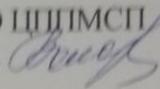
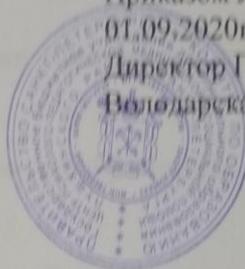


Государственное бюджетное учреждение дополнительного образования
Центр психолого-педагогической, медицинской и социальной помощи
Пушкинского района Санкт-Петербурга

ПРИНЯТА
Педагогическим советом
Протокол № 1 от 28.08.2020 г.

УТВЕРЖДЕНА
Приказом № 43-30/4 от
01.09.2020г.

Директор ГБУ ДО ЦППМСП
Володарская М.И. 



Дополнительная общеобразовательная
общеразвивающая программа
«Тренинг лидеров»

Возраст учащихся: 12 – 18 лет
Срок реализации: 12 часов

Разработчики:
педагоги-психологи
Алпатова И.В.,
Котовская И.Е.,
Котова С.А.

Оглавление

Раздел 1. Пояснительная записка:

- 1.1 Нормативно-правовые документы, на основе которых разработана программа**
- 1.2 Направленность программы, тип программы, степень творческого участия**
- 1.3 Актуальность, педагогическая целесообразность, новизна**
- 1.4 Цель и задачи программы**
- 1.5 Отличительные особенности данной программы**
- 1.6 Возраст детей, участвующих в реализации данной программы**
- 1.7 Сроки реализации программы**
- 1.8 Формы и режим занятий, используемые методы, технологии**
- 1.9 Ожидаемые результаты и способы определения результативности**
- 1.10 Формы подведения итогов реализации программы**

Раздел 2. Содержательный раздел:

- 2.1 Учебно - тематический план**

Раздел 3. Методическое обеспечение дополнительной общеобразовательной программы

Раздел 4. Список литературы, использованной при написании программы

Раздел 5. Приложение

1. Пояснительная записка:

1. 1. Нормативно-правовые документы, на основе которых разработана программа:

- Федеральный Закон «Об образовании в Российской Федерации» (№ 273-ФЗ от 29.12.2012)
- Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации № 1008 от 29.08.2013 “Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам»
- «Санитарно-эпидемиологические правила и нормативы СанПиН 2.4.4.3172-14» (утв. Главным государственным санитарным врачом РФ 4 июля 2014 г. N 41)
- Письмо Минобрнауки РФ от 11.12.2006 N 06-1844 "О Примерных требованиях к программам дополнительного образования детей"
- Указ Президента Российской Федерации от 01.12.2016 № 642 «О Стратегии национально-технологического развития Российской Федерации»
- Послание Президента Российской Федерации Федеральному собранию. 04.12.2014 г.
- Положение от 26.03.2020 №44 об электронном обучении и использовании дистанционных образовательных технологий при реализации дополнительных общеобразовательных программ в ГБУ ДО ЦППМСП Пушкинского района Санкт-Петербурга

Методологическую основу программы составляют работы о закономерностях и движущих силах психического развития Л.С. Выготского, С.Л.

Рубинштейна, мотивационной составляющей лидерства А. Маслоу, Т.

Митчелл, М. Эванса, концептуальные представления о лидерстве Р. Стогдилл,

а также работы О.В. Евтихова, Р.Л. Кричевского, И.В. Кудряшовой.

1.2. Направленность программы, тип программы, степень творческого участия.

Направленность программы: социально-педагогическая.

Тип программы: психологическая

Степень творческого участия: программа модифицированная

1.3. Актуальность, педагогическая целесообразность, новизна.

Педагогическая целесообразность.

Поводом для написания программы послужил запрос от администрации ЦДЮТТИТ на психологическую подготовку подростков к участию в олимпиадах НТИ и чемпионатам WorldSkills.

Основными целями и задачами олимпиад НТИ являются выявление и развитие творческих способностей у школьников, определение у них интереса к научно-исследовательской деятельности, расширение и углубление научных знаний, создание условий для поддержки одаренных детей.

Для успешного участия в олимпиаде важны не только глубокие предметные знания, но и психологическая готовность к участию в ней. Так как олимпиады, как правило, проводятся в несколько этапов, необходимо понимать, что отношение к участию в каждом этапе отличается. Если подросток достаточно легко и спокойно проходит первый этап, то каждый следующий дается ему с большим трудом и волнением. Эмоциональное напряжение, в частности стрессовое состояние, влияет на физическое и психическое состояние личности.

Воздействие стресса на организм может проявляться по-разному. Так, интеллектуальное проявление стресса обычно характеризуется ухудшением концентрации внимания и памяти. Стресс нередко проявляется в виде беспокойства, рассеянности, импульсивных и непродуманных решений. В этой связи очень важно научить старшеклассников навыкам управления своим эмоциональным состоянием, способам эмоциональной регуляции при подготовке или во время олимпиады

Актуальность

В условиях острой конкуренции и нарастания кризисных явлений в экономике подготовка людей, способных взять на себя роль лидера, стала одной из самых важных задач для государства.

Профессиональная подготовка специалистов для целей стратегического развития экономики инноваций России требует целенаправленного воспитания определенных показателей личности, обеспечивающих эффективность профессиональной деятельности технологических предпринимателей.

Какими знаниями, умениями и навыками нужно обладать, чтобы быть востребованным специалистом в новом мире? Эти навыки являются универсальными и важны для специалистов самых разных отраслей. Овладение ими позволяет работнику повысить эффективность профессиональной деятельности в своей отрасли, а также дает возможность переходить из одной отрасли в другую, сохраняя свою востребованность.

Обновление знаний, освоение и постоянное совершенствование своих навыков в XXI веке является незаменимым условием развития. Отличительной чертой современного общества является его принципиально иная степень информатизации. Информация, а значит, и знания, и умения сегодня устаревают с небывалой скоростью. Необходимо быть готовым к переменам и обладать навыками адаптации, обобщенно говоря, уметь учиться, уметь решать проблемы, быть компетентным для успешной деятельности в личной, профессиональной, общественной сферах. Вторая группа навыков позволяет человеку быть успешным независимо от специфики основной деятельности. Она включает умения убеждать других, презентовать себя и свои идеи, работать в команде, брать на себя ответственность, быть гибким и тому подобные. Фактически речь идет о коммуникативных и управленческих компетенциях. Тренинг - прекрасное средство психологического воздействия, направленное на развитие знаний, социальных установок, умений и опыта в области межличностного общения, устранения неэффективного психологического напряжения, формирование положительного образа Я и самооценки и как следствие развитие личности.

1. 4. Цель и задачи программы.

Цель программы:

психологическая подготовка детей и подростков к участию в олимпиадах, соревнованиях, конкурсах различных уровней.

Цель реализуется в решении следующих **задач**:

- развитие коммуникативных навыков (softskills), направленных на улучшение взаимодействия с другими людьми;
- формирование умения слушать, высказывать свою точку зрения, умение аргументировать и отстаивать свою позицию;
- развитие навыков самопрезентации, саморегуляции, стрессоустойчивости;
- овладение элементами таймменеджмента и целеполагания;
- формирование умения работать в команде.

Адресат: программа разработана для подростков 12-18 лет. Занятия проводятся 1 раз в неделю, длительность занятия 2 ак. час.

1. 5. Отличительные особенности данной программы от уже существующих программ.

- ✓ На занятиях создается и поддерживается благоприятная социально-психологическая среда, характеризующаяся психологической безопасностью и безусловным принятием каждого подростка.

- ✓ Занятия включают в себя подвижные и ролевые игры, релаксационные и арт-терапевтические упражнения.
- ✓ Цель программы достигается при условии систематичности проведения и участия ребенка в занятиях.

1. 6. Возраст детей, участвующих в реализации данной программы

Программа адресована:

Учащимся 12 -18 лет

Наполняемость группы:

10 -15 человек

Показания и противопоказания к участию в программе:

Не рекомендуется привлекать к групповым занятиям учащихся с признаками ЗПР, явными психическими расстройствами.

Сроки реализации программы (продолжительность образовательного процесса, этапы)

Формы и режим занятий, используемые методы и технологии

Формы и методы работы:

- групповые дискуссии, обсуждения;
- подвижные игры;
- ролевые игры;
- психогимнастика;
- индивидуальная работа, направленная на развитие самосознания, рефлексии;

Режим занятий:

1 раз в неделю, продолжительность одного занятия 90 -120 мин. Во время занятия предусмотрена активная смена деятельности, динамические упражнения, подвижные игры, релаксационные упражнения.

Занятия проводятся в помещении, достаточном для обеспечения двигательной активности детей.

*В условиях особой санитарно-эпидемиологической обстановки реализация программ может осуществляться с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий

Условия занятий:

При работе на ПЭВМ для профилактики развития утомления необходимо осуществлять комплекс профилактических мероприятий в соответствии с СанПиН 22.2/2.4.1340—03; СанПиН 2.4.4.3172-14.

Внеучебные занятия с использованием ПЭВМ рекомендуется проводить не чаще 2-х раз в неделю общей продолжительностью:

- для обучающихся 2-5х классов – не более 60 мин.,
Рекомендуемая (т.е. онлайн) непрерывная длительность работы, связанной с фиксацией взгляда непосредственно на экране устройства отображения информации на занятии, не должна превышать:

- для обучающихся в 8-9х классах — 25 мин;
- для обучающихся в 10-11х классах на первом часу учебных занятий — 30 мин, на втором — 20 мин.

Ожидаемые результаты и способы определения результативности

Ожидаемый результат:

- усиление личностных ресурсов, способности к самовыражению;
- улучшение взаимоотношений со сверстниками, преодоление коммуникативных барьеров;
- освоение приемов саморегуляции, повышение уровня стрессоустойчивости;
- повышение мотивации в самореализации.

Средства оценки результативности программы:

Общая оценка эффективности программы проводится посредством получения обратной связи от учащихся, родителей и педагогов методом анкетирования.

Используются методы:

- Анкетирование участников
- Наблюдение

Виды контроля: начальный и итоговый

Учебно-тематический план

№ п/п	Наименование тем	Содержание	Кол-во часов		
			очно	дистанционно	
				Онлайн	Самост. раб
1	Вводное. Образ Я.	Диагностика 1. Знакомство. Представление тренеров, целей и задач тренинга. 2. Введение правил 3. Упражнение «Психологическое домино» 4. Информационное сообщение «Окно Джохари» 5. Задание «Что я знаю о себе» 6. Упражнение «Скульптура победителя» 7. Подведение итогов занятия	1,5	0,5	0,5
2	Teambuilding (командообразование)	1. Приветствие 2. Игра на внимание «Осел»	1,5	0,5	0,5

	е)	3. Игра для активизации, разбиения на команды «Молекулы» 4. Игра «Катастрофа». Рефлексия. 5. Игра «Переход через пустыню». Рефлексия. 6. Игра «Над пропастью/ горная тропа» (опционально) 7. Игра «Строительство укрытия» 8. Обсуждение всего занятия			
3	Самопрезентация	1. Приветствие 2. Игра- разогрев «Поменяйтесь местами» 3. Упражнение «Взаимные презентации» 4. Игра «Сказочные презентации» (дополнительно) 5.Беседа о роли самопрезентации в жизни 6. Игра «Экспедиция» 7. Обсуждение всего занятия	1,5	0,5	0,5
4	Эффективная коммуникация. Учимся слушать и слышать.	1.Приветствие 2. Игра- разогрев «Восточный базар» /упражнение «Привет себе» 3. Упражнение «Правильное и неправильное слушание» 4. Беседа о приеме эффективной коммуникации – технике активного слушания 5. Игра «Инженер и работник» / ролевые игры для отработки техник активного слушания 6. Обсуждение всего занятия. Рефлексия	1,5	0,5	0,5
5	Развиваем эмоциональный интеллект. Учимся понимать других	1. Приветствие. Игра «Имя – жест» 2. Мозговой штурм «Как познакомиться и расположить к себе другого человека» 3. Беседа о невербальном общении 4. Игра «Таможенник и контрабандист». Рефлексия. 5. Игра «Крокодил» (опционально) 6. Игра «Побег из тюрьмы» 7. Обсуждение всего занятия	1,5	0,5	0,5
6	Стрессоустойчивость. Учимся владеть собой.	1. Приветствие 2. Игра- разогрев «Пиф-паф» 3. Упражнение «Я и стресс» 4. Мини-лекция. 5. Упражнение «Портрет стрессоустойчивого человека» /Ролевая игра 6. Обучение приемам саморегуляции 7.Обсуждение всего занятия	1,5	0,5	0,5
7	Таймменеджмент. Учимся планировать	1.Приветствие 2.Упражнение- разогрев «Чувство времени» 3.Упражнение «Ежедневник» (опционально)	1,5	0,5	0,5

		4.Беседа о таймменеджменте 5.Упражнение на основе матрицы Эйзенхауэра 6.Имитационная игра «Утро на даче» 7.Обсуждение всего занятия			
8	Заключительное. Создаем совместный проект.	1.Приветствие 2.Игра «Электрическая цепь» 3.Игра «Ханойская башня» 4.Игра «Воздушный замок» / «Строительство башни» 5.Обсуждение всего занятия 6.Упражнение «Какой был тренинг?»	1,5	0,5	0,5
		Всего:	12	4	4

Методическое обеспечение дополнительной общеобразовательной программы.

Дидактический материал:

Конспекты занятий (теоретический материал для бесед);
Задания (описания) игр.

Техническое оснащение:

Бумага А4; листы ватмана по количеству участников, ножницы, клей, скотч, старые газеты.

Ручки, цветные карандаши, фломастеры.

Список литературы, использованный при разработке программы:

1. Возрастная и педагогическая психология / Под ред. А.В. Петровского. М., 1981.
2. Выготский, Л. С. Детская психология [Электронный ресурс] : Собрание сочинений в 6 томах. 4 том .— М. 2004.
3. Грецов А.Г. Лучшие упражнения для обучения саморегуляции СПбНИИ физической культуры. 2006
4. Грецов А. Г. Лучшие упражнения для развития уверенности в себе. /. Учебно-методическое пособие. — СПб., СПбНИИ физической культуры, 2006.
5. Евтихов О. В. Тренинг лидерства : монография. СПб. : Речь, 2007.
6. Кричевский Р. Л. Психология лидерства : учеб. пособие. М., 2007.
7. Кудряшова Е. В. Лидерство как предмет социально-философского анализа :дис. д-ра филос.наук. М., 1996.
8. Лукашенко М. Тайм-менеджмент для детей: Книга продвинутых родителей. – М.: Альпина паблишер, 2014
9. Лутошкин А. Н. Как вести за собой : старшеклассникам об основах орг. работы. М. : Просвещение, 1981.

10. Мухина В.С. Возрастная психология: феноменология развития, детство, отрочество: Учебник.- М.: Академия, 2010.
11. Панфилова А. П. Инновационные педагогические технологии: Активное обучение : учебное пособие для учреждений высшего профессионального образования / А. П. Панфилова. - 3-е изд., испр. - М. : Академия, 2012.
12. Петерсон Л., Коннор Д. Дети на сцене Р-н-Д 2007
13. Тюшев Ю.В. Выбор профессии: тренинг для подростков. – Спб.:Питер, 2008
14. Фопель К. Энергия паузы. Психологические игры и упражнения. – М.: Генезис, 2001.
15. Фопель К. Чтобы дети были счастливы. - М. 2005

Приложение к программе «Тренинг лидеров»

День 1

Тема «Создаем образ-Я»

Цель: расширение представлений участников тренинга о своих индивидуальных особенностях.

Материалы и оборудование: флип-чарт, бумага, ручки, фломастеры, магниты, скотч, бейджи, карточки «Окно Джохари», карточки «Что я знаю о себе».

1. Знакомство. Представление тренеров, целей и задач тренинга.
2. Введение правил
3. Упражнение «Психологическое домино»
4. Информационное сообщение «Окно Джохари»
5. Задание «Что я знаю о себе»
6. Упражнение «Скульптура победителя»
7. Подведение итогов занятия

Приложение

1. Знакомство

Представление тренеров, целей и задач тренинга.

Цель: психологическая подготовка детей и подростков к участию в олимпиаде НТИ.

Задачи:

1. Развитие умения работать в команде.
2. Формирование навыков самопрезентации и саморегуляции.
3. Овладение элементами тайм-менеджмента и целеполагания.

Закончить фразу: «Я здесь, потому, что...»

2. Введение правил

Формулирование, обсуждение и принятие правил групповой работы.

Примерный список правил:

1. Здесь и теперь. Этот принцип ориентирует участников на то, чтобы предметом их анализа постоянно были процессы, происходящие в группе в данный момент. Кроме специально оговоренных случаев, запрещаются проекции в будущее и прошлое.
2. Искренность и открытость. Это правило способствует получению для себя и предоставлению другим участникам честной обратной связи, то есть той информации, которая так важна каждому участнику и которая запускает не только механизмы самосознания, но и механизмы межличностного взаимодействия.
3. Принцип «Я». Основное внимание участников должно быть сосредоточено на процессах самопознания, на самоанализе и рефлексии. Все высказывания должны строиться с использованием личных местоимений единственного числа. Это тем более важно, что связано с одной из задач тренинга – научиться брать ответственность на себя.
4. Активность. Тренинг относится к активным методам обучения и развития, такая норма, как активное участие всех, является обязательной. Даже если упражнение носит демонстративный характер, каждый участник имеет право высказаться в конце. Если участник ничего не говорит, это еще не значит, что он занимает пассивную позицию, потому что он может прорабатывать проблему внутри себя, и это будет, конечно же, активная внутренняя позиция.

5. Конфиденциальность. Все, о чем говорится в группе относительно конкретных участников, должно остаться внутри группы – это является условием создания атмосферы психологической безопасности и самораскрытия.

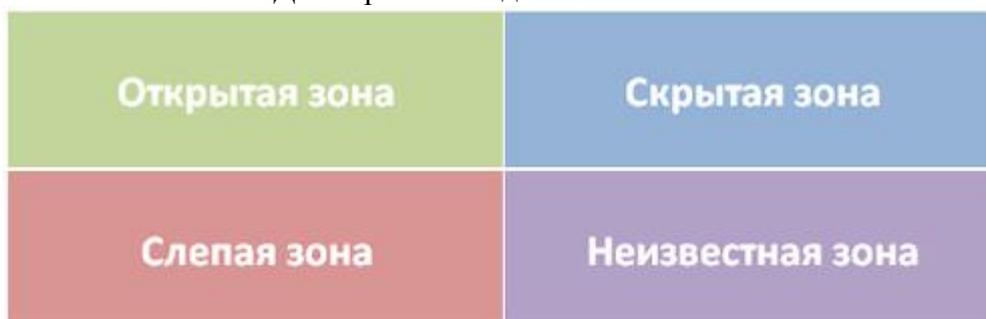
3. Упражнение «Психологическое домино»

Один из участников загадывает две индивидуальные черты, а затем говорит их группе, например: Слева – я учащийся школы, а справа – у меня есть брат. Те двое участников, которые подходят по этим определениям, берут за руку (правую или левую) первого участника (в зависимости от общих черт) и добавляют еще какую-нибудь черту для свободной руки. Например: слева – я учащийся школы, справа – у меня карие глаза. Необходимо, чтобы участвовали все. В итоге должен получиться замкнутый круг. Если объявленная черта не подходит ни к одному из участников, и домино не подбираются, необходимо, чтобы игроки придумали новый признак, так чтобы продолжить цепочку. Важно, чтобы члены группы установили физические контакты, благодаря этому повысится чувство принадлежности к группе.

4. Информационное сообщение «Окно Джохари»

В середине прошлого века двумя психологами (Джозефом Луфтом и Харри Ингхэмом) была предложена психологическая модель самопознания (иногда её называют также моделью личностного роста), которая продолжает сохранять свою актуальность и в настоящее время. Кстати, обратите внимание на название модели – слово «Джохари» образовано от имён учёных.

Несмотря на то, что методика «Окно Джохари» имеет разные названия, ни суть, ни её эффективность от этого не меняются. Модель рассчитана на то чтобы любой человек, используя её, получил возможность заглянуть внутрь своего существа, определить свои преимущества и недостатки и найти способ усилить сильные стороны своей личности. Схематично «Окно Джохари» выглядит так:



Давайте поясним:

- o Открытая зона – это то, что вы знаете о самом себе.
- o Слепая зона – это то, что другие люди знают о вас.
- o Скрытая зона – это то, что другие люди не знают о вас.
- o Неизвестная зона – это то, что вы сами не знаете о себе.

5. Задание «Что я знаю о себе»

Участники получают таблицу, состоящую из четырех пронумерованных столбцов.

1	2	3	4
<i>все, что вы умеете</i>	<i>то, что вы умеете так хорошо, что</i>	<i>все, что не умеете</i>	<i>чему бы вы хотели научиться</i>

	<i>можете научить других</i>		
--	----------------------------------	--	--

В процессе выполнения упражнения ведущий четыре раза инструктирует участников (после каждой инструкции дается время на ее выполнение):

1. В столбике № 1 вы перечисляете все, что вы умеете, постарайтесь вспомнить все самое важное.

2. В столбике № 3 вы перечисляете все, что не умеете.

3. В столбике № 1 вы уже написали все, что умеете. Но что-то вы умеете лучше, а что-то хуже. Выберите то, что вы умеете так хорошо, что можете научить других, и запишите в столбик № 2.

4. Напишите в столбик № 4, чему бы вы хотели научиться.

После заполнения столбика № 2 выясняется, что у большинства участников в нем получилось пунктов меньше, чем в столбике № 1. Почему?

В результате короткой дискуссии участники приходят к выводу, что не всё о себе знают: ведь если я думаю, что я что-то умею, я могу ошибаться. Самый лучший способ проверить свое умение — попробовать научить другого.

В столбике № 4 тоже получается больше пунктов, чем в столбике № 3, потому что и то, чего мы делать не умеем, мы тоже не всегда четко осознаем.

Естественно, у детей этот феномен проявляется очень сильно.

Перед тем как начать окончательную дискуссию по содержанию выполненной работы, ведущий может попросить участников по очереди прочитать содержание 4-го столбика, чтобы сразу выяснить, нет ли в аудитории кого-нибудь, кто мог бы поделиться своими умениями с теми, кто осознает их недостаток.

Общий вывод после выполнения упражнения формулируется в результате короткой дискуссии: «Для того чтобы быстрее чему-нибудь научиться, следует, во-первых, чаще заниматься самоанализом, во-вторых, смелее просить помощи у других».

6. Упражнение «Скульптура победителя»

Попросите каждую группу представить, что у дверей школы решили поставить скульптуру, которая будет называться «Победитель». Сейчас мы все попробуем себя в роли скульпторов. Задача каждой команды — представить проект такой скульптуры, в которой будут принимать участие все участники группы.

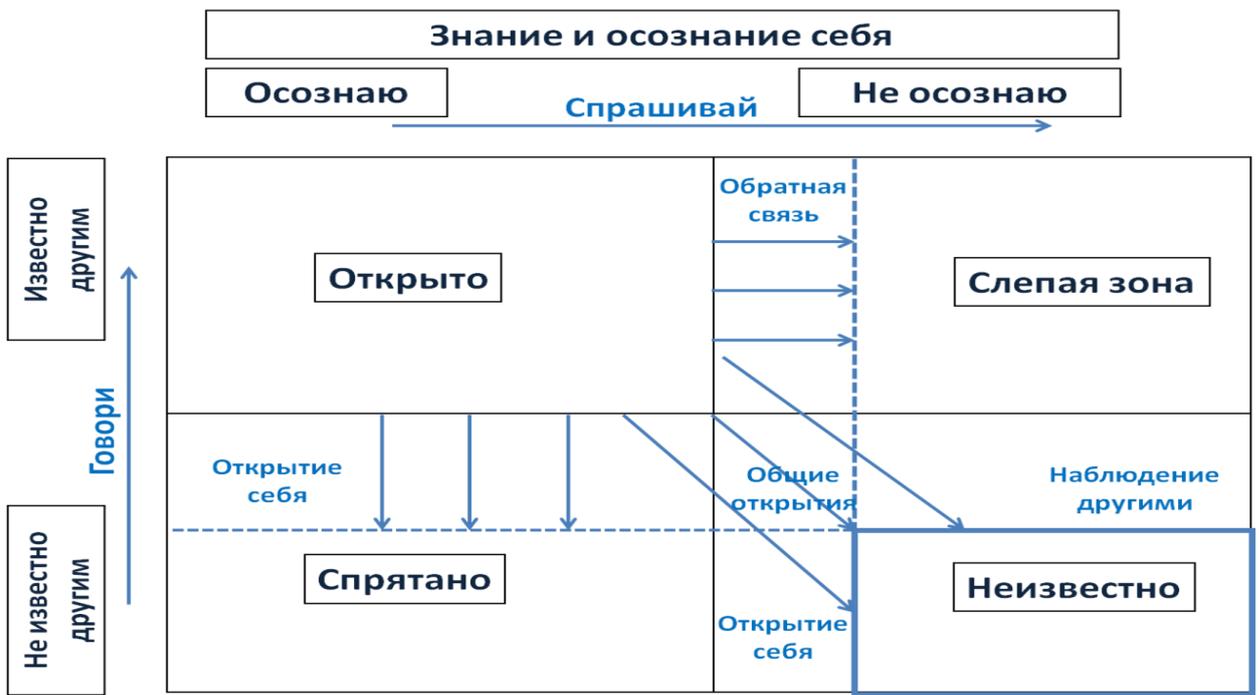
Дайте детям 3—4 минуты на подготовку и предложите продемонстрировать свои скульптуры. Затем подведите итоги упражнения и сформулируйте «образ победителя» (из каких составляющих он складывается). Запишите на флипчарте, что при-суще образу успешного человека, и озвучьте для учащихся (на-пример, прямая спина, поднятый подбородок и т.д.).

7. Подведение итогов занятия

Закончить фразу: «Сегодня я узнал о себе то, что ...»

Раздаточный материал

1	2	3	4
<i>все, что вы умеете</i>	<i>то, что вы умеете так хорошо, что можете научить других</i>	<i>все, что не умеете</i>	<i>чему бы вы хотели научиться</i>



День 2

Тема «Teambuilding (командообразование)»

1. Приветствие
2. Игра на внимание «Осел»
3. Игра для активизации, разбиения на команды «Молекулы»
4. Игра «Катастрофа». Рефлексия.
5. Игра «Переход через пустыню». Рефлексия.
6. Игра «Над пропастью/ горная тропа» (опционально)
7. Игра «Строительство укрытия»
8. Обсуждение всего занятия

Приложение

1. Приветствие

2. Игра «Осел»

Цель игры: активизация внимания, запоминание имен участников

Ход игры: начинающий игру должен хлопнуть в ладоши и показав пальцем на участника, назвать его имя. Тот, чье имя назвали, таким же способом должен назвать следующего. Если игрок ошибается (не соблюдает последовательность движений или неправильно называет имя), он становится «ослом», но остается сидеть вместе со всеми. Игра продолжается с предыдущего участника. Если кто-то ошибается и указывает на «осла», он тоже, в свою очередь становится «ослом». Игра продолжается до тех пор, пока не остаются 2-3 участника.

3. Игра «Атомы и молекулы»

Цель игры: снятие напряжение, преодоление барьеров в общении, активизация группы.

Ход игры: Ведущий объясняет, что атом - это самая маленькая частица. В игре атомом будет каждый играющий. Молекула состоит из атомов, поэтому соединение в цепочку несколько игроков в игре называется молекулой. . Всем участникам предлагается изобразить атомы и начать двигаться по помещению, символизируя таким образом броуновское движение. Можно напомнить группе, что скорость движения атомов при броуновском движении зависит от температуры — чем теплее, тем она выше. После этого он начинает называть температуру, например «10 градусов», «20 градусов», «100 градусов», «1000 градусов», «-273 градуса» и т.д., а участники должны подстраивать скорость движения под температуру. Играющим по команде ведущего нужно будет создать «молекулу», т.е. нескольким игрокам нужно будет схватиться друг за друга. Если ведущий говорит: «Реакция идет по три!», то это значит, что три игрока - «атома» сливаются в одну «молекулу». Сигналом к тому, чтобы молекулы вновь распались на отдельные атомы, служит команда ведущего: «Реакция окончена».

4. Игра «Катастрофа» (Катастрофа в пустыне)

Цели упражнения:

- отработать навыки поведения в дискуссии, умения вести диспут, быть убедительным, изучить на конкретном материале динамику группового спора,

- открыть для себя традиционные ошибки, совершаемые людьми в полемике, потренировать способности выделять главное и отсеивать "шелуху",
- видеть существенные признаки предметов,
- научиться осознавать стратегические цели и именно им подчинять тактические шаги.

ведущему следует акцентировать внимание при обсуждении результатов на таких аспектах, как получение обратной связи участниками друг о друге (в силу своей эмоциональной насыщенности игра позволяет хотя бы на какое-то время "отключить" механизм психологической защиты и стать самим собой – именно поэтому она эффективна на первых этапах групповой работы).

Ход игры:

Каждый участник получает специальный бланк (или чертит его по указаниям ведущего). Ведущий дает группе следующую **инструкцию**:

— С этого момента все вы – пассажиры авиалайнера, совершавшего перелет из Европы в Центральную Африку. При полете над пустыней Сахара на борту самолета внезапно вспыхнул пожар, двигатели отказали, и авиалайнер рухнул на землю. Вы чудом спаслись, но ваше местоположение неясно. Известно только, что ближайший населенный пункт находится от вас на расстоянии примерно 300 километров. Под обломками самолета вам удалось обнаружить пятнадцать предметов, которые остались неповрежденными после катастрофы.

Ваша задача – проранжировать эти предметы в соответствии с их значимостью для вашего спасения. Для этого нужно поставить цифру 1 у самого важного предмета, цифру 2 – у второго по значимости и так далее до пятнадцатого, наименее важного для вас. Заполняйте номерами первую колонку бланка. Каждый работает самостоятельно в течение 5 мин.

Список предметов:

1. Охотничий нож.
2. Карманный фонарь.
3. Летная карта окрестностей.
4. Полиэтиленовый плащ.
5. Магнитный компас.
6. Переносная газовая плита с баллоном.
7. Охотничье ружье с боеприпасами.
8. Парашют красно-белого цвета.
9. Пачка соли.
10. Полтора литра воды на каждого.
11. Определитель съедобных животных и растений.
12. Солнечные очки на каждого.
13. Литр водки на всех.
14. Легкое полупальто на каждого.
15. Карманное зеркало.

После завершения индивидуального ранжирования ведущий предлагает группе разбиться на подгруппы и проранжировать эти же предметы снова в течение 5 минут в подгруппе (при этом номерами заполняется второй столбик в бланке со списком предметов).

*(как вариант) Следующий этап игры – общегрупповое обсуждение с целью прийти к общему мнению относительно порядка расположения предметов, на которое выделяется не менее 10 минут.

Из наблюдения за работой участников хорошо видна степень сформированности умений организовывать дискуссию, планировать свою деятельность, идти на компромиссы, слушать друг друга, аргументировано доказывать свою точку зрения, владеть собой. Часто разворачивающиеся жаркие споры-баталии, когда никто не желает прислушаться к мнению других, наглядно демонстрируют самим участникам их некомпетентность в сфере общения и необходимость изменения своего поведения.

По окончании дискуссии ведущий объявляет, что игра завершена и предлагает обсудить итоги игры.

Первый вопрос, на который необходимо ответить каждому участнику по кругу:

"Удовлетворен ли ты лично результатами прошедшего обсуждения? Объясни почему".

Ответы участников с необходимостью сопровождаются рефлексией, цель которой – в осмыслении процессов, способов и результатов индивидуальной и совместной деятельности. Возникшая в результате дискуссия подогревается ведущим, задающим уточняющие вопросы примерно такого типа:

- *"Удовлетворен ли ты лично результатами прошедшего обсуждения? Объясни почему".*
- *Что вызвало твою удовлетворенность (неудовлетворенность)? Как, по-твоему, в верном направлении продвигалась ваша дискуссия или нет?*
- *Была ли выработана общая стратегия спасения? Что тебе помешало принять активное участие в обсуждении? Ты не согласен с принятым решением? Почему тебе не удалось отстоять свое мнение?*
- *Кто в наибольшей степени повлиял на исход группового решения, то есть по сути дела оказался лидером, сумевшим повести за собой группу?*
- *Что именно в поведении лидера позволило ему заставить прислушаться к себе? На какой стадии появился лидер?*
- *Какими способами другие участники добивались согласия с их мнениями?*
- *Какие способы поведения оказались наименее результативными?*
- *Какие только мешали общей работе?*
- *Как следовало бы построить дискуссию, чтобы наиболее быстрым способом достигнуть общего мнения и не ущемить права всех участников?*

Обсуждение итогов игры должно подвести группу к тому, чтобы самостоятельно разобраться в вопросе, как наилучшим способом организовывать Дискуссию, как избежать грубых столкновений в споре и расположить других к принятию своего мнения. Как правило, в процессе обсуждения затрагивается очень широкий спектр проблем: фазы, через которые проходит практически любая дискуссия, лидер и его качества, навыки

эффективного общения, умения самопрезентации и т. д. При необходимости ведущий только помогает более четко сформулировать найденные участниками закономерности. Очень большое значение имеет самоанализ участниками собственного поведения, который обогащается обратной связью от других членов группы. От ведущего зависит, чтобы эта обратная связь не превратилась в серию взаимных обвинений, а носила бы конструктивный характер и была принята участниками.

Практически всегда возникает вопрос о "правильном" ответе на проблему дискуссии. Такой ответ дается ведущим, но с оговоркой, что это мнение зарубежных экспертов, с которым мы вправе не соглашаться, но вынуждены учесть важность выбора стратегии спасения для ранжирования предметов: либо двигаться по пустыне к людям, либо ждать помощи от спасателей. Если в группе при обсуждении практически не поднимался вопрос о стратегии, то на этом этапе обнаруживается, что часть участников молчаливо подразумевала первый вариант, в то время как другая часть имела в виду второй. Этим выявляется еще одна причина взаимного непонимания.

Вариант "Ждать спасателей" (кстати, по мнению экспертов, предпочтительный).

1. Литр воды на каждого. В пустыне необходима для утоления жажды.
2. Карманное зеркало. Важно для сигнализации воздушным спасателям.
3. Пальто на каждого. Прикроет от палящего солнца днем и от ночной прохлады.
4. Карманный фонарь. Также средство сигнализации летчикам ночью.
5. Парашют красно-белого цвета. И средство прикрытия от солнца, и сигнал спасателям.
6. Охотничий нож. Оружие для добычи пропитания.
7. Полиэтиленовый плащ. Средство для сбора дождевой воды и росы.
8. Пистолет с патронами. Может использоваться для охоты и для подачи звукового сигнала.
9. Солнечные очки на каждого. Помогут защитить глаза от блеска песка и солнечных лучей.
10. Переносная газовая плита с баллоном. Поскольку двигаться не придется, может пригодиться для приготовления пищи.
11. Магнитный компас. Большого значения не имеет, так как нет необходимости определять направление движения.
12. Летная карта окрестностей. Не нужна, так как куда важнее знать, где находятся спасатели, чем определять свое местонахождение.
13. Определитель съедобных животных и растений. В пустыне нет большого разнообразия животного и растительного мира.
14. Литр водки на всех. Допустимо использовать в качестве антисептика для обеззараживания при любых травмах. В других случаях имеет малую ценность, поскольку при употреблении внутрь может вызвать обезвоживание организма.
15. Пачка соли. Значимости практически не имеет.

Вариант "Двигаться к людям". Распределение по значимости будет иметь несколько иной вид:

1. Полтора литра воды на каждого.
2. Пачка соли.
3. Магнитный компас.
4. Летная карта окрестностей.
5. Легкое полупальто на каждого.
6. Солнечные очки на каждого.
7. Литр водки на всех.
8. Карманный фонарь.
9. Полиэтиленовый плащ.
10. Охотничий нож.
11. Охотничье ружье с боеприпасами.
12. Карманное зеркало.
13. Определитель съедобных животных и растений.
14. Парашют красно-белого цвета.
15. Переносная газовая плита с баллоном.

Бланки

		я	Группа	эксперты
1	Электрический фонарь + 4 батарейки			
2	охотничий нож			
3	Аэронавигационная карта			
4	Полиэтиленовый плащ большого размера			
5	Магнитный компас			
6	Переносная газовая плита с баллоном			
7	Пистолет 45 калибра с патронами			
8	Парашют красно-белый			
9	Пачка соли			
10	По 1 л воды на каждого			
11	Книга «съедобные животные и растения пустыни»			
12	Солнцезащитные очки на каждого			
13	2 л водки			
14	По теплему пальто на каждого			
15	Косметическое зеркальце			

Вопросы

"Удовлетворен ли ты лично результатами прошедшего обсуждения? Объясни почему".

Что вызвало твою удовлетворенность (неудовлетворенность)? Как, по-твоему, в верном направлении продвигалась ваша дискуссия или нет?

Была ли выработана общая стратегия спасения? Что тебе помешало принять активное участие в обсуждении? Ты не согласен с принятым решением? Почему тебе не удалось отстаивать свое мнение?

Кто в наибольшей степени повлиял на исход группового решения, то есть по сути дела оказался лидером, сумевшим повести за собой группу?

Что именно в поведении лидера позволило ему заставить прислушаться к себе? На какой стадии появился лидер?

Какими способами другие участники добивались согласия с их мнениями?

Какие способы поведения оказались наименее результативными?

Какие только мешали общей работе?

Как следовало бы построить дискуссию, чтобы наиболее быстрым способом достигнуть общего мнения и не ущемить права всех участников?

1. Игра «Переход через пустыню»

Цели упражнения:

сплочение группы, нахождение эффективных способов коммуникации, выработку умения подчинять свои действия единой групповой задаче и активизацию лидерства.

Инструкция

Вашей группе предстоит перебраться через зыбучие пески пустыни.

Сделать это будет не просто. В результате перенесенной катастрофы практически все члены вашей команды потеряли способность говорить и видеть. Однако, один счастливчик не утратил эти способности, он то и сможет быть вашим проводником.

Выполнять это задание нужно будет молча. За каждое слово, произнесенное кем-либо из участников, будет наказана вся группа: упражнение придется начать выполнять заново.

Зыбучие пески вы будете переходить при помощи троллей. Они смогут удерживать вес вашего тела на поверхности. Но, если участник оступится, придется возвращаться назад.

До того, как группа начнет передвижение, вам необходимо договориться о том, кто будет проводником и решить, каким способом лучше осуществлять переход.

На поле может находиться только один человек. Остальные — либо еще стоят на старте, либо уже перебрались через зыбучие пески.

Помните: перебраться должна вся группа, а за нарушение правил все участники возвращаются назад.

Группа молча выстраивается на «старте», и проводник начинает «переводить» одного из участников.

Поведение ведущего должно быть сосредоточено на отслеживании правил: молчит ли группа, не наступают ли кто-то из переходящих «в песок». Никаких подсказок группе давать не надо.

Очень важно, как пройдет обсуждение упражнения. Именно на этом этапе появляется возможность передать всей группе те уникальные открытия, которые сделали в процессе работы отдельные ее участники.

Участники обмениваются эмоциями, возникшими во время игры. Какие чувства испытывали участники? Какие выводы сделал каждый участник при выполнении упражнения? Что мешало, а что помогало справляться с поставленной задачей? С какими трудностями при выполнении упражнения сталкивался каждый из участников?

2. Игра «Горная тропа»

Цели игры: формирование доверия, стирание психологических и пространственных барьеров среди всех участников этого упражнения. При выполнении упражнения развиваются навыки невербальной коммуникации (общение посредством мимики и жестов, то есть без помощи слов) и координации совместных движений. Разминка как эмоциональная, так и физическая

Ход игры: Участники образуют плотную шеренгу, как бы создавая "скалу", из которой торчат выступы ("коряги"). Которые представляют собой выставленные вперед руки и ноги участников, склоненные вперед тела. Цель водящего - пройти как можно аккуратнее вдоль "скалы", не попав и не разбившись в "пропасти", т.е. поставив свою ногу за линию, образованную ступнями оставшихся участников. Водящий самостоятельно выбирает способ выполнения задачи. Переговариваться между собой нельзя. Порядок проведения упражнения можно организовать в форме цепочки. После того, как водящий пройдет участника в начале "скалы", тот перебирается в конец цепочки, удлиняя ее. Упражнение выполняется до тех пор, пока каждый участник не побудет в роли водящего.

Обсуждение упражнения:

Участники обмениваются эмоциями, возникающими во время игры. Какие чувства возникали у водящих и у "скалы" при игре? Какие навыки приобрел каждый участник при выполнении упражнения? Что мешало, а что помогало справляться с поставленной задачей? С какими трудностями при выполнении упражнения сталкивался каждый из участников? Был ли запрет на разговоры препятствием или, наоборот, только подстегивал участников?

3. Игра «Строительство укрытия»

Цели игры: сплочение группы, нахождение эффективных способов коммуникации в условиях ограничения времени, выработку умения подчинять свои действия единой групповой задаче и активизацию лидерства.

Ход игры:

Инструкция: «Надвигается песчаная буря. Ваша задача – любым способом уцелеть. Из подручных материалов (шкур животных) вы можете построить укрытие для того, чтобы переждать непогоду. Время ограничено, в вашем распоряжении 10 мин.»

До начала строительства укрытия участникам предоставляется возможность обсудить, каким образом они будут строить укрытие и распределить роли (3-5 мин).

Вводится запрет на использование мебели и других подручных средств, кроме тех, что предусмотрены организаторами

Материалы для игры: газеты, ножницы, скотч

Вопросы для обсуждения:

Какой была атмосфера в команде?

В равной ли степени игроки принимали участие в проекте?

Насколько легко игрокам удалось объединиться?

Возникали ли противоречивые чувства?

Показалось ли что-то неожиданным?

Получили ли команды опыт, который можно было бы перенести в обычную жизнь и работу?

День 3

Тема «Самооценка. Самопрезентация»

1. Приветствие
2. Игра-разогрев «Поменяйтесь местами»
3. Упражнение «Взаимные презентации»
4. Игра «Сказочные презентации» (дополнительно)
5. Беседа о роли самопрезентации в жизни
6. Игра «Экспедиция»
7. Обсуждение всего занятия

Приложение

1. Приветствие

2. Игра «Поменяйтесь местами»

Цель: Разминка, создание условий для того, чтобы лучше узнать друг друга, понять, как много общего, повысить заинтересованность участников друг другом.

Время проведения: 15 минут.

Процедура проведения: Участники сидят на стульях в кругу. Водящий выходит на середину круга и говорит фразу: «Поменяйтесь местами те, кто... (умеет жарить яичницу)». В конце называется какой-либо признак или умение. Задача тех, кто обладает данным умением или признаком поменяться местами. Задача ведущего - успеть сесть на любое освободившееся место. Тот, кто не успел сесть, становится новым водящим.

Вопросы для обсуждения после завершения: что нового узнали об участниках?

3. Упражнение «Взаимные презентации»

Цель: знакомство участников, разогревающее упражнение для задания динамики тренинга.

Инструкция: Сейчас мы разобьёмся на пары. Дается 5 минут на то, чтобы вы рассказали друг другу о себе как можно подробнее – ведь вам предстоит представлять своего партнёра группе. Постарайтесь получить как можно больше разносторонней информации о своём партнёре.

После этого организуется работа в парах – участникам предоставляется возможность самим выбрать себе партнёра.

Вопросы для обсуждения после завершения: Удалось ли твоему партнёру верно изложить сведения о тебе? Какие чувства и мысли возникали в момент презентации? Оцени успешность твоей презентации.

4. Упражнение «Сказочная самопрезентация»

Цель: показать участникам, что, используя навыки самопрезентации и абстрагируясь от своих собственных моделей поведения, можно быть очень успешным в самопрезентации.

Материалы: карточки с названием сказочного персонажа.

Процедура проведения: каждый участник получивший карточку с персонажем, должен устроить самопрезентацию от имени этого персонажа, выбрав при этом должность, на которую персонаж претендует. Время подготовки – 5 минут. Остальные участники из хода самопрезентации должны были угадать, что же это за персонаж.

Вопросы для обсуждения после завершения: Легко ли было выбирать должности и службы для персонажей? Легко ли было их представлять?

5. Материал для беседы:

Самопрезентация происходит независимо от наших желаний. В любом случае мы производим какое-то впечатление на окружающих, хотим мы этого или нет. Но этими впечатлениями можно управлять сознательно.

Важность самопрезентации понимали еще наши предки. Вспомните пословицы и поговорки на эту тему («Встречают по одежке — провожают по уму», «По одежке протягивай ножки», «По Сеньке шапка», «Не в свои сани не садись» и т. д.). Как вы понимаете эти пословицы?

Чтобы быть успешным, нужно уметь произвести первое впечатление, уметь войти в доверие, уметь показать себя с лучшей стороны.

В некоторой степени успешность самопрезентации человека зависит от его типа нервной системы и темперамента. Сангвинику легче справиться с мыслями при устройстве на работу, продумать предстоящую беседу с работодателем. Холерики очень импульсивны, деятельны, активны, возбудимы, эмоциональны. Им труднее сдерживать свои эмоции и чувства.

Флегматикам нужно активизировать свою мыслительную деятельность, мобилизовать внутренние ресурсы своего организма. Иначе они могут произвести впечатление людей безынициативных, вялых. Для меланхолика, который незначительный пустяк может воспринять как жизненную драму, устройство на работу — экстремальная ситуация. Особенности темперамента и нервной системы необходимо учитывать, но не стоит абсолютизировать. Уверенный и раскованный сангвиник может произвести на работодателя отвратительное впечатление, если он бестактен и невоспитан, а меланхолик будет принят на работу, несмотря на робость и неуверенность, если произведет впечатление серьезного, интеллигентного человека и профессионала. Влияние воспитания и уровня образования, подкрепленное специальными навыками, способно «перевесить» все остальное.

Самопрезентация (или управление впечатлением) - это многочисленные стратегии и техники, применяемые индивидом при создании и контроле своего внешнего имиджа и впечатления о себе, которые он демонстрирует окружающим. Для человека является

характерным демонстрировать различные социальные лица различным партнерам, чтобы представить себя наиболее выгодным образом и произвести наилучшее впечатление, а затем сформировать собственное представление о себе, рефлексируя мнение и поведение окружающих.

Учёные считают, что в основе самопрезентации лежит стремление расширить и поддержать влияние в межличностных отношениях, т.е. стремление к власти. Они выделяют пять стратегий самопрезентации, каждая из которых направлена на получение определенного вида власти.

1. Стараться понравиться. Такая стратегия обязывает окружающих быть любезными, доброжелательными к субъекту, таким образом, достигается власть обаяния.
2. Самореклама, или самопродвижение человеком своей компетентности дает власть эксперта.
3. Запугивание – демонстрация силы обязывает окружающих подчиниться, таким образом, достигается власть страха.
4. Пояснение примером- демонстрация духовного превосходства, достигается власть наставника.
5. Мольба – демонстрация слабости, дает власть сострадания.

Стратегии навязывают окружающим определенный способ поведения по отношению к субъекту.

Практически никогда недостаточно при завязывании сотрудничества иметь лишь специальные, профессиональные способности, опыт, но и необходимо иметь определенный набор определенных качеств. *Вот примерный набор данных качеств:*

- умение быстро и точно распознавать свойства и состояние конкретного человека;
- умение располагать к себе мимикой, пантомимикой, интонациями и риторическими оборотами;
- умение связно объяснять, ненавязчиво показать конкретному человеку те новые возможности, которые он получит после начала сотрудничества;
- умение показать навыки делового взаимодействия с тем, чтобы продемонстрировать свою способность ценить свое и чужое время, оптимальным образом оптимизировать деловую деятельность.

Освоение навыков самопрезентации – это путь к саморазвитию. Свой стиль самопрезентации — это тот ключ, который позволит получить человеческое признание. Совершенствуя свой стиль общения, установления контакта, проявляющийся в осанке, мимике и жестах, манере говорить, человек создаст свой уникальный имидж. А он позволит каждому добиваться поставленных целей.

6. Упражнение «Экспедиция»

Цель: исследовать стратегии самопрезентации в ситуации оценивания. Способствовать преодолению «страха экзамена», нахождению новых способов убеждения, влияния, раскрытию потенциалов естественности.

Время проведения: 20 мин.

Инструкция:

Организуется научно-исследовательская экспедиция. Вы все очень хотите в нее попасть: кто-то захочет испытать себя, у кого-то есть профессиональный интерес, кто-то движим любопытством исследователя, а кому-то хочется просто заработать деньги. Не важно, какова ваша мотивация – главное, что она очень велика. Для того, чтобы быть

зачисленным в отряд, надо пройти собеседование. Это своеобразная психологическая дуэль, в которой обе стороны останутся в выигрыше, если вам удастся найти общий язык. Решение о зачислении в экспедицию принимает директор. Им буду я. Как только первый участник будет принят, он получает право голоса. Таким образом, решение о принятии последнего участника будут принимать все. Обязательное условие – если вас не приняли с первого раза, вы повторяете свою попытку вплоть до удачной. Обдумайте ответы на вопросы, которые вам обязательно зададут. Будьте готовы к сюрпризам. Это может быть вполне обычный вопрос, заданный в неожиданной форме: «Какие у вас преимущества по сравнению с другими претендентами?» Не считайте, что в ваших способностях сомневаются. Просто о них недостаточно информированы. Приготовьте краткие и убедительные примеры, свидетельствующие, что у вас есть необходимые для данной экспедиции качества. Ваша речь должна быть предельно корректна и стилистически нейтральна.

Процедура проведения: Работа в кругу. По ходу сюжета участники будут пересаживаться на сторону, где сидит тренер. Тренер и участники садятся напротив друг друга. Посередине ставится стул. На него садится тот, кто готов начать игру. Если собеседование проходит удачно, то участник садится на сторону тренера. Если нет – возвращается на место. В ходе беседы задаются вопросы:

- В качестве кого вы хотите себя предложить?
- Что вы умеете делать?
- Зачем вы хотите попасть в экспедицию?
- Какими чертами характера вы обладаете? И т. д.

Важно, чтобы беседа помогла выявить деловые и личностные качества претендента. После каждого собеседования проводится голосование «за» и «против» и даются пояснения. Эти пояснения могут носить рациональный характер: «Такой специалист нам нужен», или быть эмоциональными: «Мне не понравилась его самонадеянность». Эти пояснения не обсуждаются, не оспариваются, они просто звучат, как «мысли вслух».

Вопросы для обсуждения после завершения: Как я оцениваю свою презентацию? В чем её сильные и слабые стороны? Что я чувствовал в процессе упражнения, и как мне удалось справиться со своими переживаниями? В чем была суть моего предложения, и какое это имеет отношение к моей жизни? Сумел ли я абстрагироваться от реальности и позволить себе играть? Как это отражается на моей жизни?

Дополнительные упражнения

Упражнение «Объявление»

Цель: умение заявлять о себе.

Содержание. Ведущий предлагает участникам дать объявление о себе в газету.

Объявления должны быть короткими, но нести максимум информации об авторе. Затем объявления зачитываются, и проводится обсуждение, что является основным, что является вторичным: желание помочь кому-то, получить что-то или заявить о своих способностях. Ведущему здесь важно подчеркнуть, что совершенно не важно, хотел ли подросток похвалиться своими способностями или объявить о своём стремлении помогать другим, главное – он о себе заявляет.

Заметки для ведущего. Нужно напомнить ребятам о правилах: в объявлении не должно содержаться информации аморального или жестокого характера. Некоторые подростки, бравируя, предлагают в объявлении далеко не безобидные услуги. Застенчивым ребятам нужно помочь, так как зачастую из-за заниженной самооценки они не могут найти в себе чего-то положительного, что могло бы заинтересовать других людей.

Упражнение «Мои сильные и слабые качества»

Цель: формирование навыков адекватной самооценки.

Содержание. Участникам предлагается разделить лист бумаги пополам и написать на одной стороне свои сильные качества, а на другой – слабые. Желающие могут зачитать их, но нельзя заставлять подростков делать это без желания. Ведущий предлагает сравнить количество сильных и слабых черт и подумать, можно ли избавиться от некоторых своих слабостей, и если да, то что для этого нужно предпринять. Очень важно объяснить ребятам, что всегда можно избавиться от того, что не нравится в себе, главное, понять, что хочется изменить в себе, а вариант, как это сделать, можно найти всегда. Заметки для ведущего. Ребята с заниженной самооценкой очень часто не могут найти в себе сильных качеств, ведущий должен помочь им

День 4

Тема «Эффективная коммуникация. Учимся слушать и слышать»

1. Приветствие
2. Игра-разогрев «Восточный базар» /упражнение «Привет себе»
3. Упражнение «Правильное и неправильное слушание»
4. Беседа о приеме эффективной коммуникации – технике активного слушания
5. Игра «Инженер и работник» / ролевые игры для отработки техник активного слушания
6. Обсуждение всего занятия. Рефлексия

Приложение

2. Приветствие

2. Игра-разогрев «Восточный базар»

Цель: активизировать группу, выявить и проанализировать различные стратегии достижения цели.

Время проведения: 15 минут

Инструкция:

«Какие ассоциации возникают у вас при упоминании такого словосочетания „восточный рынок“? (крики, торг, запах еды и пряностей, буйство красок, воришки, бойкая торговля). Замечательно! Вот через пару минут мы с вами и устроим такой восточный рынок. Но предварительно надо подготовиться». Каждый участник получает восемь небольших листочков (стикеров). На каждом из листочков разборчиво напишите свое имя и каждую записку сложите текстом внутрь несколько раз, чтобы не было видно вашего имени. Подготовленные записки участники складывают на стол (лучше поместить в красочную коробку). Перемешиваем горку записок. «Теперь мы с вами отправимся на восточный рынок. Каждый по очереди подходит к горке и вытягивайте 8 бумажек. В течение следующих 5 минут вам придется уговорами, спорами, обменом найти и вернуть себе все восемь листочков с вашим именем. Первые два покупателя, которым удастся быстрее всех приобрести дорогой товар, подойдут к тренеру и будут считаться победителями».

Обсуждение:

Вопрос к победителям: — Что вам позволило так быстро справиться с заданием? Вопрос ко всем участникам: — Какую тактику вы использовали во время торга? (возможные тактики: активный поиск, ожидание, активный обмен, пытались обвести партнеров вокруг пальца, пытались выйти сразу на всю аудиторию и др.) — Какие выводы можно сделать?

Упражнение-разминка «Привет себе»

Описание упражнения. Участники встают в круг, спинами к его центру, и начинают неспешно вращаться. Тот, кто начал игру, шепотом передает соседу справа какой-нибудь факт о себе, сообщение, состоящее из одного-двух предложений. Сосед шепотом передает

это сообщение другому участнику, тот – третьему и т. п., пока оно не вернется к отправителю. При этом каждый отправляет еще и свое сообщение, когда увидит, что его сосед справа передал предыдущее сообщение. Упражнение лучше выполнять под музыку, громкость которой подобрать с таким расчетом, чтобы сказанную шепотом фразу мог слышать только тот участник, которому она непосредственно адресована.

Психологический смысл упражнения. При выполнении данного упражнения включается эффект «испорченного телефона» и «послания» зачастую приходят в почти неузнаваемом виде. Это позволяет продемонстрировать искажения информации при ее передаче от человека к человеку и выйти на беседу об эффективности общения. Кроме того, игра вносит оживление.

Обсуждение. Что чувствовали участники, когда получали собственные послания? Насколько приходящие сообщения были похожи на исходные? Что привело к их искажению? А что можно было бы сделать, чтобы эти искажения уменьшились?

3. Упражнение «Правильное и неправильное слушание»

Цель: уяснить важность умения слушать во время общения.

Процедура проведения:

Группа разбивается на 3 подгруппы, участникам каждой из них предлагается сыграть определенную роль.

1 группа – внимательные слушатели.

Инструкция: Во время рассказа демонстрируйте хорошее слушание:

- поддерживайте визуальный контакт с говорящим;
- сидите лицом к партнеру, кивайте, улыбайтесь, если нужно;
- не перебивайте;
- задавайте вопросы, помогающие вам лучше понять проблему;
- повторяйте услышанное, чтобы убедиться, что вы правильно понимаете;
- отражайте чувства говорящего;
- показывайте, что признаете ценность чувств, проблемы, усилия говорящего.

2 группа – плохие слушатели

Инструкция: во время рассказа демонстрируйте плохое слушание:

- смотрите в сторону;
- делайте вид, что вам скучно;
- перебивайте;
- смотрите на часы;
- смейтесь не к месту.

3 группа – выступающие.

Инструкция: подготовьте короткое, на 1-3 мин. выступление на любую тему. Это может быть какая-то история, которая приключилась с вами, или рассказ о фильме, который вы недавно посмотрели. В любом случае постарайтесь заинтересовать остальных членов группы своим рассказом

Обсуждение:

Вопросы для выступающих:

- Слушали ли говорящего?
- Как вы поняли, что вас не слушали?
- Какие действия подсказывали вам, что вас не слушают/слушают?
- Что чувствовали, как реагировали, когда замечали, что вас не слушают/слушают?

Вопросы для всех:

1. Что может случиться, если вы не будете слушать кого-либо?
2. Как вы можете кому-либо показать, что вы слушаете?
3. Как вы себя чувствуете, когда кто-либо слушает вас?
4. Как вы себя чувствуете, когда кто-либо не слушает вас?

4. Материалы для беседы

Каждому из нас приятнее общаться не с тем человеком, который умеет говорить, а с тем, кто умеет нас слушать. Исследования показывают, что не более 10% людей умеют выслушать собеседника. Каждый человек хочет видеть в своем собеседнике внимательного и дружески настроенного слушателя.

Каждый человек хочет, чтобы его поняли, разделили с ним те чувства и переживания, которые он испытывает. Поэтому главное состоит в понимании чувств собеседника и сопереживании ему. А секрет хорошего слушания состоит в том, чтобы дать другому человеку облегчение, открыть ему новые пути для понимания самого себя. Вероятно, у каждого в жизни случались ситуации, когда вы сообщали человеку о чем-то важном, значимом для вас, и понимали, что вас не слышат, не слушают. Почему? Человек сидит напротив, смотрит на вас, а у вас складывается впечатление, что он как будто «не здесь». Вспомните ваше состояние, ваши чувства при этом. Скорее всего, у вас пропадало всякое желание не только чем-то с ним делиться, но и говорить вообще. А на душе возникало состояние подавленности и дискомфорта. Это происходит потому, что мы не всегда умеем слушать. А что же тогда на самом деле слушание и для чего вообще оно необходимо? Слушание – это процесс, в ходе которого устанавливаются невидимые связи между людьми, возникает ощущение взаимопонимания, делающее процесс общения более эффективным. Слушание бывает пассивным и активным. При пассивном слушании нам сложно понять, воспринимает ли собеседник нашу речь. При этом нет ни мимических, ни физических реакций на получаемую информацию. Создается впечатление, что собеседник лишь смотрит на нас, но думает о своём. Ощущение отсутствия включённости в процесс. Активное слушание помогает понять, оценить и запомнить информацию, полученную от собеседника. Кроме того, использование приемов активного слушания может побуждать собеседника к ответам, направлять беседу в нужное русло и способствовать лучшему пониманию и верной интерпретации информации, полученной от собеседника в ходе вашего общения.

Согласно одному весьма распространенному мифу, умение слушать – это навык, который, подобно навыку дыхания, человек получает при рождении, а затем использует всю жизнь. Это не так. Можно научиться активному слушанию и умение слушать оказывается более полезным навыком, чем умение красноречиво говорить и убеждать.

Метод активного слушания появился как технология общения в результате анализа поведения людей, обладающих способностью в процессе разговора добиваться от собеседника нужных результатов.

Например, для того, чтобы правильно понимать сказанную вам информацию, быстро вычленять из разговора то, что вам нужно, а также уметь быть благодарным слушателем, с которым хочется общаться.

Существует несколько приемов активного слушания, благодаря которым вы сможете продемонстрировать заинтересованность и включенность в беседу.

Активное слушание – это процесс, в ходе которого слушающий не просто воспринимает информацию от собеседника, но и активно показывает понимание этой информации.

«Угу» – поддакивание. Это самый простой прием активного слушания. Любой человек импользуется почти интуитивно. Во время разговора рекомендуется периодически кивать головой, говорить «да», «угу», «ага» и т.п. Этим вы даете собеседнику понять, что вы его слушаете и заинтересованы в нём. Например, когда вы о чём-то рассказываете по телефону, то использование таких приёмов собеседником дают вам понять, что вас слушают. Молчание же, на протяжении всего рассказа, вызвали бы у вас сомнения в заинтересованности партнера вашей информацией.

Эхо-техника — это повторение отдельных слов или словосочетаний клиента без каких бы то ни было изменений.

Уточнение — не всегда в рассказе человек описывает все детали событий или переживаний. Попросите уточнить все, даже самые мелкие подробности.

Паузы – когда человек заканчивает говорить — выдержите паузу. Она дает возможность подумать, осмыслить, осознать, добавить что-то к рассказу. Пауза необходима в разговоре для того, чтобы помочь собеседнику выговориться до конца. Во-первых, человеку часто необходимо время для того, чтобы сформулировать свои мысли и чувства, а во-вторых, паузы освобождают разговор от лишней и не нужной информации. Например, рассказывая историю, человек, скорее всего, представляет себе её. И, для того, чтобы образное представление переложить в словесную историю, необходимо подобрать нужные слова. И паузы здесь являются необходимым средством «перевоплощения» образа в слово.

Перефразирование. Это формулировка той же мысли, но иными словами.

Перефразирование дает возможность говорящему человеку увидеть, что его правильно понимают. А если нет – у него есть возможность вовремя внести коррективы. При перефразировании ориентируйтесь на смысл и содержание сообщения, а не на эмоции, которыми оно сопровождается. Перефразирование можно начать следующими фразами: – «Если я вас правильно понял, то...»; – «Поправьте меня, если я ошибаюсь, но вы говорите что...»; – «Другими словами вы считаете, что...»; Данный прием уместен тогда, когда говорящий логически завершил один из фрагментов рассказа и собирается с мыслями, чтобы продолжить. Не стоит его перебивать, пока фрагмент рассказа не закончен. Например, ваш собеседник рассказывает о том, что как-то он пришёл домой усталым, поставил портфель и снял обувь, а когда прошёл в комнату, увидел там горшок с цветами, разбитый и лежащий на полу, а рядом сидела его любимая кошка, но он решил не наказывать её, хотя и очень огорчился. В этом случае, приём перефразирования может быть использован так: если я вас правильно понял, то, придя домой, вы увидели разбитый горшок с цветами и рядом вашу кошку. Но, несмотря на то, что вы были огорчены увиденным, вы решили не наказывать любимца.

Отражение чувств, эмпатия. Понятие «эмпатия» означает способность человека к переживанию тех эмоций, которые возникают у другого человека в процессе общения с ним. Это способность представить себя на месте другого и понять его чувства, желания, идеи и поступки. Для установления эффективного взаимодействия, необходимо использовать прием «отражения чувств», и тогда беседа становится более искренней, создается ощущение понимания и сопереживания, а у собеседника появляется желание продолжить контакт.

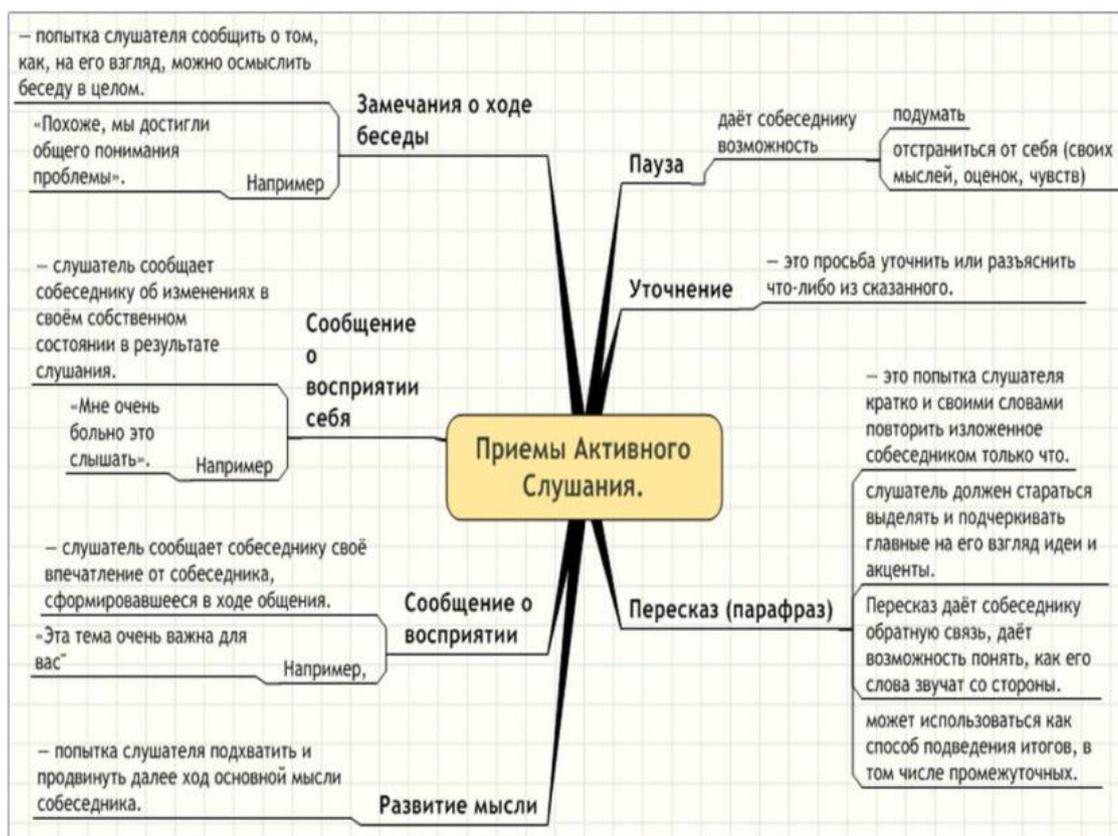
Прием «отражения чувств» – выражение эмоциональной позиции собеседника на основе наблюдений слушателем не только за тем, что говорит коммуникатор, но и за тем, что выражает его тело «Я вижу, вас это волнует...»

Сообщение о восприятии – другими словами, это возможность сообщить собеседнику, что вы поняли, что он вам сказал, его эмоции и состояние. «Я понимаю, как тебе сейчас обидно и больно. Хочется плакать и чтобы тебя пожалели». Когда вы называете чувства, которые испытывает человек, понимаете его и «попадаете» в его ощущения, ваш собеседник ощущает «родственность душ», начинает больше доверять вам и общение переходит на качественно новый уровень.

Отражение своих чувств- слушатель сообщает своему собеседнику о том, как изменилось его состояние в результате слушания «Меня заделали ваши слова». Говоря о своих чувствах, можно решить сразу несколько проблем. Во-первых, можно существенно снизить негативные чувства и переживания самим фактом того, что эти чувства озвучены. Во-вторых, сама беседа становится более искренней. И, в-третьих, побуждает собеседника открыто выражать и свои чувства.

Развитие мысли – осуществление попытки подхвата и продвижение далее хода основной идеи или мысли собеседника.

Резюмирование – проведение промежуточных итогов сказанного собеседником в процессе его монолога. Этот приём подытоживает основные идеи и чувства. Это, как бы, вывод из всего того, что уже было сказано человеком. Резюмирующая фраза представляет собой речь собеседника в «свернутом» виде. Данный прием активного слушания принципиально отличается от перефразирования, суть которого, как вы помните, в повторении мысли оппонента, но своими словами (что показывает собеседнику наше внимание и понимание). При резюмировании из целой части разговора выделяется только главная мысль, для чего полезны такие фразы, как: – «Ваша основная идея, как я понял, в том, что...»; – «Если подытожить сказанное, то...», «Итак, мы с вами обсудили следующее: испытание пожарных насосов...»



5. Игра «Инженер и работник»

Цель: тренировка умения четко и понятно передавать информацию, а также умения информацию слышать.

Время проведения: 15 минут

Инструкция:

Вызываются 2 участника, у одного из них роль «инженера», у другого «работника», остальные – наблюдатели. «Инженеру» выдается «чертеж» - рисунок, составленный из геометрических фигур. Его задача – объяснить «работнику», что нужно нарисовать, не называя образ рисунка и отдельные фигуры. «Работник» на доске (так, чтобы видели наблюдатели) выполняет по инструкции рисунок. Если время позволяет, можно дать нескольким участникам попробовать себя в той или иной роли.

Обсуждение.

Кейсы(дополнительно) для отработки техник активного слушания.

1. Вы ехали на велосипедах, столкнулись, и теперь разбираетесь, кто прав, кто виноват.
2. Ты собираешься поздно вечером на дискотеку, а мама не хочет тебя отпускать, говоря, что это опасно
3. Ты принес учительнице домашнее задание, а она не хочет его принимать, утверждая, что ты его списал.
4. Вы с другом решили вместе прогуляться, но не можете договориться, куда именно идти: один хочет в парк, а второй на набережную.

Дополнительные материалы для раздачи участникам.

Тест: «Умеешь ли ты слушать?»

1. Ты часто отвлекаешься, когда с кем-то разговариваешь?
2. Ты часто перебиваешь собеседника?
3. Отвлекаешься ли ты, когда собеседник излагает свои мысли?
4. Ты слушаешь или только делаешь вид, что слушаешь?
5. Мешают ли тебе слушать собеседника твои эмоции?
6. Избегаешь ли ты взгляда собеседника в разговоре?
7. Возникает ли у тебя непреодолимое желание прервать собеседника и вставить свое слово за него или в пику ему, опередить его в выводах?
8. Ты мечтаешь о своем, когда слушаешь других?
9. Возможно, ты обдумываешь, что сказать, когда слушаешь собеседника?
10. Ждешь ли ты терпеливо, пока другой кончит говорить и даст возможность тебе высказаться?
11. Ставишь ли ты себя на место говорящего, чтобы понять, что заставило его говорить именно так?
12. Реагируешь ли ты эмоционально на слова рассказчика?

(ключ 1-9 положительные ответы, 10 -13 – отрицательные ответы)

Раздатки

Какова бы ни была цель общения, всегда полезно знать приемы правильного слушания.

1. Выясните свои привычки слушать.

Каковы Ваши сильные стороны? Какие Вы делаете ошибки? Может, Вы судите о людях поспешно? Часто ли Вы перебиваете собеседника? Какие помехи общения наиболее вероятны в Ваших ответах? Какие из них используются Вами чаще всего? Лучшее знание своих привычек слушать является первым этапом в их изменении.

2. Не уходите от ответственности за общение.

Помните, что в общении участвуют два человека: один — говорит, другой — слушает, причем в роли слушающего каждый должен выступать попеременно.

Когда бы это ни случилось, но если Вам не ясно, о чем говорит собеседник, Вы должны дать ему это понять — или путем постановки уточняющих вопросов, или активным отражением того, что Вы слышите, и просьбой поправить Вас. Как может кто-нибудь узнать, что Вы его не понимаете, пока Вы сами не скажете об этом?

3. Будьте физически внимательными.

Повернитесь лицом к говорящему.

Поддерживайте с ним визуальный контакт.

Убедитесь в том, что Ваша поза и жесты говорят о том, что Вы слушаете. Сидите или стойте на таком расстоянии от собеседника, которое обеспечивает удобное общение обоим.

Помните, что говорящий хочет общаться с внимательным, живым собеседником, а не с каменной стеной.

4. Сосредоточьтесь на том, что говорит собеседник. Поскольку сосредоточенным внимание может быть недолго (менее одной минуты), слушание требует сознательной концентрации внимания. Стремитесь свести к минимуму ситуационные помехи, например, телевизор или телефон. Не допускайте «блуждания» мыслей. Помочь сконцентрироваться на том, о чем говорит собеседник, вероятнее всего, может Ваше физическое внимание и речевая активность.

5. Старайтесь понять не только смысл слов, но и чувства собеседника.

Помните, что люди передают свои мысли и чувства «закодированными» — в соответствии с социально принятыми нормами. Слушайте не только информацию, но и передаваемые чувства.

Например, работник, который говорит: «Я закончил работу с этими письмами», передает иную мысль, чем работник, который говорит: «Слава богу, наконец-то я покончил с этими проклятыми письмами!» Хотя содержание этих сообщений одинаковое, последнее сообщение в отличие от первого выражает еще и чувства.

Внимательный руководитель, который слушает не только содержание сообщения работника, но и понимает его чувства, прежде чем дать новое задание, добьется более высокой эффективности общения, чем тот, который просто поручит другую работу.

6. Наблюдайте за невербальными сигналами говорящего.

Поскольку большая часть общения является невербальной, будьте внимательными не только к словам, но и к невербальным выражениям. Следите за выражением лица говорящего и за тем, как часто он смотрит на Вас пристально и как он поддерживает с Вами визуальный контакт.

Следите за тоном голоса и скоростью речи.

Обратите внимание на то, как близко или как далеко от Вас сидит или стоит говорящий, способствуют ли невербальные сигналы усилению речи говорящего или они противоречат высказываемому словами.

7. Придерживайтесь одобрительной установки по отношению к собеседнику.

Это создает благоприятную атмосферу для общения. Чем больше говорящий чувствует одобрение, тем точнее он выразит то, что хочет сказать. Любая отрицательная установка со стороны слушающего вызывает защитную реакцию, чувство неуверенности и настороженность в общении.

8. Старайтесь выразить понимание.

Пользуйтесь приемами рефлексивного слушания, чтобы понять, что в действительности чувствует собеседник и что он пытается сказать.

Эмпатическое общение означает не только одобрение говорящего, но позволяет точнее понять сообщение.

9. Слушайте самого себя.

Слушать самого себя особенно важно для выработки умения слушать других. Когда Вы озабочены или эмоционально возбуждены, то меньше всего способны слушать то, что говорят другие.

Если же чье-то сообщение затронет Ваши чувства, выразите их собеседнику: это прояснит ситуацию и поможет Вам слушать других лучше.

10. Отвечайте на просьбы соответствующими действиями.

Помните, что часто цель собеседника — получить что-либо реально осязаемое, например, информацию, или изменить мнение, или заставить сделать что-либо.

В этом случае адекватное действие — лучший ответ собеседнику.

Основное внимание в процессе совершенствования своих привычек слушать следует уделить положительным рекомендациям, однако полезно помнить и о типичных ошибках.

Слушая собеседника, никогда:

1) не принимайте молчание за внимание.

Если собеседник молчит, то это еще не означает, что он слушает. Он может быть погружен в собственные мысли. Встречаются и такие, которые могут одновременно пространно излагать, обрабатывать информацию и отлично слушать. В идеале нужно уметь переходить от высказывания к слушанию легко и естественно;

2) не притворяйтесь, что слушаете.

Это бесполезно: как бы Вы ни притворялись, отсутствие интереса и скука неминуемо проявятся в выражении лица или в жестах.

Притворство обычно воспринимается как оскорбление. Лучше уж признаться в том, что в данный момент Вы слушать не можете, сославшись, например, на занятость;

3) не перебивайте без надобности.

Большинство из нас в социальном общении перебивают друг друга, делая это подчас неосознанно. Руководители чаще перебивают подчиненных, чем наоборот. Мужчины перебивают чаще, чем женщины. Если Вам необходимо перебить кого-либо в серьезной беседе, помогите затем восстановить прерванный Вами ход мыслей собеседника;

4) не делайте поспешных выводов.

Как мы уже выяснили, каждый неосознанно склонен судить, оценивать, одобрять или не одобрять то, о чем говорится. Но именно такие субъективные оценки заставляют собеседника занять оборонительную позицию.

Помните, такие оценки — барьер содержательного общения;

5) не дайте «поймать» сами себя в споре.

Когда Вы мысленно не соглашаетесь с говорящим, то, как правило, прекращаете слушать и ждете своей очереди высказаться.

А уж когда начинаете спорить, то настолько увлекаетесь обоснованием своей точки зрения, что подчас уже не слышите собеседника. А ведь он уже давно говорит Вам: «Это и есть то, что я пытаюсь Вам сказать!»

Если возникнет настоящее несогласие, следует обязательно выслушать собеседника внимательно и до конца, с тем, чтобы понять, с чем именно Вы не согласны, а уж после этого излагать свою точку зрения;

6) не задавайте слишком много вопросов.

Полезно задать вопрос для уточнения сказанного. Но закрытые вопросы, требующие конкретного, определенного ответа, необходимо сводить до минимума. Однако и открытыми вопросами, которые поощряют говорящего подробно высказать свои мысли, следует пользоваться осторожно. Чрезмерно большое количество вопросов в известной степени подавляет собеседника, отнимает у него инициативу и ставит в оборонительную позицию;

7) никогда не говорите собеседнику: «Я хорошо понимаю Ваши чувства».

Такое заявление служит больше для оправдания собственных (и безуспешных) попыток убедить собеседника в том, что Вы слушаете. В действительности узнать, что и как именно чувствует собеседник, очень трудно. К тому же такое общение поставит под сомнение доверие к Вам, и беседа скорее всего вообще прекратится. В таком случае следует дать собеседнику понять, что Вы его слушаете, задав, например, такой эмпатический вопрос: «Вы чем-то разочарованы?» или «Я чувствую, что Вас кто-то обидел», или любым другим замечанием, соответствующим обстановке;

8) не будьте излишне чувствительными к эмоциональным словам.

Слушая сильно взволнованного собеседника, будьте осторожны и не поддавайтесь воздействию его чувств, иначе можно пропустить смысл сообщения. Будьте настороже к эмоционально заряженным словам и выражениям, слушайте только их смысл. Ваши собственные чувства могут блокировать понимание того, что Вам действительно необходимо узнать;

9) не давайте совета, пока не просят.

Непрошенный совет дает, как правило, тот, кто никогда не поможет. Но в тех случаях, когда у Вас действительно просят совета, примените приемы рефлексивного слушания, чтобы установить, что собеседник хочет узнать на самом деле. Иначе можно допустить такую же ошибку, какую сделала молодая мать в разговоре со своим маленьким сыном. В ответ на вопрос сына: «Откуда я появился?» — она разразилась лекцией о воспроизводстве человеческого рода, и все это только для того, чтобы в конце услышать: «А Билли сказал, что он из Чикаго. Я хотел узнать, откуда появились мы»;

10) не прикрывайтесь слушанием как убежищем.

Пассивные, неуверенные в себе люди иногда используют слушание как возможность избежать общения и самовыражения. Они не только не говорят, но на самом деле и не слушают. Они воздерживаются от высказывания своих мнений и чувств из-за боязни неодобрения или критики. Как ни парадоксально, но молчание тем самым мешает успешному общению.

Приёмы активного слушания в таблице

<i>Прием активного слушания</i>	<i>Цель</i>	<i>Характеристики</i>
угу – поддакивание	дать понять собеседнику, что его слушают	кивки головой «да», «угу», «ага»
пауза	помочь собеседнику собраться с мыслями и выговориться до конца	своевременно выдержанное молчание
закрытые вопросы	получение согласия или подтверждения ранее достигнутой договоренности	вопросы, подразумевающие ответы «да» или «нет»
открытые вопросы	получение от собеседника, как можно больше информации	вопросы: «как», «какие», «когда» и т.п.
перепhrазирование	дать возможность говорящему человеку увидеть, что его правильно понимают	фразы: «другими словами...» «если я вас правильно понял, то ...»
резюмирование	выделение главной мысли (без сопровождения эмоций) из уже сказанного собеседником	фразы: «таким образом...» «если подытожить сказанное, то...»

День 5

Тема «Развиваем эмоциональный интеллект. Учимся понимать других (невербальное общение)»

1. Приветствие. Игра «Имя – жест»
2. Мозговой штурм «Как познакомиться и расположить к себе другого человека»
3. Беседа о невербальном общении
4. Игра «Таможенник и контрабандист». Рефлексия.
5. Игра «Крокодил» (опционально)
6. Игра «Побег из тюрьмы»
7. Обсуждение всего занятия

Приложение

1. Приветствие. Игра «Имя – жест»

Цель игры: активизация внимания, запоминание имен участников

Ход игры: каждый участник по кругу называет свое имя и показывает какой-либо жест. начинающий игру называет свое имя и показывает жест одного из участников. Тот, чей жест показали, в свою очередь также называет свое имя и показывает жест другого (следующего) участника.

2. Мозговой штурм

Цель: стимулировать активность участников, познакомить участников с одним из способов коллективного решения задачи

Ход игры: участникам предлагается, разбившись на подгруппы от 3х до 5ти человек, обсудить при помощи метода мозгового штурма возможные варианты решения проблемы. Вопросы могут быть следующими:

Как познакомиться и расположить к себе другого человека?

Как заводить друзей?

Составьте список качеств, необходимых для эффективного общения.

В течение 5-7 мин. проводится обсуждение возможных вариантов в подгруппах. Затем проводится совместное обсуждение

3. Игра «Таможенник и контрабандист»

Цель: развитие наблюдательности, тренировка уверенного поведения

Ход игры: выбирается один участник, который будет исполнять роль «таможенника», он выходит за дверь, пока остальные участники решают, кто будет «контрабандистом».

«Контрабандист» получает какой-либо мелкий предмет, который прячет у себя.

Вошедший вновь «таможенник» должен определить, у кого спрятана «контрабанда». При инструкции участников делается акцент на необходимость обращать внимание на невербальные сигналы. По возможности, в роли контрабандиста должны побывать все желающие.

Вопросы для обсуждения:

На основании чего «таможенник» делал предположения, у кого имеется запрещенный предмет, а у кого – нет?

Если произошли ошибки (а чаще всего они происходят), то чем они вызваны?

Если кто-то оказался «невинной жертвой» (запрещенного предмета не было, но «таможенник» заподозрил его наличие), то какими особенностями поведения это было

спровоцировано, насколько для этого человека характерна позиция «невинной жертвы» в других жизненных ситуациях и как ее можно избежать?

4. Игра «Крокодил»

Цель: раскрепощение, развитие невербального общения и творческого мышления

Ход игры: Группа разбивается на команды. Каждой команде дается задание изобразить слово/словосочетание (поговорку), используя только мимику, жесты, движения.

Запрещается произносить слова (любые, даже «да», «нет» и т. п.) и звуки, особенно те, по которым легко угадать слово (например: по «му» можно легко догадаться, что загадана корова).

Для показа отведено определенное время. Если правильный ответ не прозвучал до окончания этого срока, то слово считается не угаданным.

Варианты заданий:

Изобразить:

Футбольную команду – команда баскетболистов

Телевизор – холодильник

Пылесос – чайник

Лодка в бушующем море – флаг на ветру

Пословицу:

Без труда не вытащишь и рыбку из пруда

Семь раз отмерь, один раз отрежь

Волков бояться, в лес не ходить.

Глаза боятся, а руки делают.

Дареному коню в зубы не смотрят

Семеро одного не ждут

Глядит в книгу, а видит фигу

Доброе слово и кошке приятно

За двумя зайцами погонишься, ни одного не поймаешь

5. Игра «Побег из тюрьмы»

Цель: развитие эмпатии, способности понимать другого, развитие навыков невербального поведения

Ход игры: группа делится на две подгруппы, участники садятся напротив друг друга. Участникам одной подгруппы предлагается сыграть роль «заключенных в тюрьму», участники второй подгруппы – их «сообщники». По окончании игры партнеры высказываются по очереди, желательно, чтобы первый партнер не слышал версию второго.

Инструкция: представьте, что между вами стеклянная стена, через которую не могут проникать звуки. Ваша задача – в течение 3-4 минут договориться о побеге при помощи мимики и жестов. Не забывайте о том, что вам нужно предусмотреть все опасности и по возможности избежать насилия.

Вопросы для обсуждения:

Удалось ли договориться о «побеге»?

На основании чего делался вывод о предполагаемом действии?

Если произошла ошибка (партнеры неправильно поняли друг друга) или не удалось договориться, то чем это вызвано?

6. Беседа о невербальном общении

Абсолютно большую часть информации человек воспринимает визуально.

7-10 % информации передается через слова;

40 % - через интонацию, ударения, тон голоса;

50 % - через мимику и жесты, положение тела в пространстве, направление взгляда.

Человечество гораздо дольше пользуется невербальными схемами коммуникации, чем вербальными. До появления речи предки человека общались при помощи жестов, мимики и издаваемых звуков. Наше биологическое наследие никуда не делось, хотя мы и пытаемся всеми силами показать, насколько далеко ушли от волосатых предков. Поэтому нам приходится контролировать идущий от нас невербальный поток информации, чтобы эффективно осуществлять коммуникацию.

В процессе общения мы постоянно подаем невербальные сигналы, и лучше, если мы будем понимать их значение, во-первых, чтобы не «выболтать» чего-нибудь лишнего, во-вторых, чтобы уметь расшифровывать информацию от других.

Невербальные сигналы делятся на врожденные и приобретенные. Врожденные сигналы, типа улыбки, инстинктивны и присущи, например, даже слепым, которые не могут копировать что-то из внешнего мира. Такие сигналы универсальны в разных культурах, потому что едины для всех людей. Приобретенные сигналы формируются в рамках конкретной культуры, и поэтому один и тот же жест в разных странах может обозначать разные вещи.

Есть жесты, которые имеют различное значение у разных народов. Об этом нужно помнить, чтобы не оказаться в положении человека, побитого за неприличный жест, или не сорвать важные переговоры.

Жест ОК, столь любимый американцами, во Франции обозначает ноль, а в Японии – деньги. В некоторых средиземноморских странах – в Греции, Марокко, Тунисе, на Кипре – этот жест может быть интерпретирован как обозначение нетрадиционной сексуальной ориентации у мужчины или как угроза убийства (в Тунисе).

Большой палец, поднятый вверх, используется автостопщиками, также он обозначает «все отлично», цифру «пять», посыл на три буквы (с рывком вверх и за плечо) и требование заткнуться (в Греции).

Жест, защищающий итальянцев от сглаза (рожки), во Франции может восприниматься как намек на супружескую неверность (ты рогоносец).

Римская пятерка означает победу, цифру «два», грубое требование заткнуться (в Англии и Австралии).

Все невербальные сигналы мы для простоты разделим на 4 группы: мимика, жесты, позы, ориентации (то есть дистанция, расположение и т.д.)

Итак, позы.

- *Руки за спиной, голова высоко поднята, подбородок выставлен вперед - чувство уверенности в себе и превосходства над остальными.*
- *Корпус подан вперед, руки на бедрах (подбоченившись) - поза “хозяина”; агрессивность, стремление отстаивать свою позицию до конца.*
- *Стоя, опираясь руками о стол или стул - ощущение неполноты контакта с собеседником*
- *Руки с расставленными локтями заведены за голову (сидя) - демонстрация превосходства. В отличие от позы “хозяина”, такое положение говорит о том, что человек сам верит в свое превосходство. В то же время “хозяин” может быть в этом не уверен.*
- *Любая часть руки в кармане или за поясом - агрессия, превосходство.*

Закрытые позы - проведите воображаемую линию от макушки до пола. Любое пересечение этой линии создает закрытую позу. Такая поза, как правило, означает неустановленный контакт, защитную либо скептическую установку. Рассматривая закрытые позы, следует принимать во внимание также одежду собеседника. Застегивание

пиджака во время беседы может означать тоже самое, что скрещенные на груди руки. Если имеет место двойное “скрещивание” (например, руки скрещены на груди, нога закинута на ногу), значит ваш собеседник, скорее всего, “отключился” от разговора. Скрещенные лодыжки, в свою очередь, означают страх или взволнованность вместе с попыткой самоконтроля. Скрещение пальцев рук символизирует разочарование и попытку его скрыть.

- *Наклоны головы. Наклон головы в сторону - интерес к разговору, вниз - отрицательное отношение к разговору, легкое отклонение назад - агрессивные намерения.*
- *Вставание, очевидно, является реакцией на какие-то факты или доводы, но может также обозначать момент принятия решения.*
- *Кисти рук соединены кончиками пальцев на уровне груди, ладони не сложены - так называемая, поза “гуру”. Означает уверенность в своих силах и словах.*
- *Руки сложенные у рта означают скрытие истинных намерений*
- *Поддерживания и опоры. Поддерживание ладонью головой - скука, поддерживание подбородка большим пальцем - критическая оценка, интерес к теме разговора, пальцы, сжатые в кулак и расположенные под щекой, не поддерживая ее - признак заинтересованности.*

Перейдем к жестам.

Их можно разделить на четыре группы: эмблемы, иллюстрации, регуляторы, адаптеры. Эмблематические жесты характерны только для определенных национальностей и культур. К ним, в частности, относятся: вытянутый вверх большой палец, средний палец, кольцо из большого и указательного пальцев, затыкание ушей пальцами (“не слушаю”) и т.д.

Иллюстрации являются вспомогательными средствами общения и используются для подкрепления устной речи (собственно то, что принято называть жестами)

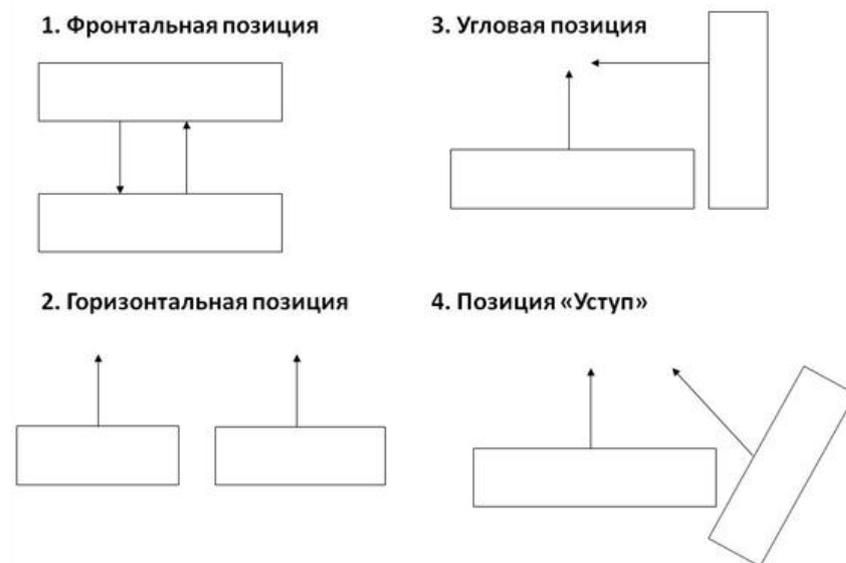
Регуляторы обозначают опорные точки общения - начало, конец, принятие решения. К ним относится, например, рукопожатие.

Адаптеры сопровождают наши чувства и эмоции и являются подсознательными.

Например, всплескивание руками или закрытие рта ладонью при удивлении, сжатие кулаков при страхе или агрессии, напряжение скул при злости. Именно жесты-адаптеры дают больше всего информации о невербальной составляющей беседы.

Наконец, несколько слов об ориентациях. Скорее всего вы уже слышали выражение “зона комфорта”. Оно подразумевает дистанцию, на которой одному человеку удобно общаться с другим. Величина этой дистанции зависит от плотности населения региона проживания человека и, для европейской части России, составляет приблизительно 70 - 80 см.

Что касается расположения в пространстве, то выделяют 4 основных способа сделать это. Они проиллюстрированы ниже.



Наиболее эффективной с точки зрения коммуникации является позиция №3 “Угловая”.

Дело в том, что здесь не происходит так называемого “столкновения взглядов”, как, например в фронтальной позиции, когда собеседники смотрят прямо друг на друга.

Вместе с тем, взгляды собеседников направлены в одну сторону, что очень важно.

Все невербальное общение является подсознательным, поэтому контролировать его сложно. И все же контроль оно поддается, однако это нужно делать с большой аккуратностью. Самое главное в эффективной невербалике - естественность.

При истолковании невербальных сигналов нужно учитывать следующее:

- все сигналы нужно трактовать в совокупности, в цепочке, а не вцепляться в один симптом (например, человек чешет в затылке: подумайте, может быть, он не уверен в себе, а у него просто немытая голова?)
- если слова и жесты противоречат друг другу, увы, верить нужно жестам. Слова легче контролируются, словами человек обычно врет. Врать жестами сложно, практически невозможно, потому что жест – это сложная система микросигналов. Имитируя какой-то крупный блок, мы все равно не сможем симитировать все мелочи (например, расширение или сужение зрачков нам неподконтрольно).
- поведение следует рассматривать в контексте: если в помещении холодно, человек невольно может принимать закрытые позы, потому что замерз.
- чем моложе человек, тем более явно он подает невербальные сигналы.
- женщины лучше расшифровывают невербальную информацию, чем мужчины.

День 6

Тема «Стрессоустойчивость. Учимся владеть собой»

1. Приветствие
2. Игра- разогрев «Пиф-паф»
3. Упражнение «Я и стресс»
4. Мини-лекция.
5. Упражнение «Портрет стрессоустойчивого человека» /Ролевая игра
6. Обучение приемам саморегуляции
7. Обсуждение всего занятия

Приложение

1. Приветствие

2. Игра «Пиф-паф»

Цель игры:

активизация внимания, развитие быстроты реакции

Ход игры:

Участники выстраиваются вокруг ведущего. Ведущий находится в центре и, вытягивая руку в виде пистолета, показывает на одного из стоящих в кругу игроков, при этом произносит фразу «пиф». Игрок, на которого показал ведущий, должен максимально быстро присесть, при этом, его соседи, стоящие слева и справа начинают «дуэль». Правила дуэли просты: необходимо вытянуть руку в сторону противника, изображая пистолет и произнести фразу «паф». Выигрывает тот, кто сделает это быстрее, его оппонент, соответственно, становится проигравшим. При этом, если человек, имя которого назвал ведущий, не успел присесть до фразы «паф» со стороны соседей, он становится проигравшим, т.к. оказался между двумя стрелявшими. Проигравший участник становится водящим, водящий занимает место проигравшего, и игра продолжается по тому же сценарию. Данная игра поможет занять детей без использования дополнительного оборудования и поможет развить быстроту реакции ее участников.

3. Упражнение «Я и стресс»

Цель:

Помощь участникам в осознании и вербализации своих представлений о стрессе, определении своего отношения к данному феномену. Выявление субъективных трудностей, переживаемых членами группы в настоящий момент, и личных ресурсов противостояния стрессовым ситуациям.

Процедура выполнения:

Тренер готовит заранее бумагу формата А4 (по числу участников), цветные фломастеры. Участники тренинга располагаются комфортно (в кругу или за кругом). Ведущий предупреждает их о том, что данное упражнение носит конфиденциальный характер, поэтому в ходе проведения упражнения не стоит задавать друг другу никаких вопросов.

Инструкция:

«Нарисуйте, пожалуйста, рисунок «Я и стресс». Он может быть выполнен в любой форме — реалистической, абстрактной, символической, художественной. Большое значение имеет ваша степень искренности, то есть желание изобразить свои мысли, чувства, образы, которые пришли вам в голову сразу после того, как вы услышали тему. Этот рисунок сможет стать тем ключом, который поможет осознать вам трудности, найти имеющиеся ресурсы, выработать новые успешные стратегии управления стрессом.

Вы имеете полное право не показывать ваш рисунок в группе, если вы этого захотите». Участники рисуют в течение 4-5 минут. Затем тренер начинает задавать вопросы, на которые участники отвечают самостоятельно (мысленно), не записывая ответы на бумаге, не произнося их вслух. После каждого вопроса тренер дает участникам от 15 до 40 секунд для внесения изменений и дополнений в рисунок.

Вопросы для рефлексии:

Посмотрите внимательно на свой рисунок.

1. Использован ли в вашем рисунке цвет? Посмотрите, какие цвета (или какой цвет) преобладает в рисунке. Что для вас значит именно этот цвет?
2. Где вы изобразили себя? Пометьте себя буквой «Я» на рисунке.
3. Как вы изобразили стресс? В виде живого существа, абстрактной фигуры, конкретного человека?
4. Посмотрите, сколько места занимает на листе ваше изображение и сколько — стресс. Почему?
5. При изображении себя и стресса использовали ли вы похожие цвета? Какие?
6. Мысленно разделите лист пополам горизонтальной и вертикальной чертами. Где оказалась ваша фигура?
7. Есть ли на рисунке какой-либо барьер между вами и стрессом? Может быть, вы держите в руках саблю, зонт или что-то еще? Если вы почувствовали необходимость, нарисуйте еще что-либо, что может защитить вас от стресса.
8. Есть ли у вас почва под ногами, на что вы опираетесь? Или вы висите в воздухе? А в жизни на кого вы можете опереться? Если такие люди существуют в вашей реальной жизни, но их почему-то нет на рисунке — дорисуйте их.
9. Какие свои сильные стороны во взаимодействии со стрессовой ситуацией вы могли бы отметить? Постарайтесь найти не менее трех позиций, по которым вы чувствуете себя уверенно. Какие личностные качества помогают вам добиваться успеха?
10. Что бы вам хотелось изменить или как бы вам хотелось улучшить свое состояние в стрессовой ситуации? Какие личностные качества и/или другие факторы мешают вам улучшить его?
11. Какие еще ваши ресурсы вы видите в этом рисунке или хотите добавить в него? Нарисуйте их, пожалуйста.

Обсуждение.

После того как участники ответят на вопросы, им предлагается объединиться в 2-3 группы. В каждой группе предлагается высказаться по поводу своих ощущений, мыслей и т. д., возникших в процессе рисования. Говоря о том, что помогает и что мешает эффективно действовать в ситуации стресса, можно высказываться как по поводу своего личного опыта, так и, основываясь на наблюдениях за поведением людей, умеющих преодолевать стрессы. Затем каждая подгруппа формулирует несколько основных позиций, по которым они хотели бы что-то изменить в своих реакциях на стрессоры.

4. Мини-лекция:

Стресс (от англ. Stress - давление, нажим, напор; гнёт; нагрузка; напряжение) — неспецифическая (общая) реакция организма на воздействие (физическое или психологическое), нарушающее его гомеостаз, а также соответствующее состояние нервной системы организма (или организма в целом). В медицине, физиологии, психологии выделяют положительную (эустресс) и отрицательную (дистресс) формы стресса. По характеру воздействия выделяют нервно-психический, тепловой или холодовой, световой и другие стрессы.

Симптомы стресса

- Постоянное чувство раздраженности, подавленности, причем порой без особых на то причин.
- Плохой, беспокойный сон.
- Депрессия, физическая слабость, головная боль, усталость, нежелание что-либо делать.
- Снижение концентрации внимания, затрудняющее учебу или работу. Проблемы с памятью и снижение скорости мыслительного процесса.
- Отсутствие интереса к окружающим, даже к лучшим друзьям, к родным и близким людям.
- Постоянно возникающее желание поплакать, слезливость, иногда переходящая в рыдания, тоска, пессимизм, жалость к себе любимому.
- Снижение аппетита – хотя бывает и наоборот: чрезмерное поглощение пищи.
- Нередко появляются нервные тики и навязчивые привычки: человек покусывает губы, грызет ногти и т. п. Появляется суетливость, недоверие ко всем и к каждому.

Стадии стресса

До сих пор учёные используют концепцию канадского физиолога и выделяют три стадии стресса по Селье:

1. Реакция тревоги.
2. Стадия сопротивления.
3. Стадия истощения.

Продолжительность каждой фазы развития стресса индивидуальна.

Первая фаза возникновения стресса характеризуется мобилизацией организма. Нарастает напряжённость. У кого-то она может длиться дни и недели, а кто-то уже через несколько минут переходит ко второй стадии стресса. Реагируют люди по-разному. У одних тревога ускоряет все реакции организма, они вдруг начинают быстро соображать и мгновенно принимают решения. У других – наоборот происходит замедление реакций, они становятся как бы заторможенными. Умеренный кратковременный стресс на первой стадии даже полезен. Гормональный всплеск даёт толчок организму, тренирует его, закаляет.

Вторая фаза наступает, если воздействие стрессовых факторов продолжается. Организм отреагировал на тревогу, мобилизовался и может преодолевать возникшие трудности. На стадии сопротивления организм может быть более устойчивым к вредным воздействиям, чем в спокойном состоянии. Внешне тоже всё выглядит благополучно, человек конструктивно решает проблемы, он активен, здоров. Первый и второй этапы развития стресса ещё не несут угрожающих последствий.

Третья фаза, характеризующаяся истощением, начинается, если вторая стадия затягивается и организм не получает отдых. Мобилизованные ресурсы заканчиваются. Организм израсходовал свои адаптационные возможности, и его устойчивость снижается. На этом этапе проявляется физическое неблагополучие: нарушение сна, снижение аппетита, потеря веса, расстройства стула, нарушение сердечного ритма, повышение артериального давления, и т. п. Человек чувствует себя вялым, разбитым. Если и сейчас не отдохнуть, то могут начаться серьёзные физические заболевания, депрессия.

Как бы нам хотелось, чтобы жизнь приносила только приятные сюрпризы, чтобы радость стала постоянным спутником наших будней. Но, к сожалению (или нет?), в наш бурный век никому не удастся избежать неприятностей. Переживая неприятности, человек находится в постоянном напряжении, он ощущает страх, тоску, чувство тревоги. Люди, не

привыкшие прислушиваться к своим внутренним ощущениям, а тем более анализировать их, не могут понять, что с ними происходит. В науке это состояние называют «стресс». Парадокс заключается в том, что чем дальше мы гоним стресс, тем сильнее в него погружаемся. Поэтому страшен не сам стресс, а отношение к нему.

5. Упражнение «Портрет стрессоустойчивого человека»

Цель:

обобщение информации.

Описание:

Первый этап (5 минут). Каждый участник записывает два личностных качества, помогающих ему или ей справляться со стрессом.

Второй этап (15 минут). Группа делится на 2-3 подгруппы, в каждой из которых составляется “Портрет стрессоустойчивого человека”. Обязательное условие: в списке личностных качеств, составленном группой, должно быть по два качества от каждого участника.

Обсуждение:

участники могут провести обсуждение тех качеств, которые упоминались наиболее часто (или наиболее редко), проанализировать их и составить собственную программу, включающую формирование необходимых для стрессоустойчивости личностных качеств

6. Обучение приемам саморегуляции

Экспресс-прием для снятия отрицательного напряжения через напряжение

Сожмите кисти в кулаки как можно сильнее. Напрягите руки. Разожмите кулаки и пошевелите пальцами. Встряхните их. Испытайте чувство расслабления. Негативные чувства «живут на загравке», поэтому важно расслабить плечи.

Приподнимите плечи с напряжением, затем опустите их. Повторите 3 раза, затем поднимите каждое плечо несколько раз. Положите подбородок на грудь. Поверните подбородок и шею направо, затем налево. Повторите 3 раза, поворачивайте шейей. Сядьте прямо и удобно. Почувствуйте, как расслабилась шея. Сложите руки в «замок» перед собой. Потянитесь, напрягая руки и плечи. Расслабьтесь. Встряхните кисти.

Дыхательные упражнения

- Сядьте на стул (боком к спинке), выпрямите спину и расслабьте мышцы шеи.
- Руки свободно положите на колени и закройте глаза, чтобы никакая визуальная информация не мешала вам сосредоточиться. Сосредоточьтесь только на своем дыхании.
- При выполнении дыхательного упражнения дышите через нос, губы слегка сомкнуты (но не сжаты).
- В течение нескольких минут просто контролируйте свое дыхание. Обратите внимание на то, что оно легкое и свободное. Ощутите, что вдыхаемый воздух более холодный, чем выдыхаемый. Следите лишь за тем, чтобы дыхание было ритмичным.
- Теперь обратите внимание на то, чтобы во время вдоха и выдоха не включались вспомогательные дыхательные мышцы — особенно при вдохе не следует расправлять плечи. Они должны быть расслаблены, опущены и слегка отведены назад. После вдоха, естественно, должен последовать выдох. Однако попытайтесь продлить вдох. Это вам удастся, если, продолжая вдох, вы как можно дольше удержите от напряжения мышцы грудной клетки. Думайте о том, что теперь вам предстоит продолжительный выдох. Глубокий вдох и последующий продолжительный выдох повторите несколько раз.

- Сейчас контролируйте ритм дыхания. Ведь именно ритмичное дыхание успокаивает нервы, оказывает противострессовое действие. Выполняйте медленный вдох, успевая при этом сосчитать в среднем темпе от одного до шести. Затем — пауза. Тренируйте ритмичное дыхание примерно 2-3 минуты. Продолжительность отдельных фаз дыхания в данном случае не так важна — гораздо важнее правильный ритм. Этот простой способ ритмичного дыхания вы можете в любое время вспомнить и повторить.

Точечный массаж.

Массируем кончиками пальцев наиболее важные биологически активные точки:

- Точка– в конце складки между большим и указательным пальцами руки.
- Массируем точку у основания большого пальца 2-3сек.
- Точка- в промежутке посередине между бровями, над переносицей(третий глаз)
- Точка– это макушка. Массируем легким вращательным движением.
- Точка– под коленной чашечкой. Если положить руку на колено ладонью на чашечку, сомкнув пальцы вместе, то эта точка придется как раз под безымянный палец.

Визуализация

Эффективной эмоциональной саморегуляции способствует также использование приемов воображения или визуализации. Визуализация — это создание внутренних образов в сознании человека, то есть активизация воображения с помощью слуховых, зрительных, вкусовых, обонятельных, осязательных ощущений, а также их комбинаций. Визуализация помогает человеку активизировать его эмоциональную память, воссоздать те ощущения, которые он испытал когда-то. Воспроизведя в сознании образы внешнего мира, можно быстро отвлечься от напряженной ситуации, восстановить эмоциональное равновесие.

«Дерево»

Стоя или сидя за столом, ноги поставьте вместе, стопы должны быть прижаты к полу, руки опущены, спина прямая. Сделайте спокойный вдох и выдох, успокойте дыхание и плавно поднимите руки вверх. Держите их на уровне ушей, ладонями друг к другу, пальцы вместе. Потянитесь всем телом. Внимание сосредоточьте на позвоночнике. Дыхание произвольное, спокойное. Вытягиваясь вверх, представьте крепкое, сильное дерево. Оно корнями глубоко вросло в землю. Высокий, стройный ствол тянется к солнцу. Ваш организм, как дерево, наливается силой, бодростью, здоровьем. Держите позу 15-20 секунд. Затем плавно опустите руки и расслабьтесь, сделав два-три спокойных вдоха и выдоха, удлиняя выдох.

“Водопад”

Представьте себе, что вы стоите возле водопада. Чудесный день, голубое небо, тёплое солнце. Горный воздух свеж и приятен. Вам дышится легко и свободно. Но водопад наш необычен, вместо воды в нём падает мягкий белый свет. Представьте себе, что вы стоите под этим водопадом и почувствуйте, как этот прекрасный белый свет струится по вашей голове. Вы чувствуете, как он льётся по лбу, затем по лицу, по шее... Белый свет течёт по вашим плечам ..., помогает им стать мягкими и расслабленными ...(пауза – поглаживание детей). А нежный свет течёт дальше по груди у ..., по животу у ... Пусть свет гладит ваши руки, пальцы. Свет течёт и по ногам, и вы чувствуете, как тело становится мягче и вы расслабляетесь. Этот удивительный водопад из белого света обтекает всё ваше тело. Вы чувствуете себя совершенно спокойно, и с каждым вздохом вы всё сильнее расслабляетесь. А теперь потянитесь и на счёт «три» откройте глаза. Волшебный свет наполнил вас свежими силами и энергией.

Дополнительные упражнения.

Упражнение «Коридор критики»

Цель:

развитие стрессоустойчивости.

Ход игры:

Выбирается первый доброволец. Остальные участники встают напротив друг друга и образуют «ручеек», как в детской игре. Доброволец заходит в коридор, а аудитория начинает его ругать, критиковать и всячески выражать неодобрение. Пройдя коридор, выбирается следующий участник и история повторяется. Упражнение выполняется 5–7 раз.

Рекомендации:

Карточки с «критическими замечаниями» заранее раздаются участникам. Оговаривается, что они могут импровизировать и вставлять свои замечания, исключая при этом прямые оскорбления.

В зависимости от состояния участников можно провести «Коридор одобрения»

Обсуждение:

Что Вы чувствовали, когда Вас ругали/хвалили? Опишите свои эмоции и общую атмосферу.

Какие ощущения Вы испытываете сейчас после окончания игры?

Изменилось ли отношение к себе после того, как Вас отругали? Хвалили?

Варианты критических замечаний:

- Ты слишком высокого мнения о себе.
- Ты совсем не умеешь разговаривать с людьми.
- Почему ты на всех смотришь волком?
- С тобой нельзя иметь никаких деловых отношений.
- Ты сорвал выполнение очень важного проекта.
- Твои ответы на уроках усыпляют всех присутствующих.
- У тебя такой скрипучий голос, он действует всем на нервы.
- Ты слишком много болтаешь по телефону.
- Что ты вечно на всех кричишь?
- У тебя полностью отсутствует чувство юмора.
- Ты слишком плохо разбираешься в нашем деле.
- Ты не выполняешь свои обязательства.
- Ты всегда опаздываешь

Ролевая игра

Участникам предлагается разыграть конкретные ситуации, которые могут вызвать стрессовое состояние.

Ситуации необходимо заранее подготовить и записать на карточках с распределением ролей.

По завершении разыгрывания ситуации проводится обсуждение.

Упражнение «Два на два, или Новый Юлий Цезарь»

Цель:

Обучение действовать в условиях стресса, не теряя способностей концентрировать внимание на проблеме.

Ход игры:

В каждом раунде игры участвует четверо игроков и двое судей.

Первый и второй игроки садятся на стулья напротив друг друга на расстоянии 2-2,5 м. Третий и четвертый игроки вначале располагаются за стулом второго участника. Это их стартовая позиция, потом по ходу игры они могут свободно передвигаться по комнате. В течение 2-3 минут первый игрок обязан повторять все движения второго игрока. Второй игрок может выполнять любые движения сидя, стоя, передвигаясь по комнате. Первый игрок также должен отвечать на непрерывные вопросы третьего и четвертого игроков. Вопросы могут быть любыми. Главное, чтобы не было длинных пауз между вопросами. Отвечать первый игрок может с юмором, нелогично, фантазировать, но ответы «Да», «Нет», «Не знаю» использовать нельзя. Судьи также участвуют в игре. Первый судья следит за тем, чтобы игрок не пропускал движений и повторял каждое из них. За каждое пропущенное движение начисляется штрафное очко. Второй судья начисляет штрафные очки, если игрок использует запрещенные ответы. За каждый запрещенный ответ начисляется штрафное очко.

Обсуждение.

Рекомендации:

Игрокам можно задать следующие вопросы:

Какие действия было сложнее выполнять — повторять движения партнера или отвечать на вопросы?

Были ли во время игры ситуации, когда вам казалось, что вы теряете контроль над ситуацией? Что помогло собраться и продолжить выполнение упражнения?

Что вы вынесли для себя из игры? Какие параллели вы можете провести с этой игрой и стрессами?

Можно вводить дополнительные инструкции, повышающие напряженность данного упражнения за счет:

введения системы штрафов за паузу между вопросом и ответом, составляющую более 3 секунд;

судья при начислении штрафа за нарушение инструкции вслух громко произносит:

«Штраф за нарушение инструкции»;

вводятся вопросы личного характера.

День 7

Тема «Таймменеджмент»

Цель занятия: научить подростков практичным инструментам тайм-менеджмента

Задачи:

обучить эффективным инструментам планирования и распределения времени;

отработать на практике базовые навыки тайм-менеджмента.

1. Приветствие
2. Упражнение- разогрев «Чувство времени»
3. Упражнение «Ежедневник» (опционально)
4. Беседа о таймменеджменте
5. Упражнение на основе матрицы Эйзенхауэра
6. Иммитационная игра «Утро на даче»
7. Обсуждение всего занятия

Приложение

1. Приветствие

2. Упражнение «Чувство времени».

Цель: Участники тестируют себя — насколько точно они ощущают течение времени.

Необходимый материал: колокольчик или свисток, секундомер, листы бумаги, ручки.

Инструкция:

Надо уметь контролировать время, отведённое на работу и отдых, мысленно научиться давать себе «звонки». Это поможет выработать у себя чувство времени. Человек, обладающий таким чувством, всегда знает, который час, всегда рассчитывает своё время и потому всё успевает, никуда не опаздывает.

А есть ли у вас чувство времени? Как оно развито?

Конечно, чувство времени есть у каждого человека, только у одних оно работает с точностью до минуты, а у других разлажено – плюс-минус полчаса.

А теперь, не обсуждая вслух, запишите на листочках (участники получают их вначале занятия) сколько времени прошло с момента первого звонка до второго? Только не пытайтесь просчитать, прикинуть, а оцените своё ощущение времени.

И вот реальный результат (ведущий озвучивает показания секундомера)

Обсуждение: какое значение имеет чувство времени для человека.

3. Упражнение «Ежедневник»

Цель: знакомство участников группы друг с другом; осознание своих личных ресурсов (возможностей).

Инструкция:

Сейчас я прошу вас нарисовать в своих рабочих блокнотах круг и разметить его как циферблат у часов.

Теперь вам нужно будет встать со своих стульев и назначить на каждый час встречу с другими членами нашей группы. Давайте разберем на примере: сходятся два участника X и Y и договариваются встретиться в 7 часов. Что напишет X рядом с цифрой 7 в своем «ежедневнике»? Правильно, Y. А что напишет у себя Y? Совершенно верно — X. Понятно? Теперь встаем и начинаем назначать время для встреч.

После того как вы назначили двенадцать встреч, я расскажу вам, что мы будем делать дальше. Я буду в случайном порядке называть какое-то время, и вы будете быстро находить того человека, с кем у вас назначена встреча на это время. Затем я буду называть определенную тему для разговора, и вам нужно будет поделиться друг с другом информацией по заданной теме. Времени у вас на каждый разговор будет не больше 1-2 минут. Если кто-то не успел назначить встречу на объявляемое время, то посмотрите вокруг — может, вы увидите рядом еще одного «свободного» участника группы. Или вы можете присоединиться третьим к любой паре. Итак, начали.

примерный список возможных тем для обсуждения:

- любимая еда;
- литературный герой, с которого я стараюсь брать пример (которому подражаю);
- ваш любимый эстрадный исполнитель;
- что вы сделаете, если вам «с неба упадут» \$10000;
- ваше самое раннее воспоминание детства;
- кем вы хотели стать, когда учились в первом классе;
- самый лучший день в вашей жизни;
- от чего в жизни вы получаете больше всего удовольствия;
- чем бы вам хотелось заниматься через 5 лет;
- на какое животное вы считаете себя похожим и почему;
- назовите одно свое качество, которое больше всего нравится другим людям, и одно качество, которое меньше всего нравится другим людям;
- что вы ожидаете от этого тренинга;
- свободная тема (говорите о чем хотите).

Рекомендации ведущему: сначала тренер произвольно называет время, ждет, пока участники найдут друг друга, а затем уже объявляет очередную тему.

Обсуждение результатов

«Подумайте и скажите, что вам запомнилось из всех встреч? Что врезалось вам в память? Может, кто-то чем-то удивил вас? что запомнилось и почему. Важно, чтобы обязательно высказались все участники.

Материалы для беседы/дискуссии

Время — это такой же ресурс, как и люди, сырье, финансовые средства. Его важнейшей особенностью является безвозвратность — его нельзя накопить, передать, взять в кредит, потому важно научиться использовать его с максимальной выгодой. Не даром же говорят: время — деньги. Это не просто слова.

Чем старше мы становимся, тем больше дел в нашем ежедневнике, тем быстрее бежит время и его, как правило, постоянно не хватает. Именно поэтому взрослыми была придумана такая техника управления временем, как тайм-менеджмент. Важно осознать, что это не просто набор обязательных для выполнения правил и техник, это стиль жизни. Если ты задаешься вопросом, чего хочешь достичь в жизни, кем хочешь стать через 10 лет и осознаешь, что твоя цель — успех, без грамотного управления временем тебе не обойтись. Уже сейчас. На том этапе, когда вся жизнь впереди и ты можешь научиться грамотно ее проживать.

Тайм-менеджмент — это техника организации времени, основанная на определенных принципах и правилах, благодаря которым человек может выполнять свои действия более эффективно и грамотно распределять время.

С помощью эффективного тайм-менеджмента удастся начать использовать рациональнее свое время, которое мы обычно тратим на те или иные операции. За счет этого можно повысить свою результативность и производительность или выделить больше времени на отдых. Именно планирование, разграничение, определение приоритетов, постановка целей помогают людям справляться с бешеным ритмом жизни. Применяя данную технику, можно начать все успевать, а также избежать переутомлений и стрессов.

Тайм-менеджмент основывается на нескольких принципах:

- составление планов (краткосрочных — на день, долгосрочных — на более длительные сроки);
- оптимизация времени;
- постоянный учет сроков;
- организация мотивации.

Умение рационально использовать свое время пригодится не только на работе, но и в жизни. Как оказалось, люди, применяющие техники эффективного тайм-менеджмента на постоянной основе, более оптимистичны, здоровы и успешны не только в профессиональной деятельности, но и в личной жизни.

Если ты ставишь себе цели и хочешь прийти к определенным результатам, должен делать в первую очередь то, что к ним приведет.

1. Определять, что такое важная задача, разделять важное и неважное.
2. Выявлять ключевые задачи, влияющие на достижение целей.
3. Выявлять обязательные задачи.
4. Разделять важные и срочные задачи.
5. Расставлять приоритеты задач исходя из их важности.

Иллюстрация необходимости планирования

Большая прозрачная пустая банка, несколько яблок или лимонов (что-то круглое), крупа (заранее рассчитать количество крупы и яблок: положить яблоки в банку и засыпать до верха крупой). Объяснить участникам: яблоки это крупные дела, крупа - мелкие дела. Сложить в банку яблоки и засыпать крупу - все умещается, затем вытряхнуть все и теперь

засыпать в пустую банку крупу - это мелкие и рутинные дела, затем поверх крупы положить яблоки - все не помещаются, остаются на столе и торчат из банки. Резюме: рутина съедает время, а крупные дела не сделаны или не завершены.

Причины неэффективного использования времени (предложить к обсуждению, после обсуждения резюмировать)

Причины неэффективного использования времени можно разделить на две группы: внешние и внутренние.

Помехи извне — это плоды нашего окружения; события, отвлекающие внимание и лишаящие контроля над временем. Эти убийцы времени бывают следующими:

- задержки при выходе из дому (Ключи забывали дома?);
- задержки в дороге (Пробки);
- болтовня с друзьями (социальные сети: Одноклассники и В контакте, просто болтовня);
- неполадки с компьютером и доступом в Интернет;
- электронная почта (спам);
- поиск папок, ручек и т. д.;
- телефонные звонки.

Кроме внешних пожирателей времени существуют и внутренние, которые съедают ваше время изнутри: ваши черты характера и личные качества, вызывающие простои в работе, а в результате стресс и осознание того, что ничего не успеваете. Избавляться от них нужно, но это будет более проблематично, чем избавление от внешних поглотителей времени. Внутренние помехи являются частью нашей жизни и от привычек очень тяжело избавляться.

Среди внутренних помех можно отметить:

- неумение отказывать и говорить НЕТ;
- привычка хвататься за все и сразу;
- неверная оценка сроков и объемов работ;
- желание всегда быть полезным и помогать всем;
- природная медлительность;
- отсутствие привычки вести записи;
- излишняя общительность;
- привычка приступать к работе не обеспечив себя всем необходимым;
- не умение расставлять приоритеты;
- привычка каждые 5-10 минут проверять почту (блоги, форумы, RSS) или другую информацию на сайте;
- недостаток отдыха (постоянное сонно-выжатое состояние);
- привычка полностью полагаться на память;
- природная рассеянность;
- привычка откладывать ежедневные дела на конец дня;

4. Упражнение на основе матрицы Эйзенхауэра

Цель: научить расставлять дела по приоритету.

Необходимый материал: бланки с «матрицей Эйзенхауэра», ручки, список дел.

Процедура проведения:

Ведущий рассказывает участникам о 4-х категориях дел по Д. Эйзенхауэру и принципы расстановки приоритетов.

Участникам предлагается самостоятельно распределить дела из списка по 4 категориям. (возможна работа в подгруппах, 5 мин)

Пояснения:

Матрица Эйзенхауэра представляет собой четыре квадранта, основанием которых служат две оси — это ось важности (по вертикали) и ось срочности (по горизонтали). В итоге получается, что каждый квадрант отличается своими качественными показателями. В каждый из квадрантов записываются все задачи и дела, благодаря чему образуется предельно ясная и объективная картина того, чем следует заняться в первую очередь, чем — во вторую, а чем вообще заниматься не стоит. Эта техника помогает быстро рассортировать список дел, даже если их много. Внешне все выглядит предельно просто — смотрим на список задач и по каждой отвечаем себе на два вопроса.
 Это важно? Да/Нет
 Это срочно? Да/Нет
 Берем лист бумаги и делим его на четыре части. Получаем четыре квадрата, в которые и заносим ответы на эти два вопроса.

	СРОЧНО	НЕ СРОЧНО
ВАЖНО	A	B
НЕ ВАЖНО	C	D

Квадрант А: важные и срочные дела

При идеальном планировании этот квадрант матрицы должен оставаться пустым, т.к. появление важных и срочных дел является показателем неорганизованности и допущения завала. Естественно, временами подобные дела могут появляться у каждого человека, но если это происходит ежедневно, то самое время обратить внимание на самодисциплину. Итак, появления дел в квадранте А следует избегать. А для этого необходимо лишь вовремя выполнять пункты остальных квадрантов. Но если в первый квадрант что-то всё же и стоит вписывать, то это:

- Дела, невыполнение которых отрицательно сказывается на достижении поставленных целей
- Дела, невыполнение которых может стать причиной затруднений и неприятностей
- Дела, которые имеют отношение к здоровью

Квадрант В: важные, но не срочные дела

Второй квадрант заслуживает наибольшего внимания, т.к. дела, находящиеся именно в нём, являются наиболее приоритетными и перспективными, и именно из них должны состоять повседневные задачи любого человека. Замечено, что люди, которые занимаются преимущественно делами этого квадранта, достигают в жизни наибольших успехов, продвигаются по службе, зарабатывают больше денег, имеют достаточно свободного времени и живут счастливой и насыщенной жизнью.

Обратите внимание также и на то, что отсутствие срочности позволяет подходить к решению любых задач более обдуманно и конструктивно, а это в свою очередь позволяет человеку раскрывать свой потенциал в полной мере, самостоятельно продумывать все нюансы своей деятельности и управлять временными рамками своих дел. Но здесь, помимо всего прочего, нужно помнить, что дела, находящиеся в квадранте В, если их не выполнять своевременно, могут с лёгкостью попасть в квадрант А, став ещё более важными и требующими скорейшего выполнения.

Опытные специалисты по тайм-менеджменту рекомендуют включать в квадрант В все текущие дела, связанные с основной деятельностью, планирование и анализ работы, учебные и спортивные занятия, соблюдение оптимального графика и режима питания. Т.е. всё то, из чего состоит наша обычная повседневность.

Квадрант С: срочные, но не важные дела

Дела, которые находятся в этом квадранте, по большей части являются отвлекающими и несколько не приближающими человека к намеченным результатам. Нередко они просто мешают сосредоточению на действительно важных задачах и снижают эффективность. Главное при работе с матрицей – не перепутать срочные дела из квадранта С со срочными делами из квадранта А. Иначе образуется неразбериха и то, что должно быть выполнено в первую очередь, остаётся на втором плане. Всегда помните о своих целях и учитесь отличать важное от второстепенного.

К делам квадранта С можно отнести, к примеру, навязанные кем-либо со стороны встречи или переговоры, празднования дней рождения не очень близких людей, внезапно возникшие хлопоты по дому, устранение не жизненно важных, но требующих внимания отвлекающих факторов (разбилась ваза, сломалась микроволновая печь, перегорела лампочка и т.п.), а также другие всевозможные дела, которые не продвигают вас вперёд, а только тормозят.

Квадрант D: не срочные и не важные дела

Задачи, относящиеся к последнему квадранту, не приносят совсем никакой пользы. Во многих случаях полезно не только заниматься ими в последнюю очередь, но и не заниматься ими вообще. Хотя знать о них непременно нужно, т.к. именно они являются «пожирателями времени».

Интересна и ещё одна особенность дел из данной группы: они являются очень привлекательными для многих людей – эти дела просты в выполнении и доставляют удовольствие, позволяют расслабиться и приятно провести время. Поэтому и противостоять соблазну ими позаниматься бывает довольно проблематично. Но делать это непременно нужно.

В квадрант D можно записать такие дела как разговоры по телефону с друзьями о чём-то несущественном, ненужная переписка или времяпрепровождение в соцсетях, просмотр сериалов и различных «отупляющих» телепередач, компьютерные игры и т.п. Конечно, отдыхать и как-то развлекать себя периодически должен каждый человек, но для этого существуют и более интересные и развивающие способы: чтение хороших книг, интеллектуальные игры, посещение спортзалов и бассейнов, поездки на природу и т.п. Если же полностью избавиться себя от занятия делами из квадранта D не удаётся или не хочется, то нужно отложить их выполнение хотя бы до того момента, когда дела из квадрантов В и С будут выполнены, а время, которое будет уделяться делам квадранта D, должно быть сведено к минимуму. Здесь будет уместна всем известная поговорка: «Делу время, потехе — час».

5. Упражнение «Утро на даче»

Цель: осуществить поиск возможностей для высвобождения времени; научиться работать в команде; научиться принимать решения на основе анализа, учиться планированию.

Исходные данные:

На даче находится отец, сын 14 лет и дочь 6 лет. До платформы 500 м. В 8 часов уходит электричка, на которой они должны уехать в поход. С собой намерены взять бутерброды, чай, на завтрак следует приготовить отцу - черный кофе, детям - кофе с молоком, и всем - по одному бифштексу с отварным картофелем. Воду надо носить из колонки за 250 метров.

Оборудование:

На даче есть двухконфорочная плитка, раковина наливной - 6 литров, наружный туалет - одноместный, одно ведро для воды 12 литров, 1 сковорода, на которой помещается 2 бифштекса, 1 чайник - емкость 1 литр, остальная утварь и посуда в избытке. Нужно определить время, в которое все должны подняться (одновременно), чтобы успеть на электричку.

При этом надо выполнить следующий перечень дел (далее указаны номер дела, расход времени в мин для отца, сына, дочери).

Задание:

Требуется определить, на сколько поставить будильник.

Нельзя изменять общее количество работ и их продолжительность, и никто из членов семьи не должен «болтаться без дела».

Примечания:

Обозначение *ИЛИ* значит, что дело может выполнить кто-то один, прочерк - что данное дело не может быть выполнено сыном или дочкой.

Методические указания:

При выполнении работы следует учитывать загрузку оборудования (нельзя на 2-конфорочной плите одновременно жарить бифштексы, кипятить молоко и варить картошку) и т.д. и ресурсов - один человек в большинстве случаев не может делать одновременно 2 дела (за исключением случая, если первое дело носит пассивный характер - варка картошки, а второе начинается позже начала первого, и заканчивается раньше его). Расход воды на дела 6 - соответственно 2,2,1 литр, 7 - 2 литра, 11- 4 литра, 12 - 1 литр, 13- 2 литра, 15 -3 литра, 19 - 5 литров.

Одновременно все должны: встать, начать завтрак, выйти на электричку.

	Перечень обязательных мероприятий	минуты		
		Отец	Сын	Дочь
1	Подъем, одеться	2	2	5
2	Сходить в туалет	4	5	7
3	Убрать одну постель	2	3	5
4	Зарядка	15	20	10
5	Принести воду из колонки	10 <i>или</i>	10	-
6	Умыться, почистить зубы	5	5	8
7	Побриться	5	-	-
8	Заплести косички(сама дочка на может)	5 <i>или</i>	5	-
9	Вскипятить чайник воды	10 <i>или</i>	10	-
10	Очистить картофель	8 <i>или</i>	10	-
11	Сварить картофель	20 <i>или</i>	20	-
12	Сварить кофе	5	-	-
13	Заварить чай	5 <i>или</i>	5	-
14	Вскипятить молоко	5 <i>или</i>	-	-
15	Вымыть бифштексы	2	-	-
16	Поджарить бифштексы с одной стороны	10	-	-

17	Накрыть стол	3 <i>или</i>	3	5
18	Позавтракать	15	15	20
19	Помыть посуду и убрать	10 <i>или</i>	10	-
20	Приготовить бутерброды	8 <i>или</i>	12	-
21	Собрать вещи в дорогу	5 <i>или</i>	5	-
22	Одеться и обуться в дорогу	3	5	10
23	Дойти до электрички	8	8	8
24	Купить билеты	2 <i>или</i>	2	-

Решение должно сопровождаться схемой.

Для ведущего – пример фрагмента выполненного задания:

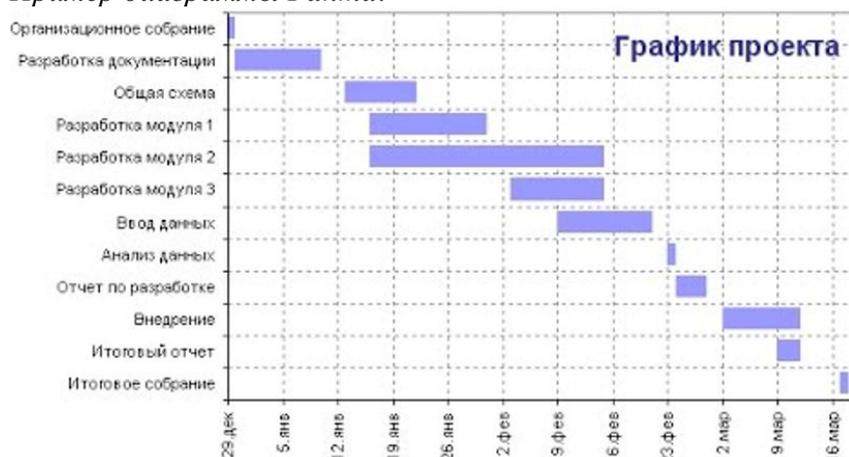
Исполнитель	Время, мин														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Отец	1	1	3	3	2	2	4	4	4	4	4	4	4	4	
Сын	1	1	2	2	2	2	2	3	3	3	4	4	4	4	
Дочь	1	1	1	1	1	Туалет занят		2	2	2	2	2	2	2	
Выше указаны номера дел по предыдущей таблице															

В данной таблице ошибка, выделена зачеркиванием: одновременно 2 человека находились в туалете

Подведение итогов: Победителем признается группа, вставший утром позже всех, и обосновавший расчетами свое решение. Наиболее удобно сделать временную диаграмму (диаграмму Ганта), в которой по оси абсцисс отложены интервалы времени, а по оси ординат участники.

Диаграмма Ганта состоит из полос, ориентированных вдоль оси времени. Каждая полоса на диаграмме представляет отдельную задачу в составе проекта (вид работы), её концы — моменты начала и завершения работы, её протяженность — длительность работы. Вертикальной осью диаграммы служит перечень задач. Кроме того, на диаграмме могут быть отмечены совокупные задачи, проценты завершения, указатели последовательности и зависимости работ, метки ключевых моментов (вехи), метка текущего момента времени «Сегодня» и др.

Пример диаграммы Ганта:



Материалы для раздачи участникам

Приложение 2

Памятка «Способы успешного использования времени»

Существует множество способов успешного использования времени. Их можно представить в виде принципов конструктивных действий по организации своей работы:

- точное определение целей. Начиная что-либо делать, необходимо как можно точнее определить, что вы конкретно хотите сделать;
- сосредоточенность на главном. Весьма полезно составить список всех дел, в соответствии с их приоритетом и срочностью;
- создание стимулов. Человек лучше всего делает то, что ему нравится. «Любимые» дела всегда делаются быстрее, чем «нужные». Если можно превратить «нужно» в «хочу», эффективность работы значительно повысится;
- установка сроков. Лучший способ взять на себя обязательство — установить срок выполнения того или иного задания;
- решительность. Постарайтесь приступить к работе как можно быстрее: обдумывайте, решайте, действуйте. Начав что-то делать, не нужно все время сомневаться — двигайтесь дальше;
- умение говорить «нет». Это позволит не отвлекаться на ненужные дела и разговоры;
- контроль времени, затраченного на разговоры по телефону и «посещение» Интернета;
- умение слушать. Внимательно относитесь к информации, чтобы точно знать, что, где, когда и почему происходит;
- отказ от шаблонов и повторов. Если вы успешно справлялись с работой, используя всегда один и тот же метод, это не значит, что он самый лучший. Поинтересуйтесь, как эту работу делают другие. Может быть, ее можно сделать быстрее и эффективнее;
- внимание к мелочам. Ничто так не выбивает из колеи, как досадные мелочи. Будьте внимательны к, казалось бы, несущественным вещам и предметам в быту и в своих занятиях. Это позволит сэкономить вам массу времени и сил;
- полное использование времени. Время, которое вы тратите на поездки и ожидание, можно использовать на обдумывание дел и планирование дня.

Приложение 3

Анкета «Как я использую свое время»

1. Планируете ли Вы свой день (дела, которые нужно выполнить в течение дня)?
2. Успеваете ли Вы сделать необходимые (или запланированные) дела в течение дня?
3. Считаете ли Вы, что ваше время часто тратится впустую?
4. На что у Вас уходит время зря? За какими занятиями у Вас теряется время?
5. Сколько времени (примерно) у Вас уходит на выполнение домашних заданий?
6. Сколько времени (примерно) тратится на просмотр телевизора, за компьютером (игры, общение в чате)?
7. Хотелось бы Вам научиться более рационально использовать свое время?

Советы по планированию своего дня для школьников

1. Сначала напишите все то, что необходимо выполнить
2. Напишите, к какому типу относится работа (учеба, помощь по дому и т.д.)
3. Выделите дедлайн сдачи работы
4. Оцените, сколько времени займёт выполнение этой работы
5. Теперь разделите лист на 7 частей – это дни недели. Мы будем распределять дела по дням.
6. Сначала отметьте жёсткое расписание – школа, посещение кружков – то есть дела, которые нужно выполнить в определенный срок.
7. В плане на каждый день не забудьте о времени на отдых и сон – расписывать все дела на 22 часа из 24 в сутки – плохая идея
8. Учитывайте, что некоторые дела могут занять больше времени, чем вы рассчитывали. В вашем плане должно быть несколько промежутков на случай таких ситуаций

9. Далее – размещаем план на видное место и действуем. Проверьте список дел по ходу его выполнения, смотрите, эффективно ли вы продвигаетесь.
10. Если понимаете, что за полдня или за день вы сделали крайне мало, стоит выделить причины этого и перестроить расписание

Дополнительные материалы для ведущего:

<https://www.psychologos.ru/articles/view/taym-menedzhment-dlya-detey-m.-lukashenko>

День 8

Заключительное занятие

Тема «Создание совместного проекта»

1. Приветствие
2. Игра «Электрическая цепь»
3. Игра «Ханойская башня»
4. Игра «Воздушный замок» / «Строительство башни»
5. Обсуждение всего занятия
6. Упражнение «Какой был тренинг?»

Приложение

1. Приветствие

2. Игра «Электрическая цепь»

Цель: сплочение, внутригрупповое сотрудничество

Процедура проведения: игра проводится в несколько этапов. 1) Команда разбивается на пары. Партнеры садятся напротив друг друга, соединяют руки и ступни, образуя таким образом, электрическую цепь, по которой ток течет по сцепленным рукам и ногам. Задача участников: встать, не разрывая электрической цепи. 2) Теперь объедините по две пары друг с другом, чтобы получилась электрическая цепь, состоящая из четырех человек. Задача остается прежней - встать всем вместе, не разрывая цепь. Когда этот этап благополучно завершен, группы снова объединяются, чтобы образовать электрическую цепь, состоящую из 8 человек. В конце концов получается электрическая цепь, образованная всеми участниками, которые должны подняться.

Два главных условия этого упражнения: 1) электрический ток должен беспрепятственно течь по замкнутой электрической цепи, образованной сцепленными руками и ногами; 2) на каждом этапе участники должны отрываться от земли одновременно.

Ограничения: при расцеплении рук или несинхронном подъеме всех участников упражнение выполняется всей группой с начала.

3. Упражнение «Соблюдение инструкций» (опционально)

Цель: разминка, концентрация внимания

Описание:

В этом упражнении важно, чтобы вся группа начала делать его одновременно.

Участникам раздаются листы с заданием.

«Умеете ли вы четко следовать инструкции? Для того чтобы пройти этот тест, у вас есть три минуты. Выполняйте задание с максимальной скоростью.

1. До того, как что-нибудь сделать, внимательно все прочитайте.
2. Напишите ваше имя в правом верхнем углу листа.

3. Обведите ваше имя.
 4. В левом верхнем углу нарисуйте пять маленьких квадратов.
 5. В каждом квадрате поставьте крестик.
 6. Напишите свою фамилию в верхней части листа.
 7. Под вашим именем в правом верхнем углу напишите номер своего телефона. Если у вас его нет, напишите номер 100.
 8. Шепотом назовите номер, который вы написали.
 9. Обведите этот номер.
 10. Поставьте крестик в левом нижнем углу листа.
 11. Обведите этот знак треугольником.
 12. Своим обычным голосом сосчитайте вслух в обратном порядке от 10 до 1.
 13. Заключите в прямоугольник слово «угол» в предложении № 4.
 14. В верхней части листа сделайте острием карандаша или ручки три маленькие дырочки.
 15. Громко крикните: «Я почти закончил (закончила)!»
- Теперь, когда вы все внимательно прочитали, выполните только задания 1 и 2».
- Обсуждение.*

4. Игра «Ханойская башня»

Цель игры: тренировка решения проблемных ситуаций групповым методом

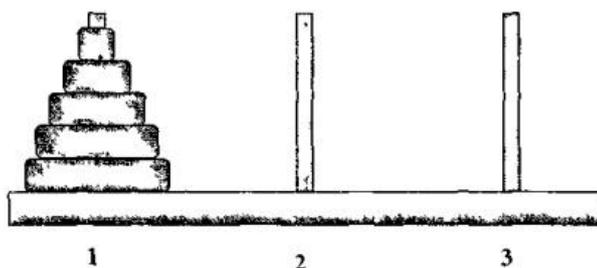
Инструкция:

Одна из древних легенд гласит: «В непроходимых джунглях недалеко от города Ханоя есть храм бога Браммы. В нем находится бронзовая плита с тремя алмазными стержнями. На один из стержней бог при сотворении мира нанизал 64 диска разных диаметров из чистого золота. Наибольший диск лежит на бронзовой плите, а остальные образуют пирамиду, сужающуюся кверху. Это башня Браммы. Работая день и ночь, жрецы храма переносят диски с одного стержня на другой, следуя законам Браммы:

- 1) диски можно перемещать с одного стержня на другой только по одному;
- 2) нельзя класть больший диск на меньший;
- 3) нельзя откладывать диски в сторону, при переносе дисков с одного стержня на другой можно использовать промежуточный третий стержень, на котором диски должны находиться тоже только в виде пирамиды, сужающейся кверху.

Когда все 64 диска будут перенесены с одного стержня на другой, наступит конец света». Эта древняя легенда положена в основу задачи о Ханойской башне: переместить n дисков со стержня 1 на стержень 3, используя промежуточный стержень 2 и соблюдая законы Браммы.

Можно предложить участникам переместить 3 диска, затем усложнить задачу до 4-5 дисков. (Вместо дисков можно использовать любые предметы разных размеров, которые можно устойчиво уложить один на другой, например книги или стаканчики)



5. Упражнение «Воздушный замок»

Цель: выработка навыков работы в команде, делегирования и распределения обязанностей; выявление ориентации на задачу или на процесс

Материалы: пачка спагетти (деревянных палочек), пачка маршмеллоу (пластилин) на каждую подгруппу.

Инструкция:

Участников необходимо разбить на подгруппы по 5-6 человек. Из подручных материалов им предлагается построить максимально высокое сооружение, но при этом, достаточно устойчивое. Прежде чем приступать к строительству, каждой группе предлагается обсудить и разработать проект.

Обсуждение.

2 вариант. Упражнение «Строительство башни»

Участники делятся на 2 команды. Каждому члену команды дается индивидуальное задание. Индивидуальные задания: кратко прописаны на отдельных листах, каждый лист является строго конфиденциальным для одного участника. Например, «Башня должна иметь 10 этажей» – листок с такой надписью вручается одному участнику тренинга, он не имеет права никому его показывать, обязан сделать так, чтобы нарисованная совместно башня имела именно 10 этажей. Второе задание: «Вся башня имеет коричневый контур» – это задание для следующего участника. «Над башней развивается синий флаг», «В башне всего 6 окон» и т.д. Участникам запрещено разговаривать и вообще как-нибудь использовать голос. Необходимо совместно построить башню. Время выполнения ограничено (5-7 минут). Обсуждение: Трудно ли было выполнять задание? Что показалось трудным? Успешно ли было взаимодействие в группе? Благодаря чему? Реквизит: цветные маркеры, ватман, заготовленные заранее индивидуальные задания. Время проведения: 15 минут.

6. Упражнение «Какой был тренинг?»

Упражнение помогает участникам вспомнить то, что происходило на тренинге, соединить в единое целое свои впечатления о нем и полученную информацию. Также упражнение помогает завершить тренинг в живой, активной, запоминающейся манере.

Необходимые материалы: планшеты, бумага формата А4, карандаши.

Время: 15 минут.

Описание. Все участники делятся на мини-группы по 3-4 человека, каждая мини-группа получает бумагу и планшетку и должна за 5 минут придумать максимум прилагательных-определений, которые подходят к пройденному тренингу. Например, активный, информативный и т.д.

После чего они зачитывают полученный список прилагательных.

Обсуждение не обязательно. Можно попросить группы прокомментировать интересные идеи, которые они выскажут.

Вариант. Можно попросить группы вместо прилагательных составить список ключевых понятий и терминов, связанных с темой тренинга.

2 вариант окончания тренинга

Упражнение Бесплатные советы

Упражнение проводится в завершающей части тренинга, в результате него каждый из участников получает индивидуальные рекомендации по применению полученных знаний.

Необходимые материалы: листы бумаги формата А4, карандаши.

Время: 10 минут.

Описание. Участники тренинга сидят в общем кругу. Каждый участник пишет сверху свое имя, например «Иванов Михаил», после чего каждый лист передается участнику, сидящему справа.

Участник, сидящий справа, в течение одной минуты пишет рекомендации, которые он мог бы дать человеку, листочек с именем которого он получил.

После этого все листы по команде тренера передаются дальше направо. Следующий сосед добавляет свои рекомендации.

Упражнение продолжается до тех пор, пока каждый не получит назад свой собственный лист с написанными на нем рекомендациями от каждого члена группы.

Вариант. Имя написать на обратной стороне и рекомендации заворачивать, что бы их не было видно.