند (شموسی و همکاران، ۱۳۹۶).

^۱. smile

^۲. Brian Tracy

^۳. Dale Carnegie

^۴. story

۴- طنز و شوخی

یکی دیگر از روش‌های بسیار کاربردی در یخ‌شکنی، استفاده از طنز است. با یک شوخی خوب در مورد خودتان می‌توانید مخاطبین را بخندانید. برای شروع سخنرانی، نباید با مخاطبان خود شوخی نکنید. کمتر مخاطبی پیدا می‌شود که دوست داشته باشد در همان دقایق اولیه جلسه با وی شوخی بشود، به خصوص زمانی که جنبه انتقادی به خود گیرد. بنابراین بهترین کار آن است که شوخی درباره خودتان باشد. البته انتظار نداشته باشید مخاطبین، قهقهه بزنند. لبخند هم کافی است. باید مراقب بود که این شوخی از حد نگذرد و یا توهین به خودتان تلقی نشود. محتوای شوخی و طنز باید بر اساس شناخت دقیق از مخاطب صورت پذیرد.

۵- خبرهای جدید^۵

یکی از دلایل رشد روزافزون شبکه‌های مجازی این است که ما به شدت تمایل داریم که "به روز" باشیم. دوست داریم همیشه در هر موردی (حتی اگر در آن زمینه تخصص هم نداریم) اطلاعات تازه‌ای داشته باشیم. هنگامی که در محل سخنرانی قرار گرفتید، می‌توانید خبر یا رویداد تازه‌ای را بازگو کنید. مثلاً: "امروز یک مقاله جالب در خصوص خواندم". یا "امروز وقتی داشتم به اینجا می‌آمدم یک اتفاق جالب برام رخ داد" و غیره. این تکنیک، روشی مناسب برای درگیرساختن مخاطب است. این که خبر مربوط به شخص شماست یا اشخاص دیگر، چندان مهم نیست. آنچه بیشتر اهمیت دارد این است که خبر، جدید، جالب و یا کمی عجیب و غریب باشد.

۶- معرفی کناردستی‌ها

شما می‌توانید از مخاطبان بخواهید تا هر فرد خودش را معرفی کند. اما برای این که فضا کمی جذاب‌تر شود از همه بخواهید تا به مدت ۵ دقیقه با کنار دستی خود صحبت کنند (۵ دقیقه نفر اول و ۵ دقیقه نفر دوم). بعد از گذشت این ۱۰ دقیقه، معرفی افراد آغاز می‌شود. هر کسی، فرد کنار دستی خود را با ویژگی‌های شغلی و شخصی مهمی که دارد، معرفی کرده و نظرش را درباره او می‌گوید.

۷- دو صحیح و یک غلط

شرکت‌کننده‌ها بعد از معرفی خود، سه جمله در مورد خودشان می‌گویند که یکی از آنها به عمد نادرست است. سپس بقیه افراد باید حدس بزنند که کدام جمله نادرست بوده است.

⁵. new event

۸- چیزی که دیگران در مورد شما نمی‌دانند

تک‌تک شرکت‌کننده‌ها، واقعیتی از زندگی خودشان را بیان می‌کنند که دیگران از آن بی‌خبر هستند. مهم نیست این مطلب کوچک که دیگران از آن بی‌اطلاع می‌باشند، چیست؟ آنچه اهمیت دارد این است که در شرکت‌کننده‌ها این حس را ایجاد می‌کند که بدون توجه به سطح علمی، همه ما انسان‌هایی شبیه هم هستیم.

۹- تکمیل یک کار ساده

می‌توانید از مخاطبین بخواهید که "به کنار دستی‌شان دست بدهند"، "به همدیگر لب‌خند بزنند" و یا "شرکت‌کنندگان ردیف جلو به عقب نگاه کرده و به فرد پشت سر خود سلام کنند. سپس پشت سری‌ها همین کار را با ردیف بعدی تکرار کنند. دانشجویان ردیف آخر هم می‌توانند به کنار دستی خود سلام کنند".

۱۰- سوال‌های سرگرم‌کننده^۶

تکنیک یخ‌شکنی دیگری که بسیار مورد استقبال سخنرانان قرار می‌گیرد، استفاده از تکنیک سوال پرسیدن است. این روش، سخنرانی را تبدیل به گفتگو می‌کند و در نتیجه توجه مخاطبان را جلب می‌کند. سوال پرسیدن، باعث پل زدن بین شما و مخاطبان‌تان شده و این حس را در آنها ایجاد می‌کند که آنها قرار نیست تنها به عنوان یک شنونده رفتار کنند، بلکه باید در طول سخنرانی، با سخنران مشارکت داشته باشند. قبل از استفاده از این تکنیک چند نکته را در نظر بگیرید:

۱- سوالی را طرح نمایید که مطمئن هستید برای پاسخ دادن، اکثر افراد حاضر در کلاس یا سخنرانی، دست خود را بالا می‌برند.

۲- سوال مثبت باشد نه منفی. مثلاً: "چه کسی می‌خواهد زندگی متنوعی داشته باشد؟" سوالات منفی باعث ایجاد حالت ناخوشایند در مخاطبان می‌شود.

۳- با سوال، مخاطب را تحقیر نکنند. مثلاً سوال‌های تخصصی که موجب شود مخاطبان فکر کنند شما می‌خواهید اطلاعاتتان را به رخ آنها بکشید، از آنها نپرسید.

تعدادی سوال را آماده نموده و به صورت تصادفی از افراد حاضر در کارگاه یا کلاس بپرسید. این سوالات به باز شدن ذهن افراد و از بین رفتن فضای خشک کلاس کمک زیادی کرده و فضای جاری را تغییر می‌دهد. برای یک کارگاه آموزشی یا کلاس درس جذاب، سوال‌هایی همچون موارد ذیل مناسب می‌باشد:

^۶. fun questions

- اگر بتوانید سفر یک‌روزه به هر کجا داشته باشید، کجا را انتخاب می‌کنید؟
- اگر الان کنار ساحل نشسته بودید، دوست داشتید چه کسی کنارتان بنشیند؟
- اگر قرار باشد سال آینده فقط ۳ غذا بخورید، چه غذاهایی انتخاب می‌کنید؟
- اگر بتوانید با یک نفر در دنیا صحبت کنید، آن فرد کیست؟
- اگر ۱۰۰ میلیون تومان برنده شوید، با آن چه چیزی می‌خرید؟
- اگر ماشین زمان داشته باشید به کدام سال یا دوره تاریخی سفر می‌کنید؟
- اگر بتوانید به مدت یک روز نفر دیگری باشید، دوست دارید چه کسی باشید؟
- بهترین هدیه‌ای که تا حالا دریافت کردید، چه بوده است؟
- کتاب/فیلم مورد علاقه شما چیست؟
- بهترین خبری که امسال شنیدید، چه بوده است؟
- وقتی بچه بودید، دوست داشتید چکاره شوید؟
- کدام معلم‌تان تاثیر (مثبت یا منفی) بیشتری روی شما داشته است؟
- اگر محدودیت پول و زمان وجود نداشت، الان چه کار می‌کردید؟
- اگر بتوانید یک روز از زندگی‌تان را دوباره تجربه کنید، کدام روز خواهد بود؟
- اگر قرار باشه اسم خودتان را تغییر دهید، چه اسمی انتخاب می‌کنید؟
- اگر بتوانید الان غذای مورد علاقه‌تون رو بخورید، چه غذایی سفارش میدید؟
- اگر بتوانید ۵ نفر از گذشتگان رو به نهار دعوت کنید، چه کسانی هستند؟
- اگر قرار باشد ۳ نفر را با خودتون به فضا ببرید، چه کسانی خواهند بود؟
- اگر بتوانید هر ماشینی رو بخرید، چه ماشینی انتخاب می‌کنید؟
- اگر برای یک روز قدرت شگفت‌انگیز داشته و بتوانید هر کاری انجام دهید، چه کاری انجام می‌دهید؟
- اگر بتونید یک سوال از خدا بپرسید، چه سوالی می‌پرسید؟
- اگر خانه‌تون آتش بگیرد، ۳ وسیله‌ای که سعی می‌کنید نجات دهید، چیست؟
- اگر بتوانید به مدت یک روز نامرئی شوید، کجا رفته و چه کار می‌کنید؟
- اگر بتوانید برای امسال یک آرزو داشته باشید، اون آرزو چیست؟

منابع:

ربيعی، مهدي. ۱۳۹۹. یادگیری سریع مفاهيم کلیدی آموزش. تهران: ميعاد اندیشه
شموسی، نعمت‌اله. برادران یزدی، فاطمه. کوشان، محسن. شموسی، احمد. شموسی، اعظم. ۱۳۹۶.
مدیریت هوشمندانه کلاس. تهران: انتشارات تانسو.

Kavanagh, M. Clark-Murphy, M. Wood, L. (2011). The First Class: Using Icebreakers to Facilitate Transition in a Tertiary Environment. Asian Social Science. Vol. 7, No. 4; Pp: 84-92.