

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

Комплексна програма
корекційно-відновлювальних та
розвивальних занять для роботи
зі студентською молоддю
(зі скарбнички практичного психолога)



Хмельницький, 2014

Філософія програми

Корекційно-відновлювальна та розвивальна програма тренінгових занять для студентської молоді ХКТЕІ – методичний посібник із комплексом розроблених тренінгів, спрямованих на розвиток особистих якостей студентів, професійно-важливих якостей.

Метою програми є створення умов для успішного та позитивного розвитку студентів, з урахуванням інтересів студентів, з метою забезпечення покращення навчального процесу ХКТЕІ у напрямі створення умов для забезпечення достатнього рівня стабільності та можливості формування професійно-важливих якостей студентів, підвищення ефективності діяльності педагогів, а на їх основі підвищення успішності студентства ХКТЕІ.

Досягнення поставленої мети буде забезпечено шляхом реалізації пріоритетних напрямків, власне проведенням тренінгових занять з учасниками Студентського Віче, зі студентами академічних груп на запит кураторів.

Якось згряя мишей зібралась на збори, де обговорювали: «Усі нас зневажають. Усі намагаються знищити нас. Жити так більше не можна. Що ж робити?» – говорили вони. Раптом хтось із мишей сказав: «Я знаю! Потрібно запитати у Філіна. Він – відомий і мудрий стратег!». Весь натовп поспішав до Філіна. Вони оточили його та запитали: «Як нам бути? Ми беззахисні, будь-хто може нас образити!». Філін задумливо підвів очі і сказав: «Все дуже просто, вам потрібно стати їжачками». Миші зраділи і чимдуж побігли назад з криками: «Так-так! Звісно! Як просто, ми ж і самі могли здогадатись! Всього то лише – стати їжачками!». Несподівано один із них зупинився і, дивлячись у землю, сказав: «Так...я от подумав, а як же ж нам стати їжачками?». – «Точно! Точно! – закричали миші. – І правда, як це зробити? Ходімо знову до Філіна, запитаймо». Усі повернулись до Філіна. «Філін, а як нам стати їжачками?» – знову запитали миші. «Ну, – гордо сказав Філін, – це вирішувати вам. Я – л стратег. А як стати їжачками – це вже технологія».

Цей методичний посібник не про перетворення на їжачків. Ми не можемо перетворитись у інших осіб чи стати іншими людьми. Не змінимо свій зріст, вік чи ДНК. АЛЕ ми можемо навчитись ефективно використовувати свої ресурси. За допомогою розроблених тренінгів можна віднайти технологію пізнання себе і дізнатись те, як можна використовувати наші внутрішні ресурси для позитивного саморозвитку, які є у кожного і вони саме такі, які нам необхідні.

Усі ми народжуємося практично однаковими...і це тільки початок. Наш підхід до саморозвитку та самовдосконаленню будується не на зовнішніх характеристиках – від оцінювання поведінки, а із внутрішнього – від усвідомлення своїх сильних якостей, ресурсів і особистих, властивих кожному інструментів. Ми пропонуємо передусім здобути досвід оволодіння навиками використання себе як головного інструменту власного успіху.

Робота, яку ми пропонуємо довготривала, наполеглива та кропітка, виконання якої передбачає досягнення бажаного результату. Неможливо побудувати фундамент життя за один день – він буде швидкоруйнівним.

За який проміжок часу ми дістанемось до найближчої залізничної станції?
– *запитали туристи у місцевого дідуся.*

– *Йдіть, - відповів дідусь.*

– *Ми і хочемо йти. Ми запитуємо – чи далеко це?*

– *Йдіть!*

Туристи розсердилися і пішли.

– *Ви прийдете туди через годину, – почули вони голос дідуся.*

– *Дякуємо, – відповіли туристи. – А чому ж ви нам одразу не сказали?*

– *Спочатку потрібно було подивитись, як ви ходите!*

Виконуючи вправи тренінгових занять, кожен буде рухатись у своєму темпі, не роблячи швидше тих дій, які вважатиме необхідними, не бажаючи цього.

Поспішати – означає робити повільні рухи без перерв між ними.

М. Веллер.

Ефективність та результативність проведення тренінгів передбачається за умови виконання студентами вправ, систематичної та відповідальної роботи, усвідомленням власних потреб та мотивів.

Чтобы изменить свою жизнь, важно увидеть разницу между тем, какие навыки и модели вашего поведения есть у вас сейчас, и тем, чего хочется достичь в будущем.

Щоби правильно рухатись до цілі, важливо зрозуміти, де Ви знаходитесь зараз і куди плануєте дійти!

Для цього необхідно визначити, що і як я роблю зараз, в чому полягає суть вдосконалення, яка різниця між дійсним і бажаним, реальним та ідеальним. До того ж, визначити ці аспекти не теоретично (думаючи про це), а практично, через свої відчуття. Такий процес зводиться до відстежування себе: що у мене є? що я роблю? як я це роблю? в який спосіб? що я при цьому відчуваю? що мені заважає? що мене зупиняє?

Немає інших перешкод для людини, окрім неї самої!

Якщо сприймати життя як захоплюючий експеримент, як цікаву гру, багато речей і подій сприймається простіше: програш – уже не програш, а можливість для маневру у цій грі.

Зміни своїх внутрішніх та зовнішніх моделей сприйняття та поведінки символічно схожі на відвідування спортзалу: якщо не працювати самому, не докладати зусиль, не втомлюватись і не освоювати нові рубежі, то власне змін не буде.

Головна життєва задача особистості – дати життя самій собі, стати тим, ким вона є потенційно. Найважливіший плід її зусиль – власне особистість.

Еріх Фромм

Тому... Успіху! 😊

Пояснювальна записка

Актуальність практичного і теоретичного засвоєння соціально-психологічних тренінгів диктується зростаючою потребою компетентного та конкурентоспроможного фахівця на ринку праці, що стосується усіх сфер життєдіяльності людини, зокрема для успішної та ефективної самореалізації студентської молоді ХКТЕІ.

Метою корекційно-відновлювальної та розвивальної програми тренінгових занять є розвиток і підвищення компетентності у спілкуванні, опанування прийомів ефективного спілкування через ігрові методи навчання й техніку активного слухання, формування відповідальності та впевненої поведінки, розвиток згуртованості та формування командного духу в академічних групах, підвищення самооцінки та успіху у житті, пошук та реалізація шляхів саморозвитку та самовдосконалення. Програму розроблено для студентів, професії яких передбачають оволодіння вищезгаданими компетенціями.

Мета тренінгу конкретизується у таких **завданнях**:

- 1) набуття знань у галузі психології спілкування;
- 2) формування лідерських вмінь і навичок;
- 3) розвиток організаторських здібностей;
- 4) корекція, формування та розвиток установок, необхідних для успішного спілкування;
- 5) розвиток здібностей адекватно і повно сприймати та оцінювати себе та інших людей, а також стосунків, що складаються між людьми;
- 6) набуття вмінь розробляти відповідні моделі ситуативної комунікації.

Робота над засвоєнням курсу передбачає поєднання теоретичного матеріалу з набуттям студентами особистісного досвіду роботи у тренінговій групі.

Головним пріоритетним напрямом програми вважаємо формування згуртованості студентської молоді та розвиток професійних компетенцій.

Якщо ми маємо справу з навчальним колективом, то тут важливий аспект його діяльності: не тільки згуртованість, а й вектор її спрямованості. Часто група є згуртованою, але не для реалізації навчальних цілей, а для задоволення різних позанавчальних потреб. Особливо напруженою стає ситуація тоді, коли згуртованість спрямована проти когось зі своїх членів. Тому необхідна організація та проведення спеціальних заходів з розвитку групової згуртованості підліткового колективу з позитивним вектором її спрямованості.

Відомо, що зміна згуртованості відображає специфіку групової динаміки. Згуртованість визначається як ступінь, з якою члени групи хочуть залишатися в ній, результативна сила, що утримує індивіда в групі.

Відзначимо, що відносини в групі впливають на всі сторони життя, включаючи навчальну діяльність. Таким чином, розвиток згуртованості, поліпшення соціально-психологічного клімату, формування позитивних групових норм важливі не тільки для розвитку групи, але і для успішної навчальної діяльності.

Засвоєння курсу допоможе студентам набути необхідних компетенцій та оволодіти вмінням ефективного застосування їх на практиці.

Заняття №1.

Розвиток згуртованості та формування командного духу в академічних групах ХКТЕІ

Мета тренінгу: згуртування групи і побудова ефективного командної взаємодії.

Об'єднання – це можливість для команди стати єдиним цілим для досягнень конкретних цілей і завдань. У Вас є спільні цілі - навчання у цьому коледжі, отримання хорошої освіти, відмінного диплома! І для того, щоб більш ефективно домагатися цих цілей, всі Ви потребуєте підтримки, і Ви можете її отримати саме в своїй групі! Адже тільки згуртований колектив добивається багатьох вершин і перемог!

1. Вступна частина.

Тренер. Доброго дня шановні друзі! Сьогодні ми з Вами поговоримо про актуальну тему, яка стосується кожного з нас. Це – тема згуртованості та формування командного духу в академічних групах, в різних колективах загалом.

Скажіть, будь ласка, як ви розумієте такі поняття, як: група, колектив, команда, організація? Що спільного в значенні цих слів? Чим вони відрізняються? Знайдіть ключову характеристику для кожного і запишіть.

Група – кілька осіб, що знаходяться разом, близько один біля одного; тимчасове об'єднання, що утворилося з певних причин.

Команда – невелика група людей, сформована як окрема одиниця для виконання певного завдання, об'єднана спільною метою, інтересами.

Колектив – соціально значима група людей, які об'єднані спільною метою, узгоджено діють для досягнення мети і мають органи самоврядування.

Організація – 1) сукупність людей, що мають спільну мету і прагнуть її реалізувати; 2) установа, що виконує певні функції (банк, школа); 3) постійне або тимчасове об'єднання, союз держав тощо.

Тренер. Хто ж ви – група, команда, колектив? Наскільки ви переконані в правильності свого вибору?

Колектив: його характеризують єдність цілей, високий рівень міжособистісного спілкування, згуртованість, внутрішня дисципліна, специфічні норми співжиття. Він є ланкою, що з'єднує особистість із суспільством. Виховання особистості в колективі є втіленням закономірностей розвитку суспільства, адже в колективних взаєминах створюються умови для соціально-психічного її розвитку. Відокремившись від колективу, людина опиняється в соціально-психологічному вакуумі, що значно ускладнює її розвиток.

Колектив є соціальною системою, яка виконує такі функції:

- ✓ організаторську (полягає в об'єднанні особистостей для виконання певних завдань);
- ✓ виховну (спрямована на створення оптимальних умов для всебічного виховання, психічного й соціального розвитку особистості);
- ✓ стимулюючу (сприяє формуванню морально-ціннісних стимулів діяльності особистості, регулює поведінку членів колективу, впливає на формування в особистості цілеспрямованості, волі, гуманності, працьовитості, совісності, чесності, гідності тощо).

2. Привітання

Вправа «Моє ім'я» + «Очікування»

Назвати своє ім'я і повідомити групі що-небудь унікальне про себе. Наприклад, «Мене звати ... Ніхто не знає, що я Від заняття очікую... ..»

3. Вправа «Ступінь включеності в групу»

Для повноцінної роботи групи необхідно, щоб кожний учасник відчував свою приналежність цій групі. Той, хто відчуває себе стороннім або слабо включеним в спільну діяльність, вимушений велику частину своєї емоційної і розумової енергії тратити на те, щоб штучно підтримувати почуття власної цінності і значущості. Особливо проблематично в цьому значенні становище тих людей, які фактично не беруть участі у міжгрупових взаємодіях (наприклад, самі вони мовчать, а інші учасники до них не звертаються). Вправа, що пропонується, звертає увагу групи на проблему включеності учасників.

Інструкція: Я хочу, щоб ми перевірили, наскільки кожний з нас відчуває себе в даний момент включеним в групу. Для мене ця вправа дуже важлива, оскільки я знаю, як неприємно для будь-якої людини відчувати себе хоч би в якійсь мірі, але стороннім. Зараз вам треба буде встати, і не розмовляючи один з одним, вишикуватися в одну лінію. Нехай той, хто відчуває себе повністю включеним в групу, стане біля дверей, а той хто відчуває себе слабо включеним або навіть зовсім не включеним – біля протилежної стіни кімнати. Всі інші повинні розподілитися на лінії, що з'єднує двох крайніх учасників – відповідно до міри, що відчувається в цей момент включеності. Нехай кожний знайде своє місце...

Тепер озирніться навколо себе і подивіться, як вишикувалася наша група. Я хочу, щоб кожний зараз коротко сказав про те, що спонукало його встати саме на це місце і як він відноситься до рішення, прийнятого іншими учасниками. У якій мірі результат вправи виявився несподіваним для вас?

Питання для обговорення:

Хто з учасників відчуває себе слабо включеним в групу?

Що заважає вам відчувати себе більш включеним?

Що ви самі можете зробити для того, щоб повніше включитися в роботу групи?

Яким чином вам можуть в цьому допомогти інші учасники?

4. Вправа «Знайди свою пару»

Учасники тренінгу сидять у коло. Кожному учаснику потрібно опустити голову вниз. Як тільки тренер почне рахувати до трьох, то на рахунок «1» студенти повинні підвести голову і поглядом знайти собі пару, а на рахунок «3» одночасно показати один на одного рукою.

Тренер також грає, якщо у групі непарна кількість учасників. Якщо ж пари не сформувались, то можна повторити вправу.

Психологічний зміст вправи: створює робочу атмосферу на занятті, активізує ігрову діяльність, розвиває почуття сенситивності, виразність поведінки. Необхідні матеріали: картки з назвами тварин.

5. Вправа «Мовчанка»

Учасники діляться на пари (за попередньою вправою пари уже сформовані). Кожній парі потрібно мовчки намалювати спільний малюнок. На виконання завдання виокремлюється 5-7 хвилин.

Психологічний зміст вправи: вміння взаємодіяти у парі, розвиток невербальних навичок спілкування, встановлення особистісних контактів, підвищення довіри один до одного.

6. Мозковий штурм. Знайти якомога більше асоціацій зі словами «дружний колектив». Наприклад: єдність, співпраця, підтримка, взаєморозуміння...

7А. «Портрет групи». На одному листі кожен з учасників тренінгу малює по одному елементу, по одній рисі невідомої міфічної істоти. До того ж, малюючи ту чи іншу рису відривати руку від аркуша не можна. По закінченню готовий портрет міфічної істоти потрібно назвати.

7. «Передача почуття по колу». Усі сидять у колі та заплющують очі. Перший, хто починає, розплющує очі та невербальним способом за допомогою дотиків передає сусідові яке-небудь почуття (не називаючи його і ніяк не коментуючи). Потім заплющує очі. Той, кому передали, розплющує очі, передає третьому, що він відчув, а потім заплющує очі. Третій – четвертому, і т.д. Потім всі висловлюються у зворотному порядку, яке почуття вони передавали.

8. «Зграя». Усі стають у коло, тренер на вухо кожному говорить, якою він буде твариною. Краще обирати тварин одного виду, наприклад, тільки птахи чи тільки вид кошачих і т.п. Кількість тварин визначається залежно від кількості учасників. Добре, коли у зграї три-чотири учасники, відповідно, якщо у групі 9 учасників, то сформується 3 зграї. Далі дається завдання: без слів, без звуків всі мають невербально (тобто за допомогою жестів) показати себе, тобто тварину, яку назвав йому тренер, і одночасно знайти свою зграю. Наприклад, тренер йде по колу і говорить на вухо учасникам: «Ти – качка, ти – курка, ти – орел, ти – ворона, ти – чапля...». Потім спочатку – качка, курка, орел, ворона, чапля – і так до кінця кола. Тоді дається знак початку гри. Так як всі з крилами, то спочатку збираються в одну зграю, а потім, знаходячи невідповідності переходять до подібних собі, формуючи окремі зграї.

9. Вправа «Мій портрет очима групи»

Тренер звертається до учасників групи з запитання: – Чи є серед Вас бажаючі отримати свій психологічний портрет? І не просто словесний портрет з переліком Ваших переваг і недоліків, а реальне зображення Вашого образу?

Бажаючі зазвичай знаходяться. Визначившись з натурщиком, якому пропонують зайняти «гарячий стілець», тренер продовжує.

– Решта учасників групи стануть художниками. У кожного з Вас листок паперу і олівці. Кожний – хоча би в дитинстві – пробував малювати людину. У когось виходило вдало, у когось – не дуже.

В цей момент, як правило, хто-небудь обов'язково говорить, що не вміє малювати і не хоче образити того, кого малюватиме.

– Що ж! Ми не намагатимемось створити портрет нашого натурщика в дусі реалістичної традиції. Не варто прагнути зобразити точно зовнішні характеристики. Навпаки: відмовимося від спроб правильно намалювати очі, ніс, рот, точно передати колір одягу і елементи зачіски. Для чого? Адже для виконання цього завдання простіше взяти фотоапарат... Ми ж поставили перед собою більш складне та цікавіше завдання: кожний з Вас має створити саме психологічний портрет людини, що сидить перед нами. Для цього можна застосовувати зображувальні засоби, надані в наше розпорядження художниками-модерністами, виходячи з єдиного принципу: «Я бачу так!». Нехай Ваші малюнки матимуть метафоричний зміст і тонкий підтекст. Можливо, Ваше розуміння внутрішнього

світу зображуваного спонукає Вас до появи асоціацій чи з'явиться конкретний образ, відтворюючи щось дуже важливе. Можливо, Ви сприймете його психологічний образ у вигляді якого-небудь реального предмета, а можливо, це буде якийсь узор, абстрактний орнамент...обмежень для Вас немає ніяких, будьте вільними у виборі способів зображення його внутрішнього образу. Одна умова – до закінчення виконання завдання розмовляти між собою забороняється.

Зробивши невелику паузу, тренер продовжує свій монолог спокійним, трішки сповільненим голосом, створюючи необхідний настрій.

– А тепер подивіться уважно на того, кого Ви малюєте: проникніть крізь зовнішню оболонку, за якою прихована чутлива і ніжна субстанція – душа...Яка вона у ... (ім'я того, кого малюють)? Чим відрізняється від інших? Які її особливості, що роблять ... (ім'я) унікальним? Спробуйте почути звучання цієї душі...зрозумійте її суть і перенесіть своє розуміння на папір. Творіть!)

Рефлексія: обговорення почуттів, що виникли під час процесу створення «портрету».Naturщик бере малюнки і говорить про почуття, які в нього виникають, інтерпретує зображення і погоджується або заперечує «портрет». «Художник»-автор пояснює, чи правильно зрозуміли малюнок.

Потім натурщик групує малюнки за якимись ознаками, можливе коментування тієї класифікації, а можна і без. Біля кожної пачки малюнків стають автори і кожний з цих груп дають листок паперу: їм потрібно обговорити, що саме об'єднує ці малюнки і спільними зусиллями зробити один портрет разом.

Після закінчення натурщик коментує: який із портретів найбільше збігається з його самосприйняттям.

10. Вправа «Зворотній зв'язок».

У цій вправі команда може проаналізувати роботу кожного учасника нарізно і дати йому зворотний зв'язок. Кожний член команди отримує, таким чином, інформацію про те, що в його роботі зустрічає схвалення, що заважає іншим, що ще, на думку колег, йому потрібно робити в майбутньому. Подальше спільне обговорення дає можливість співвіднести побажання із загальною метою команди і повчитися один у одного.

Інструкція: Я хотіла би запропонувати вправу, яка допоможе Вам більш ефективно працювати в майбутньому як єдиній команді. Я виходжу з того, що досі кожний з Вас робив багато такого, що інші члени групи зустрічали з схваленням, оскільки це допомагало їм або всій команді загалом. З іншого боку, я допускаю, що кожний робив і щось таке, що інші вважали непотрібним або навіть шкідливим. Нарешті, я передбачаю, що вам хотілося б, щоб ваші колеги діяли в майбутньому так, щоб команда змогла працювати ще краще. У кожного з вас є власне уявлення про це, і я хотіла би допомогти Вам пояснити це один одному і прийти до чітких домовленостей.

Нехай кожний повісить на стіну по одному листку паперу, написавши у верхній частині своє ім'я. Лист повинен бути розділений на три колонки.

Над першою колонкою напишіть, будь ласка: «Продовжуй і далі...»

Інші члени команди повинні будуть вписати сюди все, що вони цінять в його роботі, і висловити надію на вдосконалення цих якостей в майбутньому.

Над другою колонкою напишіть: «Будь ласка, годі...» Записи в цій колонці будуть відноситися до таких дій цього співробітника, які вони вважають зайвими, обтяжливими або навіть шкідливими.

Над третьою колонкою напишіть: «Почни в майбутньому...» Записи будуть виражати побажання колег, що стосуються стилю поведінки і дій, які зможуть зробити життя і роботу команди більш ефективною і приємною.

Необхідно дотримуватися наступних правил:

1. Не вписуйте нічого у 2-ю або 3-ю колонку, поки не зробите запис в 1-й колонці.
2. Підпишіть свої записи.
3. Не стійте біля свого листа.
4. Ви можете написати іншому члену команди будь-яку кількість побажань.
5. Після того, як Ви зробите всі свої записи, сідайте на своє місце.
6. Ви можете зняти свій плакат і прочитати його тільки після того, як я оголошу цей етап роботи завершеним.

Нехай кожний учасник уважно вивчить свій плакат. Потім почніть перший обмін враженнями. Після обговорення членами групи треба буде обдумати, які побажання їм хочеться виконувати, а які – ні. По всіх розходженнях в групі потрібно провести переговори. Так, член команди, що висунув конкретні вимоги може запропонувати щонебудь замість, наприклад: «Будь ласка, годі так часто мене перебивати. А я обіцяю, що буду частіше радитися з тобою».

Підбиття підсумків заняття

Тренер запитує у учасників, яке враження на них справило заняття. Чи виправдані очікування? Чи з'явилися інші побажання? Що вони отримали нового від заняття? З якими почуттями залишають групу?

11. Вправа «Вогник по колу».

Усі учасники беруться за руки та передають «вогник», почергово потискаючи руку тому, хто поруч.

Заняття №2.

Впевнена поведінка

Мета: вироблення умінь говорити та слухати компліменти; тренування навиків впевненої поведінки в ситуаціях, коли потрібно оперативно реагувати на ситуацію, що змінюється; корекція замкненості; усвідомлення своїх стремлінь, підвищення впевненості у власних силах.

Хід заняття

Вправа 1. Правила групової роботи.

На початку роботи в загальних рисах розкривається, чим буде займатися група, яка її мета, в чому полягає особливість простору групи. Це окреслює її межі і відокремлює від зовнішнього студентського життя, що створює можливості для посилення корекційних впливів.

Далі обговорюються правила роботи групи. Найважливіші з них:

1. Щирість і відвертість. Виразити почуття. Не брехати – краще відмовитися від відповіді, ніж спонукати групу хибної думки та переінакшувати дійсність.

2. Відповідальність під час обговорення. Починати висловлювання зі слова «Я». Дотримуватися правил. Не відволікатись.

3. Конфіденційність. Не обговорювати те, що відбувалося в групі, а також її учасників за межами групи.

4. Повага до іншого. Не перебивати, не ображати, не заподіювати фізичного збитку. Не оцінювати інших. Не говорити про присутніх у третій особі, а звертатися прямо до них.

5. «Тут-і-зараз». В групі обговорюються лише події, що відбулися в цей час і саме зараз. Це дуже важливо.

6. Активно брати участь в роботі групи. Виражати свою думку. Повідомляти про труднощі участі в групі.

Вправа 2. «Дюжина» (15 хв.)

Учасники сидять у колі. Тренер показує на будь-кого із них і називає число від 1 до 12. Той, на кого показав ведучий, демонструє на пальцях назване число (якщо воно більше 10, то в два заходи). Той, хто стоїть справа від нього, демонструє на пальцях число на одиницю менше, наступний справа сусід – ще на одиницю менше і т.д., доки не буде досягнути нуля. Хто помилиться, той вибуває із гри.

Вправа 3. «Корекція замкненості».

На маленьких шматочках паперу група пише назву будь якого почуття, емоції. Потім аркуші збираються, перемішуються і роздаються знову. Тепер група вирішує, яку фразу, стрічку із вірша узяти за основу подальших дій. Після цього учасники по черзі вимовляють цю фразу із інтонацією, яка відповідає тому почуттю, що записано у них на аркуші паперу. Решта учасників групи відгадують, із якою інтонацією була вимовлена фраза.

Вправа 4. «Автопілот».

Ціллю даної вправи є формування установок на виявлення позитивних особистісних і інших якостей, уміння представити себе.

Учасникам дається наступна інструкція: в презентації ви повинні спробувати відобразити свою індивідуальність так, щоб решта учасників одразу запам'ятали того, хто виступає. Наприклад, «Я висока, сильна і впевнена у собі людина. Зовнішність у мене звичайна, а от волосся гарного кольору і трохи в'ється, що є предметом легкої заздрості багатьох жінок. Але головне, на що хочу звернути увагу – зі мною у будь якій компанії цікаво та весело, знаєте, як правило, граю роль тамади» або «Моя зовнішність та можливості звичні. Єдине, в чому я розбираюсь, можливо краще інших і готова присвятити увесь свій час – це смачно готувати та пригостити».

Вправа 5. «Фігурні побудування».

Учасники тренінгу хаотично переміщуються по кімнаті. По команді ведучого вони закривають очі і намагаються побудувати геометричну фігуру, яку назвав ведучий (коло, трикутник, квадрат і т.п.). Якщо хтось підглядає – він вибуває із гри. Коли будівля готова, учасники по команді ведучого відкривають очі і дивляться, що врешті вийшло.

Рефлексія: наскільки успішним учасники вважають побудову фігур, що потребує від учасників, щоб виконати таку вправу, що забезпечує можливість взаємоповаги в таких ситуаціях, та ще й, якщо у учасників закриті очі.

Вправа 7. Рефлексія.

- Які психологічні якості у вас сьогодні з'явилися?
- Які почуття відчували?
- Що нового дізнались про себе?
- Як будете використовувати ці знання?
- Чого навчилися?
- Над чим ви задумались?

- Що потрібно розвивати у майбутньому?

Заняття №3.

Тренінг підвищення самооцінки та мотивації досягнення успіху у житті

Мета: підвищення самооцінки та усвідомлення своєї неповторності, допомога учасникам у пізнанні своєї особистості; відкриття можливостей до самопізнання та самореалізації.

Рекомендації тренеру:

Програма розрахована на людей, віком від 14 років. Кількість занять –4. Тривалість занять – 8 годин. Чисельність групи – 10-15 осіб.

Основні тренінгові методи, які доцільно використовувати: групова дискусія; ігрові методи; методи, направлені на саморозкриття та позбавлення комплексу меншовартості.

Основна задача тренера: занурити учасників групи в особливу атмосферу, де кожен відчує підтримку групи і сам буде готовий підтримувати інших; дотримуватись основних принципів групової роботи, *специфіку роботи групи і пояснити їх учасникам* групового процесу; готувати матеріали завчасно; пред'являти групі лише справжні почуття та емоції, бути терпимим та мати високий рівень саморегуляції.

ЧАСТИНА І

«Знайомство»

Мета: Ознайомлення членів групи з основними принципами групової роботи та проведення вправ на зниження напруги та гармонізації відносин в ній.

Привітання та знайомство з членами групи.

Вправи:

1. Вправа «Знайомство».

Учасники обирають собі ім'я, яке є для них найбільш приємним. Представляються і дещо розказують про себе (можливо – це хобі, девіз, короткі рядки з біографії тощо) + очікування від роботи.

2. Обговорення правил групової роботи.

Тренер повідомляє учасникам основні правила групової роботи, далі група обговорює їх та, за потреби, додає свої (Наприклад: правило «Ти-звертання», «Бути собою», «Повага до іншого», «Безоціночність ставлення», тощо).

3. Вправа «Представлення».

Учасники об'єднуються в пари.

Інструкція ведучого: «Для того, щоб нам краще познайомитись, давайте виконаємо наступне завдання. Кожен учасник, по черзі, називає своє ім'я партнеру та розказує, в яких ситуаціях він відчувається найбільш вільно і чого він хоче навчитись в групі. Крім того, потрібно продовжити речення: «Найскладніша ситуація, з якою я успішно впорався – це...»

По завершенню обговорення, учасники «повертаються в коло» та представляють свого партнера.

Хід: перший учасник стає позаду стільця іншого, кладе свої долоні йому на плечі та розповідає почуте від імені першого: «Мене звати...». Далі – шерінг (обговорення почуттів та думок учасників).

4. Вправа «Шукаю друга».

Інструкція тренера: «Кожна людина мріє про те, щоб знайти справжнього друга. Комуś із вас напевно вже повезло, і такий друг у вас є. А хтось його ще не знайшов. З цього моменту ви маєте можливість написати оголошення під рубрикою: «Шукаю друга». Зробити це потрібно так, щоб саме ваше оголошення привернуло увагу, було цікавим і творчим. На аркушах паперу ви можете написати про себе та свої захоплення, намалювати свій портрет чи образ бажаного друга, список ваших вимог до нього, властивостей, тощо. На виконання 10 хв.». По завершенню всі оголошення розвішуються. Кожен учасник може поставити всього (наприклад) три позначки на тих оголошеннях з авторами яких він хотів би познайомитись. Потім роботи знімаються та підраховується кількість потенційних друзів. В кінці обговорення. (Чим характеризується те оголошення, яке набрало найбільшу кількість зацікавлених відповідей? Що заважало вам відгукнутися на інші оголошення?)

Ведучому важливо акцентувати увагу на тому, які вимоги та характеристики автори оголошень ставлять до бажаного друга, а які натомість пропонують самі.

5. Вправа «Подорож в пустелі»

Інструкція ведучого: А тепер закрийте очі, перенесіться з цієї кімнати до пустелі. Відчуйте, як її палюче сонце торкається вашого обличчя...

1. Ви їдете на верблюді через величезні і порожні простори нескінченної, як вам здається, пустелі. Ви вже практично на межі знемоги. Що ви скажете верблюду, який віз вас на собі весь цей час?

2. Якраз, коли вам вже здається, що ви помрете від спраги, виникає прекрасний оазис. Але хтось вже приїхав сюди раніше вас. Хто цей інший мандрівник? (назвіть ім'я людини, яку ви знаєте).

3. Час в пустелі йде поволі, і, здається, проходить вічність, перш ніж на горизонті показуються вогні міста. Нарешті ви дісталися до місця призначення. – Що ви відчуваєте наприкінці своєї подорожі?

4. Прийшов час розлучитися з верблюдом, на якому ви їхали так довго. Як тільки ви спішуєтеся, інший вершник забирається в сідло, щоб зайняти ваше місце. Хто цей вершник? (назвіть його ім'я).

Ключ до тесту «Подорож в пустелі»

Пустеля і верблюд символізують подорож до особистої незалежності. Зокрема, цей сценарій розкриває ваші відчуття з приводу розставання з коханим. Ваші відповіді демонструють, якою може бути реакція, коли прийде час кожному піти своїм шляхом.

1. Слова, які ви говорите своєму верблюду, розкривають, що ви можете сказати собі, коли зрозумієте, що любов втрачена. Чи намагалися ви говорити слова підбадьорення: «Ми як-небудь справимося з цим!» або «не турбуйся, це не може тривати вічно?» Або з'явиться натяк на відчай – «ми заблукали...це безнадійно...ми тут помремо?»

2. На мові психології оазис означає ключ до рішення проблем. Людина, якої ви там зустріли, міг бути тим, хто допоміг вам або підтримав вас у минулому, або тим, до кого ви можете звернутися у важкі хвилини.

3. Місто в кінці подорожі означає порядок, відновлений в ваших емоціях після того, як ви залікували своє серце. Відчуття, які ви переживаєте, досягнувши міста, – це ваші істинні відчуття, що виникають у вас після того, як ви, нарешті, опам'ятовуєтеся після втрати любові.

4. Новий вершник – це людина, по відношенню до якої ви переживаєте таємне почуття суперництва, ревнощів або образи. Можливо, людина, яку ви назвали, – це ваш суперник в любові або той, хто колись розбив ваше серце.

6. Прощання

Інструкція: Усі учасники групи беруться за руки й дарують один одному усмішку: кожен учасник повертається до свого сусіда праворуч і, сказавши йому те, що викликало в ньому захоплення і побажавши йому чогось гарного, усміхається; той, в свою чергу, повертається і посміхається наступному сусідові і т.д.

Тренер групи цікавиться враженнями кожного члена групи від заняття, дякує групі за роботу.

ЧАСТИНА II

Мета: сформувати в учасників позитивне прийняття себе, саморозкриття своєї неповторності, розвиток комунікативних вмінь.

Вправи:

1. Вправа «Саморозкриття та самопізнання».

Керівник розповідає учасникам групи про 4 зони «Вікна Джохарі»: відкриту, невідому, сліпу і таємну.

Інструкція ведучого:

На аркуші паперу необхідно написати декілька рис, про які, на вашу думку, присутні знають (відкрита зона) і декілька рис, на вашу думку невідомих присутнім (таємна зона). Залиште місце, щоб дописувати характеристики вашої темної зони. Кожен учасник бере 5 карток. На кожній картці пишеться ім'я одного з учасників групи. Потім картки перевертаються й пишуться дві позитивні риси характеру людини, ім'я якої зазначене на зворотному боці. На картці зі своїм ім'ям напишіть 2 позитивні риси свого характеру, які, на вашу думку не відомі присутнім (з таємної зони), але ви хотіли б, щоб вони знали про ці якості. Зберіть усі картки, перемішайте і покладіть у центрі групи. Потім беріть по порядку кожну картку, вголос читайте написане і разом вирішуйте, кому належить картка, покладіть її перед цією людиною, не показуючи написаного на звороті імені. Проробіть це з усіма картками. Поверніть картки лицьовим боком. Кожен висловлює своє ставлення до написаного. Якщо в когось виявилась картка з чужим ім'ям, він віддає її адресантові. Візьміть всі отримані вами картки і згрупуйте їх на відкриту, таємну і сліпу зони «вікна Джохарі». Якщо в картках зазначались такі риси вашого характеру, яких ви не писали, допишіть їх на своєму аркуші паперу. Особливу увагу слід приділяти тим якостям, які стосуються сліпої зони.

Вправа дає можливість зосередитись на 4 зонах «вікна Джохарі»: відкритій, невідомій, сліпій і таємній.

2. Вправа «Відгадай почуття»

Інструкція ведучого:

«Зараз кожний з вас отримає картку, на якій буде написано назва одного з почуттів. По черзі один з вас постарается зобразити без слів, як виглядає

людина, що переживає це почуття. Задача інших – назвати почуття, що переживається, «на ім'я». Як тільки прозвучить назва почуття, написаного на картці, зображати своє відчуття починає наступний учасник – за годинниковою стрілкою. Ви дуже допоможете один одному, якщо будете називати якомога більше варіантів».

3. Вправа «Під небом голубим»

Інструкція ведучого:

Уявіть собі чисте голубе небо без єдиної хмарки. Одна тільки думка про це повинна хоч трохи поліпшити ваш настрій. Тепер окиньте очима свідомості навколишній ландшафт. Яка з перерахованих нижче картин виглядає для вас самою заспокійливою і розслабляючою?

1. Біла засніжена рівнина.
2. Голубий морський простір.
3. Покриті зеленню гори
4. Поле, поросле жовтими квітами.

4. Вправа «Позитив і негатив».

Інструкція ведучого:

«Поділіть аркуш паперу на дві половинки. Зліва, в колонку «Незадоволення собою» відверто запишіть все те, чим ви незадоволені в собі саме сьогодні («негатив в собі»). Після цього, на кожне «Незадоволення собою» наведіть контраргументи, «позитив», тобто те, що можна протиставити – чим ви задоволені і запишіть в колонці «Контраргументи». На роботу – 10 хв. Потім учасники об'єднуються в групи по 3-4 чоловіки і обговорюють свої записи». В кінці – обговорення та інтерпретація.

5. Вправа «Хатинка в лісі» (Проективна методика)

Тренер пропонує учасникам сісти максимально зручно, закрити очі та слухати його голос: «Уявіть себе на дорозі. Яка вона, з чого зроблена, які відчуття у вас виникають? Навколо вас ліс: який він, чи є в ньому тварини? Ви йдете далі – чи бачите дорогу перед собою? Яка вона? Ви йдете далі й підходите до будівлі: яка вона, з чого побудована? Поряд із будівлею стоїть мудрець, ви дивитесь на нього: який він? Ви розумієте, що цей старий володіє усією мудрістю світу і зможе відповісти на запитання, яке хвилює Вас найбільше. Ви ставите своє запитання. Мудрець дивиться на Вас і заходить у будівлю – зараз він винесе Вам відповідь. Мудрець виходить і дає відповідь. Можливо, це слова, а можливо, це символ, який зрозумілий лише Вам. Ви дякуєте за відповідь, повертаєтесь назад та відкриваєте очі».

По завершенню розповіді ведучий просить учасників намалювати побачене. Коли малюнки завершені, один учасник, за бажанням, описує свої фантазії. На основі цієї розповіді ведучий інтерпретує методику: дорога – це символ життєвого шляху (легкий – важкий, приємний – неприємний, широкий – вузький, тощо), ліс – життєва ситуація (теплі стосунки з оточуючими – зелений, молодий, яскравий, світлий ліс, в якому багато тварин, або несприятлива життєва ситуація); будівля – образ «Я» (чим вона міцніша, світліша, красивіша, викликає приємні відчуття – тим більш сформованим є власний образ, вища самооцінка і навпаки; особливу увагу звертає на захищеність споруди: стіни, дах, двері, вікна, що може дати інформацію про особистісні границі). Обговорення та інтерпретація.

ЧАСТИНА ІІІ

Мета: Пізнати себе, розкриття творчих сторін особистості, аналіз та самоаналіз внутрішніх деструктивних тенденцій, осмислення власної індивідуальності, збільшення групової згуртованості.

1. Вправа «Ваша невідома зона»

Керівник читає перелік слів, а учасники за методом «вільних асоціацій» пишуть перше, що спадає їм на думку. Потім письмові відповіді обмірковуються і робляться

висновки про людину, як про особистість: про її риси, потреби, страхи, турботи. Висновки робить людина сама про себе.

Якщо людина не відчуває дискомфорту, вона може поділитися своїми відповідями з членами групи, попрохати їх посприяти в описі того, що людина дізналася про себе.

Вправа дає можливість поглибити обізнаність у тих аспектах власного «Я», що належать до невідомої зони.

2. Розминка «Довіра групі»

Один із членів групи стає в коло і закриває очі. Всі інші стоять обличчям до середини кола, щільно один біля одного, і витягнувши руки перед собою, починають розхитувати того, хто в колі.

3. Вправа «Подарунок»

Інструкція ведучого:

– У вас в руці яблуко. Велике, стигле, запашне. Розгляньте його, яке воно апетитне! Пригадайте його вагу (пам'яттю м'язів), його глясову шкірку (пам'яттю пальців), його запах. Всі ці спогади, то одне, то інше, будуть весь час пов'язані із зоровою пам'яттю – ви бачитимете на своєму внутрішньому екрані уяви і його рум'яний бік, і живець із зеленим листком.

– Не випускаючи з рук яблука, виберіть собі партнера так, як ви вже умієте робити мовчазно, непомітно для інших. Впевніться, що партнер зрозумів вас.

– Кому не вдалося вибрати партнера, підніміть руки. Побачили, хто без партнера? Ось і домовитесь між собою – але ні слова, ні руху! Тепер всі з партнерами, можна так само мовчки домовитися, хто з вас кому подарує яблуко. Добийтеся, щоб партнер зрозумів – це ви йому кинете яблуко, а він хай ловить його. Ні, ні, підморгувати забороняється! Обличчя неначе нерухоме, тільки трохи щось невловиме роблять очі і губи, непомітно для оточуючих. Перевіримо, чи вірно домовилися. Хто зрозумів, що ловитиме яблуко, підніміть руки. Ну ось, хто помилився, домовтеся знову.

– Кидаємо яблуко партнеру. Треба побачити, як воно летить в повітрі. Не упустіть його! Ловіть однією рукою, друга ж зайнята.

– Тепер у деяких з вас по два яблука. Розгляньте, яке з них більш апетитне. Вирішіть, яке залишите у себе, а яке кинете партнеру. Подивимося, чи добрі ви до свого товариша. Кидайте! Треба звернути увагу учасників цієї вправи, який міцний зв'язок з партнером виходить у них (і вони не можуть її не відчувати), коли вони домовляються один з одним і обмінюються яблуками.

4. Вправа «Список прикметників»

Складається список прикметників і кожний член групи їх читає і обводить кружечком ті з них, які найбільше характеризують його особистість. Кожен учасник повідомляє, які прикметники він обрав. Потім всі називають ті прикметники, які вони вибрали б, якби потрібно було охарактеризувати цю людину.

ЧАСТИНА IV

Мета: Навчитися керувати своїми емоціями та осмислення саморозкриття як способу гармонії між внутрішнім(своїм «Я») та зовнішнім світом.

Вправи:

1. Уявні ситуації.

Ведучий пропонує незакінчену уявну ситуацію. Кожен думає як би він завершив цю ситуацію. Всі по черзі розповідають свій варіант закінчення ситуації. Потім кожен розповідає про те, що нового він дізнався про себе та про інших членів групи за допомогою цієї вправи.

Вправа допоможе більше дізнатися про себе за допомогою уяви, адже саморозкриття закінчується тоді, коли людина розповідає іншим як вона реагує на певну ситуацію. Також вправа дасть можливість розкрити інших з нового, більш цікавого боку.

1. «Збір ситуацій за темою «Конфліктна розмова»

Інструкція ведучого:

«Будь ласка, пригадайте і запишіть на бланках ситуації, в яких близька людина своїми діями постійно викликає у вас неприємні відчуття. Якомога більш точно запишіть ті особливості поведінки, які вас в ній дратують».

«Тепер подумайте і запишіть, чого б вона від вас хотіла. Постарайтеся, щоб це були більш менш рівноцінні речі».

«Будь ласка, прочитайте нам опис ваших ситуацій».

Обговорення

«Як ви вважаєте, чи можна попросити партнера піти вам назустріч, запропонувавши замість поступки з свого боку? Чи зумієте ви точно висловити свої почуття і бажання? Чи зможете ви його уважно вислухати? Що вам може в цьому перешкодити? Чи знадобиться вам в цьому наполегливість?».

Коментарі

Якщо учасники заявляють, що вони на цю тему розмовляти з партнером не хочуть, то їм відповідають, що в цьому випадку навряд чи що зміниться.

2. Колаж «Хто я?»

Учасникам пропонується подумки поставити собі запитання «Хто я?». І з заготовлених картинок та газетних вирізок створити колаж (чи стінгазету), який відповідав би на поставлене запитання. (Відповідь отримується від свого «внутрішнього мудреця»).

Ведучому важливо спрямувати учасників до думки про власну неповторність та потенціал свого внутрішнього ресурсу (який проявився у роботах.)

4. Проективна вправа «Машина часу»

Інструкція:

«Уявіть, що за допомогою машини часу кожен, разом із іншими учасниками групи, потрапив у той час, який для нього є найцікавішим. Ваше завдання закрити очі і уявити якій це час і ким, на вашу думку, в цьому часі можуть бути учасники групи. Свої фантазії обов'язково запишіть». По завершенню – презентація своїх фантазій.

5. «Душ»

Інструкція тренера:

Не тільки пальці допомагають мозку пригадати минулі відчуття. Вся поверхня шкіри людського тіла наповнена приладами, що уловлюють різноманітні дії на неї – тиск, температуру і багато що інше. Сполучені нервовими волокнами з мозком, ці прилади беруть участь у всіх наших спогадах.

– Встаньте. Уявіть собі, що ви стоїте під душем. Зараз я його вклучу, полетіться тепла вода. Приготуйтеся. Включаю. Вода ллеться. Згадуйте всією шкірою, що це таке –

теплий душ. Треба бачити на внутрішньому екрані, як бризкають теплі цівки, як м'яко б'ють вони по волоссі. Треба чути, як вони дзюрчать, стікаючи по тілу. Підставляйте теплому потоку особу, плечі, груди, спину. Наберіть води в долоні. Допоможіть шкірній пам'яті уявною мовою.

– Додамо гарячої води. Що робить тіло? Чи легко йому стояти нерухомо? Ні, воно рухається, не дозволяє цівкам бити по одних і тих же місцях. Тіло прагне як би розширитися, збільшитися так, щоб гарячі цівки били по більшій поверхні і не було б так нестерпно жарко.

– Де кран холодної води? Покрутіть його самі, розбавте цей кип'яток, а то вже важко стояти. Підбавляйте поступово холодну воду, а кран гарячої води (де він?) – прикрутіть... Вода стала холодною. Що робить тіло? Воно як би стискається, зіщулюється, скорочує поверхню шкіри, робить її щільнішою, непроникною, недоступною холоду. А якщо не рухатися – тіло саме почне тремтіти, щоб виділити енергію і хоч трохи зігрітися

– Всі пригадали? Фізична поведінка тіла допомагає зміцнити спогади? Регулюйте воду самі, допомагайте собі подумки і згадуйте шкірою всі відчуття температури і дотиків. Доведіть вправу до повної правди і віри!

6. «Рефлексія»: обговорення відчуттів, підбиття підсумків заняття та побажання щодо подальшої роботи групи.

Заняття №4.

Позитивне й негативне мислення: самооцінка та самовдосконалення

Мета: активне усвідомлення понять позитивного мислення, впровадження методів саморегуляції, визначення та усунення підсвідомих блоків, розвиток прийомів позитивного ставлення до себе.

1. «Знайомство».

Учасники обирають собі ім'я, яке є для них найбільш приємним. Представляються і дещо розказують про себе (можливо – це хобі, девіз, короткі рядки з біографії тощо) + очікування від роботи.

2. «Вибір правил» (доповнення правил учасниками групи).

- Позитивність;
- Активна добровільність;
- Конфіденційність;
- «Я-висловлювання».

3. «Визначення мети».

Якщо в людини немає мети – її життя не має сенсу. Для того, щоб виробити новий позитивний тип мислення, нам необхідно вміти правильно формулювати свою мету і шляхи її досягнення. Тому зараз напишіть те, чого ви найбільше бажаєте і, які дії, вчинки потрібно зробити для того, аби реалізувати бажане.

Обговорення вправи: чи Ви написали насправді те, чого хотіли? якщо ні, то щоб Ви змінили? чи можливо зробити те, що Ви написали? які дії Ви готові розпочати робити зараз для досягнення бажаного?

4. «Мозковий штурм».

Вправа виконується з метою інсайт-розуміння переваги позитивного мислення над

негативним. Перед тим, як ознайомитися з поняттям «позитивне мислення», потрібно змодельовати поняття «негативне мислення». Тренер на ватмані малює модель негативно мислення у вигляді кола та заповнює сектори кола, активізуючи мислення учасників, яким потрібно допомагати заповнювати сектори, а потім проаналізувати наслідки цих негативних явищ. По закінченні моделювання «негативного мислення» тренер пропонує зробити проєкцію на протилежне «позитивне мислення».

Обговорення: що Ви відчували під час створення моделей? яка модель Вам подобається більше? яка підходить до Вашого типу мислення? зробіть свій вибір, яку модель обираєте?

5. «Дзеркало».

Учасникам пропонується дзеркало, яке передають кожному по колу. Дивлячись у нього, учасник повинен зробити собі комплімент, похвалити себе.

Важливо звернути увагу на те, що перший крок до позитивного мислення – позитивне ставлення до себе. Для закріплення отриманої інформації учасникам пропонується виконати домашнє завдання: написати собі листа, в якому треба зізнатися собі у коханні (але не з позиції нарцисизму, а з позиції об'єктивної дійсності).

Тренер. У житті бувають і такі моменти, коли треба долати труднощі, приймати правильні рішення, робити свідомий вибір. За законом позитивного мислення у невдачі, проблемі треба знайти 5 позитивних моментів.

6. «Конверт».

Виконання вправи передбачає поєднання життєвої компетенції з креативним мисленням. Учасникам пропонується 2 конверти на вибір. В одному конверті знаходиться непотрібна річ (обгортка від цукерки), а в другому – річ, яку можна застосувати в побуті (листівка). Учасники розгортають конверти та діляться своїми враженнями: що Ви відчули, коли отримали непотрібну річ? як можна використати цю річ? (за законом позитивного мислення, визначити 5 позитивних моментів); що Ви відчули, коли отримали корисну річ?

Потім завдання ускладнюється: учаснику, який отримав непотрібну річ, змінюється вміст конверта га цінну річ (гроші). Той учасник, який спочатку отримав корисну річ, опинився на місці того, який отримав непотрібну: що тепер Ви відчуваєте, коли корисна річ втратила цінність? Ваші дії? (визначте 5 позитивних моментів). Що відчуваєте Ви, коли отримали гроші? Інші учасники допомагають розробити стратегію поведінки у такій ситуації.

Головне – дати учасникам зрозуміти, що не потрібно будь-яку кризову ситуацію сприймати як фатальну, а, користуючись законами позитивного мислення достойно виходити з неї, використовуючи різноманітні стратегії поведінки.

7. «Рефлексія».

Усі учасники групи беруться за руки й дарують один одному усмішку: кожен учасник повертається до свого сусіда праворуч і, сказавши йому те, що викликало в ньому захоплення і побажавши йому чогось гарного, усміхається; той, в свою чергу, повертається і посміхається наступному сусідові і т.д.

Заняття №5.

Розвиток відповідальності

Мета: навчити сприймати рішення не лише як завершення подій, а й початок нового ланцюга вчинків; представити неупереджене бачення відповідальності, самоаналіз та самопізнання в області відповідальності, ознайомити з особистісним уявленням про відповідальність.

1. Правила групової роботи.

На початку роботи в загальних рисах розкривається, чим буде займатися група, яка її мета, в чому полягає особливість простору групи. Це окреслює її межі і відокремлює від зовнішнього студентського життя, що створює можливості для посилення корекційних впливів.

Далі обговорюються правила роботи групи. Найважливіші з них:

1. Щирість і відвертість. Виражати почуття. Не брехати – краще відмовитися від відповіді, ніж спонукати групу хибної думки та переінакшувати дійсність.

2. Відповідальність під час обговорення. Починати висловлювання зі слова «Я». Дотримуватися правил. Не відволікатись.

3. Конфіденційність. Не обговорювати те, що відбувалося в групі, а також її учасників за межами групи.

4. Повага до іншого. Не перебивати, не ображати, не заподіювати фізичного збитку. Не оцінювати інших. Не говорити про присутніх у третій особі, а звертатися прямо до них.

5. «Тут-і-зараз». В групі обговорюються лише події, що відбулися в цей час і саме зараз. Це дуже важливо.

6. Активно брати участь в роботі групи. Виражати свою думку. Повідомляти про труднощі участі в групі.

2. Привітання.

Учасники групи сидять по колу. Починаючи з тренера, усі вітаються із сусідом ліворуч і говорячи своє ім'я, висловлюють свої побажання щодо заняття, наприклад : «Привіт, мене звати Олена, я б хотіла б на цьому занятті краще дізнатися про...».

3. Притча «Чародій і горіхи».

До уваги учасників пропонується притча.

«Якось одному візиру захотілося горіхів. І їх йому принесли цілий горщик. Візир засунув руку у горщик і захопив цілу жменю горіхів. Але витягнути руки з горщика не зміг, як він не намагався. У цілому палаці ніхто не наважувався дати йому пораду. Тоді він наказав привести до нього першого, хто буде проходити повз його палац. І скоро до нього привели простого селянина. Той розпитав, що трапалося, і порадив, щоб візир розтиснув трохи кулак у горщику. Візир так і зробив, і зміг випростати руку з горщика. “Ти справжній чарівник”, - сказав він селянину».

Обговорення: про що ця притча? Яким чином у ній звучить тема відповідальності?

4. «Незакінчені речення».

Учасникам тренінгу пропонується дописати, закінчення такі речення:

1. Бути відповідальним для мене означає...
2. Деякі люди відповідальніші за інших, це люди, які...
3. Безвідповідальні люди – це...

4. Свою відповідальність стосовно інших людей виявляю через...
5. Вид відповідальності, який є найбільш тяжким для мене – це...
6. Відповідальну людину я впізнаю за...
7. Чим сильніша моя відповідальність, тим більше я...
8. Я б побоювся нести відповідальність за...
9. Бути відповідальним стосовно себе – це...
10. Я несу відповідальність за...

Далі учасники порівнюють на «сумісність» зміст тверджень № 1 та № 9, тобто чи у реченні № 1 було сказано, що бути відповідальним означає в т.ч. бути відповідальним і за себе; № 1 і № 4 (чи вияв відповідальності у твердженні № 1 має спільне з виявом відповідальності зокрема стосовно інших?); № 1 і № 6 (серед ознак відповідальної людини є такі, за якими ми самі виявляємо відповідальність); № 8 і № 9 (чи не боялися б ми нести відповідальність за самих себе); № 4 і № 8 (чи боїмося нести відповідальність за інших?); № 4 і № 6 (чи очікуємо ми від інших якоїсь «іншої» відповідальності?).

Обговорення: учасники по черзі зачитують продовжені ними речення та коментують, спираючись на запропоновані критерії для порівняння.

5.«Вибір відповідальності».

Учасникам тренінгу зачитуються переліки, що стосуються особливостей відчуття відповідальності та відповідального ставлення.

- Коли я відчуваю відповідальність, я...
- Виправляю
- Захищаю
- Рятую
- Контролюю
- Переймаюся почуттями
- Не слухаю
- Відчуваю втому
- Відчуваю тривогу
- Відчуваю страх
- Відчуваю неврівноваженість
- Турбуюся про рішення
- Турбуюся про деталі
- Турбуюся про обставини
- Турбуюся про те, щоб не помилятися
- Турбуюся про виконання
- Коли я відповідально ставлюся, я...
- Демонструю співпереживання
- Демонструю розуміння
- Підбадьорюю
- Ділюся
- Конфліктую
- Слухаю
- Відчуваю врівноваженість
- Відчуваю свободу
- Відчуваю усвідомленість своїх дій
- Відчуваю самоцінність

Турбуюся про людину
Турбуюся про почуття
Турбуюся разом з людиною
Порадник, який супроводжує інших
Вірю, що моєї присутності поруч з іншим цілком достатньо
Я думаю, що людина сама відповідає за власні вчинки

Учасники тренінгу уважно вивчають обидва переліки і підкреслюють у бланку вправи «Незакінчені речення» ті слова або словосполучення, які вказують саме на переживання відповідальності або на відповідальне ставлення. У своїх записах учасники роблять висновок про те, що їм більше притаманне – відчуття відповідальності чи відповідальне ставлення (дії).

Далі учасники оформлюють два переліки, у яких відображають, що їм подобається і що не подобається у своєму стилі відповідальності (види відповідальності, форми вияву тощо).

Обговорення: у чому більше позитивних моментів – у відчутті відповідальності чи у відповідальному ставленні? Як би ви прокоментували ідею про те, що зріла людина у першу чергу характеризується умінням діяти відповідально? Які висновки ви зробили щодо вашого стилю вияву відповідальності? У яких ситуаціях саме ваша стратегія відповідальності може бути найбільш ефективною?

6. «Формула відповідальності».

Учасникам пропонується дискусія з приводу таких висловлювань:

Відповідальність – це можливість зробити так, як хочеш сам.

Відповідальність – це створення причини подальшого успіху.

Після дискусії учасники отримують завдання: представити власне розуміння відповідальності формулою. У ній можуть бути використані різні символи: вербальні, геометричні фігури, хімічні, фізичні, математичні символи тощо. Усі складові формули мають бути пояснені, як і загальне розуміння відповідальності, виходячи із зазначеної формули.

Обговорення: всі учасники представляють авторські формули відповідальності та інтерпретують їх.

7. «Рефлексія».

Усі учасники групи беруться за руки й дарують один одному усмішку: кожен учасник повертається до свого сусіда праворуч і, сказавши йому те, що викликало в ньому захоплення і побажавши йому чогось гарного, усміхається; той, в свою чергу, повертається і посміхається наступному сусідові і т.д.

Заняття №6.

Тренінгова програма розвитку ефективного спілкування

Тренер.

Доброго дня шановні друзі! Сьогодні ми з Вами обговорюватимемо важливу тему – розвиток ефективного спілкування для студентів-маркетологів.

Розпочнемо наше заняття з вправи «**Вогник по колу**».

Мета: створити умови для ефективної співпраці.

Хід вправи. усі учасники беруться за руки та передають «вогник», по чергово потискаючи руку тому, хто поруч.

Тренер. Чи можна навчитися спілкуватися, використовуючи для цього тільки свій реальний досвід? Так, і зробити це можна за допомогою гри. Гра – це модель життєвої ситуації, зокрема спілкування, у процесі якого людина набуває певного досвіду. До того ж, роблячи помилки в штучній ситуації спілкування, людина не відчуває відповідальності, а у реальному житті – так. Це дає змогу більше пробувати, шукати ефективні форми взаємодії і не боятися «поразки».

Безсумнівним позитивним моментом ігрових вправ є можливість отримати оцінку своєї поведінки збоку, порівняти себе з оточенням і скоригувати своє спілкування в наступних ситуаціях. Слід пам'ятати, що набагато легше помітити помилки, неточності у спілкуванні своїх близьких, співробітників, керівників, ніж власні.

Щоб переконати Вас у важливості сьогоdnішньої зустрічі, наведемо кілька аргументів: численні дослідження показують, що успіх людини, яка працює в сфері постійного спілкування, на 80 % залежить від її комунікативної компетентності. В етиці ділового спілкування маркетолога виокремлюють управлінську етику (стосунки між людьми по вертикалі), корпоративну (відношення підприємств із зовнішнім оточенням), етику міжособистісних відносин в колективі (відношення по горизонталі). Центральне місце в етиці ділового спілкування займають особливості учасників, які беруть участь у спілкуванні, цілі та мотиви поведінки, інтереси особисті та підприємства, яке вони представляють. Завдяки тому, що ділове спілкування завжди індивідуальне і якоюсь мірою унікальне, маркетологу для виконання своїх професійних обов'язків може бути корисне знання факторів, визначаючих його успіх. Через такі чинники, як: стомлення, неувважність, несприятливі умови діяльності спілкування може бути непродуктивним.

«Мої очікування».

Мета: допомогти учасникам усвідомити власні очікування від тренінгу розвитку ефективного спілкування.

Хід вправи. Тренер нагадує учасникам, що вони працюють у форматі тренінгу і потрібно сформулювати власні очікування: які знання, навички ви хотіли б отримати.

Кожному учаснику пропонується назвати свої очікування від тренінгу, починаючи словами: «Я очікую...».

Інструкція. Вашій увазі пропонується методика на визначення уміння слухати іншу людину.

Перед вами 16 запитань, на кожне з яких ви можете відповісти твердженням «так» чи «ні». Варто пам'ятати, що «правильних» чи «неправильних» відповідей не буває. Головне – намагайтеся відповідати чесно, не намагайтеся справити позитивне враження, відповіді мають відповідати дійсності. Вільно та щиро висловлюйте свою думку. У цьому випадку ви зможете краще пізнати себе. Заздалегідь дякуємо вам!

МЕТОДИКА НА ВИЗНАЧЕННЯ УМІННЯ СЛУХАТИ

1. Чи терпляче ви чекаєте, доки інший закінчить говорити і дасть вам можливість висловитися?
2. Чи поспішаєте ви прийняти рішення до того, як зрозумієте сутність проблеми?
3. Чи слухаєте ви лише те, що вам подобається?
4. Чи заважають вам слухати співрозмовника ваші емоції?
5. Чи відволікаєтеся ви, коли співрозмовник висловлює свої думки?
6. Чи запам'ятовуєте ви замість основних моментів бесіди якісь несуттєві?

7. Чи заважають вам упередження сприймати інформацію?
8. Чи припиняєте ви слухати співрозмовника, коли з'являються труднощі в розумінні його думки?
9. Чи займаєте ви негативну позицію щодо співрозмовника?
10. Чи завжди ви слухаєте співрозмовника?
11. Чи ставите ви себе на місце того, хто говорить, щоб зрозуміти, що змусило співрозмовника говорити саме так?
12. Чи берете ви до уваги той факт, що у вас із співрозмовником можуть бути різні погляди на предмети обговорення?
13. Чи припускаєте, що у вас і вашого співрозмовника може бути різне розуміння змісту уживаних слів?
14. Чи намагаєтеся ви з'ясувати причини суперечки, наприклад, різні точки зору, постановка питання?
15. Чи уникаєте ви погляду співрозмовника у бесіді?
16. Чи виникає у вас бажання перервати співрозмовника і вставити своє слово за нього, випередити його з висновками?

Обробка результатів (підраховують кількість відповідей) . Інтерпретація

6 балів і менше. Низький ступінь виразності уміння слухати інших, спрямованість у спілкуванні на себе (тобто задоволення своїх домагань, незважаючи на інтереси партнера). Занижена чутливість в оцінюванні поточної ситуації – коли мовчати і слухати, а коли говорити. Необхідне навчання навичок ефективного слухання;

від 7 до 10 балів. Середній ступінь виразності уміння слухати співрозмовника. Це уміння швидше виявляється ситуативно і залежить від особистісної значимості (зацікавленості) в інформації. Є необхідність в удосконаленні навичок та прийомів активного слухання;

10 балів і більше. Явно виражені уміння слухати інших незалежно від особистої значимості отримуваної інформації. Така людина є сумлінним співробітником (якщо в основі діяльності – спілкування з людьми).

Можна виділити такі невербальні канали комунікації:

- очі і контакт за допомогою погляду (той, хто слухає дивиться в очі іншому, потім вбік, на стіл, вниз...);
- обличчя і його експресія;
- жести;
- пози;
- тактильні відчуття (дотики);
- дистанція під час спілкування (повтор однієї і тієї ж фрази на різних відстанях).

Виконаймо вправу для перевірки важливості практичного використання невербальних каналів комунікації. Учасники групи діляться двійки: перший розповідає про функції маркетингу, другий – слухає його, згодом, зазначаючи, якою була реакція слухача при зміні невербальних каналів комунікації.

Обговорення вправи: як змінювались відчуття, коли ваш співрозмовник змінював реакцію на пропоновану вами інформацію, чи важко було продовжувати діалог?

«Візуальне відчуття»

Мета: удосконалення перцептивних навичок сприйняття й представлення один одного.

Хід вправи. Усі сідають колом. Тренер просить, щоб кожен уважно подивився на обличчя, зовнішні характеристики (одяг, аксесуари, бейджики різного кольору) інших учасників. Через 2-3 хв. всі закривають очі і намагаються уявити собі образ інших учасників групи. Впродовж 1-2 хв. потрібно фіксувати в пам'яті образи, які вдалося найкраще уявити (запам'ятати). Після виконання вправи група обговорює свої відчуття й повторює вправу. Завдання: кожний учасник групи намагається відтворити в пам'яті якомога більшу кількість учасників тренінгу.

«Карусель»

Мета: формування навичок швидкого реагування під час вступу в контакт, розвиток емпатії та рефлексії в процесі навчання.

Хід вправи. У вправі організують серію зустрічей, причому щоразу – з новою людиною. Завдання: легко вступити в контакт, підтримати розмову і попрощатися. Кожному учасникові прикріплюється стікер з тією роллю, яку він виконуватиме.

Члени групи шикуються за принципом каруселі, тобто обличчям один до одного, й утворюють два кола: внутрішнє нерухоме і зовнішнє рухоме.

Приклади ситуацій:

- Перед вами людина, яку ви добре знаєте, але досить довгий час не бачили. Ви дуже раді цій зустрічі .

- Перед вами незнайома людина. Познайомтеся з нею .

- Перед вами маленька дитина, вона чогось злякалася. Підійдіть до неї і заспокойте її.

- Після тривалої розлуки ви зустрічаєте коханого (кохану), ви дуже раді зустрічі . Час на встановлення контакту і проведення бесіди 3-4 хв. Потім ведучий дає сигнал, і учасники тренінгу переходять до наступного учасника.

«Порозуміння»

Мета: досягнення взаєморозуміння партнерів по спілкуванню на невербальному рівні.

Хід вправи. Група поділяється на трійки. У кожній групі розподіляються обов'язки. У групах учасники грають роль «глухого і німого»: вони нічого не чують, не можуть говорити, але в їхньому розпорядженні – зір, жести, пантоміміка. Усім учасникам пропонується завдання, наприклад, домовитися про місце, час і мету зустрічі. Після виконання – обговорення: які відчуття, в чому труднощі, якщо були?

На вправу дають –15 хв.

«Нецікава розмова»

Мета: визначення типових прийомів активного слухання.

Хід вправи. Тренер пропонує учасникам об'єднатися по двоє і визначитися, хто говорить, а хто слухає, тобто хто «оповідач», а хто – «слухач». Потім ведучий повідомляє, що завданням «слухачів» буде уважне вислуховування впродовж 2-3 хв. «дуже нудної розповіді» (наприклад, класифікація швейних машин). Потім ведучий викликає майбутніх «оповідачів», нібито для того, щоб проінструктувати їх, як зробити розповідь «дуже нудною». Насправді дає пояснення (так, щоб «слухачі» не чули цього) про те, що суть – не в нецікавій розповіді, а в тому, щоб «оповідач» фіксував типові реакції «слухача». Для цього, оповідачу рекомендується після хвилинної розповіді зробити в зручний момент паузу і продовжити розповідь після якоїсь реакції «слухача» (кивання головою, жест, слова). Якщо впродовж 7-10 с реакції немає, слід продовжити розповідь впродовж ще

однієї хвилини і знову зупинитись і запам'ятати наступну реакцію «слухача». На цьому вправа припиняється.

Після проведення вправи всім учасникам групи розповідають справжню суть інструкції та говорять мету вправи. Оповідачів просять тримати в пам'яті реакції слухачів. Ведучий пропонує список найтипівіших прийомів слухання, називаючи їх і даючи необхідні пояснення.

ТИПОВІ ПРИЙОМИ СЛУХАННЯ

1. Глухе мовчання.
2. Угу-піддакування («ага», «угу», «так-так», «ну»), кивання підборіддям тощо).
3. Луна – повторення останніх слів співрозмовника.
4. Дзеркало – повторення останньої фрази зі зміною порядку слів.
5. Парафраз – передавання змісту висловлювання партнера іншими словами.
6. Спонування – вигуки та інші вирази, що спонувають співрозмовника продовжити перервану мову («Ну і.», «Ну і що далі?», «Давай-давай»),
7. Уточнювальні запитання на зразок «Що ти мав на увазі, коли говорив «франшизні/франчайзингові системи» (передбачають передачу франшизером (виробник або продавець) франшизи (ліцензії) на право продажу своєї продукції під назвою компанії учасникам каналу (роздрібні магазини), яким часто надаються ексклюзивні права на певній території)?
8. Додаткові запитання типу «навіщо», які розширюють сферу спілкування; дуже часто такі запитання відволікають оповідача від головної думки розмови.
9. Оцінки, поради.
10. Продовження – коли слухач долучається до розмови і намагається завершити фразу, розпочату тим, хто говорить, «підказує слова».
11. Емоції – «ух», «ах», «чудово», сміх, «ну і ну».
12. Нерелевантні й псевдорелевантні висловлювання – висловлювання, що не стосуються справи, і лише формально стосуються розмови.

Після інформаційного повідомлення ведучий пропонує «оповідачам» описати реакції «слухачів» і дати їм класифікацію. Ведучий разом з учасниками групи аналізує, які реакції були найчастіше, яке їхнє позитивне й негативне значення в ситуаціях спілкування. Під час обговорення ведучому доречно запропонувати схему слухання: «підтримка – з'ясування – коментування» і обговорити з учасниками появу певних реакцій на різних етапах слухання. Так, на етапі «Підтримка» доречними є такі реакції: «угу-піддакування», «луна», «емоційний супровід», на етапі «З'ясування» – «уточнювальні запитання» і «парафраз», а «оцінки» і «поради» можна використовувати на етапі «Коментування».

ВПРАВИ НА ЗАКРІПЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ

«Диспут»

Мета: відпрацювання навичок активного слухання.

Хід вправи. Учасники поділяються на дві команди. За допомогою жереба з'ясовують, яка команда яку позицію займатиме з певного питання, наприклад: прибічники засмаги, паління, роздільного харчування і ті, що проти цього.

Члени команд по черзі висловлюють аргументи на користь певної точки зору. Обов'язковою вимогою для учасників гри є підтримка думок суперників і розуміння аргументації. У процесі диспуту той з членів команди, чия черга висловлюватися наступним, повинен реагувати «угу-піддакуванням» і «луною», ставити уточнювальні

запитання, якщо зміст аргументації недостатній, у такому разі можна використати парафраз. Аргументи на користь позиції своєї команди дозволено висловлювати лише після того, як той, хто виступає, просигналізує, що його зрозуміли правильно (кивок головою, «так, саме це я і мав на увазі»).

Ведучий стежить за виступами і за тим, щоб учасники диспуту підтримували висловлювання, використовуючи при цьому відповідні реакції. Можна давати пояснення типу «так, ви мене зрозуміли правильно», при цьому повторивши слова співрозмовника, і переконатися в правильності розуміння висловленої думки. Ведучий намагається застерегти учасників диспуту від спроб продовжувати і розвивати думки співрозмовника, приписуючи йому не його слова.

По закінченню ведучий коментує хід вправи, звертаючи увагу на випадки, коли за допомогою парафразу вдалося досягти уточнення позицій учасників диспуту.

«Остання зустріч»

Мета: удосконалення комунікативної культури.

Хід вправи. Уявіть собі, що заняття вже закінчилися, і ви маєте попрощатися. Але чи встигли ви сказати один одному те, що хотіли? Може бути, що ви забули поділитися з групою своїми переживаннями? Можливо, є людина, думку якої про себе ви хотіли б почути? Чи хочете ви подякувати комусь за щось? Зробіть це «тут і тепер». Кожен може висловлюватись до тренера, до членів групи, до усіх присутніх.

ПІДСУМКИ РОБОТИ ГРУПИ

Під час підбиття підсумків роботи групи присутній тренер, але він є спостерігачем. Учасники групи визначають ті риси, які допомагають у спілкуванні і які визначили під час проведення тренінгу (не потрібно називати ті риси, які не можна змінити, тобто природні, фізіологічні). Ці риси і будуть тим надбанням, що напрацював кожний учасник групи.

Заняття №7.

Розвиток навичок успішного спілкування

Мета: розвивати навички слухання, ефективного спілкування; навчити різноманітних прийомів вербального та невербального спілкування; продемонструвати важливість емоцій під час бесіди.

1. Повторення правил роботи в групі.

1. Щирість і відвертість. Виражати почуття. Не брехати – краще відмовитися від відповіді, ніж спонукати групу хибної думки та переінакшувати дійсність.

2. Відповідальність під час обговорення. Починати висловлювання зі слова «Я». Дотримуватися правил. Не відволікатись.

3. Конфіденційність. Не обговорювати те, що відбувалося в групі, а також її учасників за межами групи.

4. Повага до іншого. Не перебивати, не ображати, не заподіювати фізичного збитку. Не оцінювати інших. Не говорити про присутніх у третій особі, а звертатися прямо до них.

5. «Тут-і-зараз». В групі обговорюються лише події, що відбулися в цей час і саме зараз. Це дуже важливо.

6. Активно брати участь в роботі групи. Виражати свою думку. Повідомляти про труднощі участі в групі.

2. «Відверто кажучи».

Згідно наших правил, ми повинні бути щирими та відвертими, спробуймо це на практиці. Перед вами в центрі кола – купа карток. Ви будете по черзі брати по одній картці й одразу продовжувати вислів, початок якого написаний на ній. Ваше висловлювання має бути дуже щирим і відвертим! Члени групи уважно слухатимуть вас і, якщо вони відчують, що ви нещирі й невідверті, вам доведеться взяти іншу картку з новим текстом і спробувати відповісти ще раз.

Зміст карток:

«Відверто кажучи, коли я йду до інституту (коледжу)...»

«Відверто кажучи, я нудькую коли...»

«Відверто кажучи, мені дуже важко забути...»

«Відверто кажучи, я дотепер не знаю...»

«Відверто кажучи, мені дотепер...»

«Відверто кажучи, коли я хворію...»

«Відверто кажучи, мені радісно, коли...»

«Відверто кажучи, я вважаю, що найважливіше в житті...»

«Відверто кажучи, я всією душею ненавиджу...»

«Відверто кажучи, мені дуже хочеться...»

«Відверто кажучи, коли я бачу красиву дівчину...»

«Відверто кажучи, коли я бачу красивого хлопця...»

3. «Пихатий Мандарин».

Тренер зачитує притчу.

Колись у давньому Китаї жив дуже розумний, але надзвичайно пихатий Мандарин. Весь день його складався з примірок багатого вбрання та розмов з підданими про свій розум і спогадів про минулу зустріч з імператором. Так минали дні за днями, роки за роками... Аж ось пішов країною розголос, неподалік від кордону з'явився чернець, найрозумніший за всіх у світі. Не оминув розголос і нашого Мандарина. Ох і розлютився він: хто може назвати якого там ченця найрозумнішою людиною у світі? Але вигляду свого, що вельми обурился, не подав, а запросив ченця до палацу. Сам надумав обдурити його: «Я візьму в руки метелика, сховаю його за спиною і запитаю, що у мене в руках – живе чи мертве. І якщо чернець скаже, що живе, - роздушу метелика, а якщо мертве, - випущу його». І ось настав день зустрічі. У нижній залі зібралось багато людей, усім хотілося побачити двобій найрозумніших людей ц світі. Мандарин сидів на високому троні, тримав за спиною метелика і з нетерпінням очікував приходу ченця. Аж ось відчинилися двері, і до зали увійшов невеличкий худорлявий чоловік. Він підійшов до Мандарина, привітався і сказав, що готовий відповісти на будь-яке його запитання. І тоді, зло всміхаючись, Мандарин промовив: «Скажи-но мені, що я тримаю в руках – живе чи мертве?» - «Все у твоїх руках!» - відповів той.

Збентежений Мандарин випустив метелика з рук, і він полетів на волю, радісно тріпочучи своїми яскравими крильцями.

Отже, лише від вас залежить, чи буде ваша взаємодія з іншими людьми живою, яскравою і плідною, чи навпаки.

4. «Емоція по колу».

Усі стають у коло. Комуś одному загадують емоцію. Він має передати її своєму сусідові, а той – наступному. Вправа без слів. Бажано, щоб учасники до того, як до них дійде черга, були із заплющеними очима.

Обговорення: яку емоцію загадували? Чи вдалося її передати точно, не спотворивши? Що заважало, а що сприяло правильній передачі емоції?

5. «Уміння спілкуватись».

Учасники розбиваються на пари, та використовуючи правило 15 секунд, проводять співбесіду на цікаву для співрозмовника тему, використовують настанову.

Ефекти настанови

- *Ефект первинності.* Перша інформація про людину виявляється важливішою від наступної («правило секунд»).
- *Ефект новизни.* Про добре знайому людину цікава лише нова інформація.
- *Ефект бумеранга.* Нав'язливість породжує відкидання.
- *Ефект ореола.* Некритичне сприйняття «людини з ореолом».

6. «Плітка».

Тренер виводить за двері 4-х учасників, а решті зачитує «плітку»: «Сьогодні четвер. Погода кепська: хмарно, накрапає дрібний дощик. Настрій поганий, та ще й треба готуватися до завтрашньої контрольної з математики. Але хлопці збираються у кіно, на якийсь новий і досить цікавий фантастичний фільм. Але, в принципі, вся група збирається на виставку собак, що розмістилася за кіно палацом. Треба взяти 3 гривні. Я не можу визначитися – куди все ж таки податися. Проблема. Складно. Нудно і сумно».

Коли з-за дверей виходить перший учасник, один з присутніх у групі розповідає «плітку», яку він щойно слухав. Згодом заходить другий учасник і той перший, який щойно почув «плітку», розповідає її іншому і т.д.

Тренер підсумовує: «Ситуація ніколи не може передатися достеменно. Одна людина достовірно не запам'ятавши інформації, передає її іншій. А друга цю інформацію трактує по-своєму. І врешті-решт. Це призводить до пліток».

7. «Малюнок на двох».

Учасники групи об'єднуються в пари. Кожній парі дається аркуш паперу А4, два олівці (ручки).

Тренер: «У вас є один аркуш паперу на двох. На мою команду ви починаєте малювати усе, що заманеться, на вашій половинці аркуша. Головна умова – не можна перемовлятися. Даю вам 3 хв. Отже, замовкаємо і починаємо малювати».

Обговорення цієї справи ґрунтується на інтерпретації малюнків: 1) якщо збережена нейтральна смуга – людина уникає контактів, не бажає пускати на «свою територію»; 2) якщо наявні домальовування елементів у малюнку іншого – людина перевіряє контакт: з тобою можна поговорити?; 3) якщо спільний малюнок – такі люди отримують насолоду від самого процесу взаємодії; 4) захоплення території: той, хто зробив це – активний, не дуже агресивний, йому властивий авторитарний стиль спілкування, який може призвести до порушення контактів, до конфлікту.

8. Рефлексія.

Усі учасники групи беруться за руки й дарують один одному усмішку: кожен учасник повертається до свого сусіда праворуч і, сказавши йому те, що викликало в ньому захоплення і побажавши йому чогось гарного, усміхається; той, в свою чергу, повертається і посміхається наступному сусідові і т.д.

Заняття №8.

Тренінг розвитку навичок активного слухання

Вступ (10-15 хв)

А Ви умієте слухати? Ми завжди задумуємось над умінням розмовляти, вчимося красномовства, мистецтва переконувати людей, але, на жаль, рідко, а то й майже ніколи не аналізуємо себе у ролі слухача. Але ми повинні усвідомлювати, що уміння слухати нашого співрозмовника надасть якості нашому діалогу і дозволить досягнути наших комунікативних цілей.

Як би це не виглядало очевидним, але здебільшого уся комунікація це діалог або полілог, і майже ніколи не монолог. Але ж спробуйте проаналізувати ваші останні розмови: зазвичай ми прагнемо показати себе із кращої сторони, довести вашому співрозмовникові свою компетенцію, знання ситуації. Адже, коли ми розмовляємо, то відчуваємо себе більш упевнено, ніж коли мовчимо, більше того, ми просто не даємо нашому співрозмовникові вклинитись у розмову, бо часом він може задати провокативне запитання, що може збити нас із пантелику чи застати зненацька. Яким би вигідним це не видавалось для нас – та це руйнує наше спілкування.

Давайте також пригадаємо і поняття комунікативної цілі. Будь який процес діалогу повинен мати свою ціль, чи це неформальна бесіда між друзями в кафе, чи важлива бізнес-зустріч, безцільними вони бути по своїй суті не можуть. Метою дружньої бесіди, може бути релаксація після важкого робочого дня, а результатом бізнес-зустрічі, скажімо, повинне стати підписання договору про співпрацю. Ми повинні мати чітке розуміння того, що, не слухаючи свого співрозмовника, ми провокуємо певне упереджене ставлення до себе. А як по іншому, ви почуваєте себе комфортно, коли вас завжди перебивають та не дають сказати і декількох слів? Зазвичай релаксацією на такі речі буде негативне ставлення, співрозмовник почне закриватись, діалог перетвориться на щось вимушене та штучне, ну а результатом буде провал, тобто повне фіаско у досягненні комунікативних цілей.

Правила (15 хв).

Для узгодженої роботи нашої групи, потрібно прийняти ті правила, які будуть задовольняти всіх учасників:

1. Конфіденційності (те, що відбувається в тренінговій групі не повинно виходити за її межі);
2. Тут-і-тепер (намагайтеся говорити те, що відбувається з вами у цьому місці і в цей час);
3. Цінування часу (цінують час один одного);
4. Я-висловлювання (говоріть від свого імені);
5. Ввічливості (пам'ятайте про етичні норми, не критикуйте і не перебивайте);
6. Добровільної активності (будьте активні – ви працюєте для себе);
7. Правило піднятої руки (піднімайте руку, коли потрібно сказати щось необхідне, не перебиваючи того, хто говорить);
8. Правило СТОП (коли у вас виникне бажання припинити певне обговорення, скажіть стоп).

Вправа «Знайомство» (25 хв.)

Мета: Знайомство учасників, створення позитивної атмосфери для роботи у

тренінговій групі.

Обладнання: Аркуші паперу формат А4, кольорові олівці.

Тренер роздає кожному учаснику по аркушу паперу та олівці.

Інструкція: Всі ми знаємо, на скільки важливо знати, хто тебе оточує, як приємно, коли тебе називають на ім'я, та звернутися до іншого, назвавши його ім'я. Тому перше, з чого ми розпочнемо – познайомимось.

Ми пропонуємо зробити це наступним чином: перед вами лежить чистий аркуш паперу. Намалуйте, будь ласка, себе такою, якою ви себе бачите, використовуючи кольорові олівці. На це вам дається не більше 10 хвилин.

Коли учасники виконали завдання, тренер пропонує кожному з них представити свою роботу і коротко розповісти про неї.

Очікування (15 хв): Кожен учасник висловлює свої очікування, щодо подальшої роботи у тренінговій групі.

Оцінка рівня поінформованості про проблеми (20-25 хв).

Учасникам задають питання на задану тематику тренінгу.

Міні-лекція (30 хв.)

Культура слухання

Під час комунікації чергуються промова і слухання, а вміння слухати не менш важливе, ніж уміння промовляти. Однак володіють ним далеко не всі вчителі. Невміння слухати нерідко є основною причиною неефективної педагогічної комунікації, непорозумінь і навіть конфліктів. Часто не вміння слухати породжене нестабільністю уваги, відволіканням на власні роздуми, внаслідок чого спотворюється сприйняття змісту повідомлень. Дається взнаки *перцептивне перекручування* – здатність людини змінювати або взагалі не сприймати інформацію, яка їй видається небезпечною, тривожить, викликає почуття невпевненості, не відповідає уявленню про себе чи картину світу. Якщо, наприклад, людина не хоче, то може не чути критики на свою адресу або не запам'ятати чийогось прохання, виконати яке їй важко.

Слухання є не просто мовчанням, а активною діяльністю, що вимагає уваги. Передують йому бажання почути, інтерес до співрозмовника. Воно забезпечує зворотний зв'язок, інформує про сприйняття співрозмовника. З метою оволодіння мистецтвом слухання, вчитель має вміти підтримувати увагу (спрямованість і стійкість уваги, візуальний контакт), використовувати елементи невербального спілкування (погляд, жести, пози), репліки і заохочення, а також виявляти розуміння і симпатію. Особливо важливе значення мають такі невербальні аспекти, як слухання «всім тілом»: коли людині цікаво, вона несвідомо повертається обличчям до співрозмовника, нахиляється до нього, встановлює з ним візуальний контакт, тобто концентрує увагу на співрозмовникові.

Слухати і здійснювати вербальний зворотний зв'язок можна по-різному. Основними типами реакцій на мовлення співрозмовника є оцінювання, тлумачення, підтримка, уточнення, чуйність і розуміння. Найчастіше використовують оцінювання, рідше – тлумачення, уточнення, підтримку і розуміння – дуже рідко. Щоб слухання було ефективним, оцінні судження та інтерпретації бажано звести до мінімуму або краще зовсім ними не користуватися, бо це створює ефект «вимірювання» думки, почуттів співрозмовника своїми мірками, порівняння їх зі своєю шкалою цінностей. Слухання відбувається в нерефлексивній і рефлексивній формах.

Нерефлексивне (умовно-пасивне) слухання полягає у невтручанні в мову співрозмовника. Попри те, воно активне, тому що потребує належного зосередження

вчителя, який виявляє підтримку, заохочення, розуміння за допомогою стислих відповідей, що дає змогу продовжити розмову (репліки: «Так», «Розумію», «Це цікаво», «Продовжуйте», «Чи можна докладніше?»); невербальні прийоми: доторкання руки, зміна дистанції тощо). Неправильна побудова репліки спричинює порушення контакту. Небажаними є фрази «Ну, давай», «Не думаю, що так уже й погано...».

Нерефлексивне слухання застосовують, коли співрозмовник висловлює ставлення до певної події, прагне обговорити наболілі питання, відчуває себе скривдженим, має труднощі у висловлюванні думок, розв'язує важливу проблему або за потреби стримати емоції в розмові з людиною, яка займає високу посаду. Воно безперспективне й недоцільне, якщо співрозмовник не хоче розмовляти.

Рефлексивне (активне) слухання передбачає активний зворотний зв'язок з метою контролювання точності сприймання інформації, допомагає з'ясувати розуміння почутого. Застосовують його за потреби з'ясувати зміст повідомлення. Іноді люди починають розмову зі вступу, не наважуючись приступити до головного, оскільки невпевнені в собі. Подоланню цієї проблеми допомагає вміння слухати рефлексивно, тобто з'ясовувати реальний зміст розмови. Під час спілкування використовують такі види рефлексивних відповідей:

— з'ясування. Воно проявляється у звертанні до співрозмовника за уточненнями з допомогою відкритих запитань (змушують дати розгорнуту або уточнюючу відповідь) і закритих (вимагають відповіді: «Так», «Ні»). Відкриті запитання доцільніші: «Будь ласка, уточніть це»; «Чи не повторите ще раз?»; «Я хочу перевірити, чи правильно тебе зрозумів, будь ласка, повтори ще раз...» та інші;

— перефразування. Така відповідь сприяє уточненню почутої інформації, підсилює розуміння змісту бесіди. Вона полягає в передаванні учневі його ж висловлювань словами вчителя: «Як я зрозумів, ти маєш на увазі...», «Ви гадаєте, що...», «Інакше кажучи, ви вважаєте, що...»;

— відображення почуттів. Відповідь акцентує на емоційному стані співрозмовника, його ставленні до змісту розмови. Відмінність між почуттями і змістом повідомлення певною мірою відносна, її не завжди можна визначити, якщо співрозмовник побоюється негативної оцінки, приховує своє ставлення до подій, фактів. Демонстрація під час зворотного зв'язку розуміння переживань співрозмовника допоможе йому краще розібратися у них. Відображаючи почуття учня, учитель демонструє розуміння його стану, виявляє психологічну підтримку. Ефективні при цьому фрази: «Мені здається, що...», «Напевне, ви відчуваєте...»;

— резюмування. Його застосовують для підсумування тривалої розмови, поєднання її фрагментів у цілісний контекст формулювання висновків. Типові вступні фрази: «Підсумовуючи сказане вами, можна...», «Вашою метою, як я зрозумів(ла), є...» тощо.

Такі висловлювання свідчать, що вчитель говорить виключно «від себе», демонструє, що це тільки його розуміння, він може помилятися, а тому готовий до перегляду своїх думок, ставлень, оцінок, висновків. Загалом рефлексивне слухання спрямоване на пошук взаєморозуміння, діалог, допомагає конкретизувати зміст спілкування, свідчить про повагу вчителя до учнів, прагнення їх зрозуміти. Використовують його під час з'ясування глибини знань учнів, помилок під час засвоєння матеріалу.

У процесі слухання виникають такі труднощі: відключення уваги (відвернути увагу

може все, що є незвичайним чи дратує); висока швидкість розумової діяльності (людина думає в 4 рази швидше, ніж говорить); антипатія до чужих думок (людина більше цінує власні думки); вибірковість уваги (концентрація уваги на тому, що викликає найбільший інтерес); потреба у висловленні репліки (бажання перебити і/чи відповісти співрозмовнику).

Заважають слуханню зовнішні і внутрішні перешкоди.

До *зовнішніх перешкод слухання* відносять: фізичний дискомфорт (спека, холод, втома, головний біль та ін.); відволікаючі подразники (телефонні дзвінки, стукіт, гул та ін.); зайнятість думками про інше (зустрічі, справи, термінові повідомлення); задалегідь підготовлені відповіді; готовність до нудьги (очікування нудьги від спілкування спричинює віддалення від партнера); розмови про себе (заклопотаність собою, власними потребами); персоналізація (припущення людини, що співрозмовник говорить про неї, обмежує її сприйняття); ставлення до співрозмовника (симпатія або ворожість); недостатньо голосне спілкування, монотонність, занадто швидкий або повільний темп мовлення; зовнішній вигляд, манери співрозмовника; оточення чи пейзаж; надмірне завантаження власними проблемами та ін.

Внутрішні перешкоди слухання пов'язані зі звичками, наприклад самозаглиблюватися, міркувати про щось інше.

Правильно обрана тактика слухання забезпечує очікувану ефективність комунікативної взаємодії учителя та учнів.

На моє переконання, декілька порад допоможуть усім нам стати кращими слухачами та досягати поставленої мети.

Говоріть за чергою

Не забувайте, ви не єдиний актор у театрі і це не моновистава. Зазвичай люди почувають себе зігнорованими, коли їх вічно перебивають. Хорошим рішенням буде дати іншій людині можливість теж комунікувати, вашому співрозмовнику буде приємно, а ви матимете час, щоб обдумати дискусію чи вашу наступну репліку.

Безперечно, спочатку це складно, особливо, коли ви завжди приймали лише активну та безпосередню участь у розмові, але трішки тренувань і все повинно вдатись.

Забудьте про упередження

Як часто ми закриваємо рота нашому співрозмовнику лише за те, що він сказав щось, із чим ми не погоджуємось? Ми звичайні люди, у нас завжди складається певне враження про речі та ставлення до них, і це абсолютно нормально. Але ви прекрасно знаєте, що усе на цьому світі має як мінімум дві сторони – так та ні, погано чи добре, правильно чи неправильно.

Залиште ваше ставлення, що уже давно сформувалось стосовно тої чи іншої речі, та просто слухайте співрозмовника. Ви будете здивовані – наскільки багато нового ви дізнаєтесь. Можливо, у кінцевому випадку навіть і переглянете своє ставлення.

Практикуйте зоровий контакт

Дискусія без зорового контакту – це немов тіло без душі. Дивлячись своєму співрозмовнику у вічі, ви покажете своє зацікавлення у розмові, надаєте якоїсь своєрідної інтимності вашому діалогу.

Декогим людям зоровий контакт вдається досить складно, оскільки вони соромляться цього, почувають себе не комфортно. Але повірте, зоровий контакт є тою річчю, котрої слід дотримуватись під час розмови.

Виявляйте повагу

Із культурною та тактовною людиною надзвичайно цікаво, а головне приємно спілкуватись. Повага необхідна для правильного та коректного співіснування, отож, не забуваймо про неї.

Тиша. Часом краще жувати, ніж говорити

Іноді, нічого не сказавши, ви скажете набагато більше, ніж промова на 50 листків. Повідомлення, котре ви хочете донести до співрозмовника, коли нічого не говорите, можна легко прочитати за допомогою мови жестів, міміки тощо. Але будьте обережними, мова тіла може легко вас видати.

Спробуйте скористатись хоча б деякими із цих порад, і ви неодмінно будете свідками того, як ваша комунікація перейде на новий більш якісний рівень та стане надійним інструментом досягнення ваших цілей.

Вправа руханка (10 хв.)

Той, хто кидає м'яч, говорить одне з трьох слів: "повітря", "земля", "вода". Той, хто спіймав, повинен відповісти конкретно: назву птаха, тварини, риби. Потім він називає знову слово, наприклад, "повітря". Вправу потрібно проводити швидко.

Обговорення.

Кава-брейк (20 хв.)

Вправа «Казка по колу» (30 хв.)

Ціль: члени групи вчаться взаємодіяти один з одним і уважно відноситися до слів свого партнера по спілкуванню, розвиток фантазії.

Інструкція: група сідає в коло, і тренер починає розповідати історію, наприклад:

« Жив був король, у якого була наречена і любив він її найбільш на світі...»

Тренер тримає в руках невеликий м'яч, після початку розповіді він кидає м'яч кому-небудь із групи. Ця людина продовжує розповідь, і також кидає комусь м'яч.

Учасників попереджують, що їхнє доповнення має складати 2 – 3 речення.

Обговорення.

Вправа «Прийоми слухання» (20 хв.)

Мета: Ознайомити учасників із основними прийомами активного слухання.

Інструкція: Ми пропонуємо вам розбитися на пари. Один із вас буде слухачем, а інший – оповідачем. Оповідач повинен розповідати щось слухачеві, а той повинен його уважно слухати. При цьому оповідач повинен стежити за реакціями, поведінкою та жестами партнера. Така розмова триває 2 -3 хвилини, а потім співрозмовники міняються ролями.

Після проведення цієї вправи учасники обговорюють поведінку слухача. Як він реагував на ваші повідомлення? Чи кивав він головою? Чи просто мовчи слухав? Можливо перепитував, уточнював?

Після цього тренер розповідає про справжню мету вправи і ознайомлює учасників з основними прийомами активного слухання.

Зараз ми вас ознайомимо з основними техніками активного слухання. Адже перш ніж розвивати навички активного слухання, необхідно мати хоча б якесь уявлення про них.

І так виділяють такі основні техніки активного слухання:

1. Безмовне слухання.
2. Угу-піддакування («ага», «угу», «так-так», «ну»), кивання підборіддям, тощо).
3. Відлуння – повторення останніх слів співрозмовника.
4. Дзеркал – повторення останньої фрази із зміною порядку слів.

5. Парафраз – передача змісту висловлювання партнера іншими словами.

6. Спонування – вигуки та інші вирази, які спонукають співрозмовника продовжити перервану мову («Ну і ...», «Ну і що далі?», «Давай-давай»).

7. Уточнюючі запитання – питання типу: «Що ти мав на увазі, коли говорив есхатологічний?».

8. Пряме запитання – питання типу: «Що-де-коли-чому-навіщо», що розширюють сферу спілкування; нерідко такі питання відволікають оповідача від головної думки розмови.

9. Оцінка, поради.

10. Продовження – коли слухач вклинюється в мовлення і намагається завершити фразу, розпочату що говорить, «підказує слова».

Обідня перерва 1 год.

Рухавка (20 хв.)

Мета: поліпшити настрій в учасників, допомогти краще пізнати одне одного.

1) Вишикуватися у шеренгу (шеренги) таким чином, щоб поряд із тренером знаходився найвищий, у кінці шеренги - найнижчий ростом. Перевіряє тренер або інша шеренга.

2) Коло тренера повинен стояти той, хто має найтемніше волосся, на протилежному кінці шеренги - світловолосий.

3) Початок шеренги - той, хто народився 1 січня, кінець - 31 грудня.

Вправа «Розмова в парах» (30 хв)

Ціль: розвиток навичок використання прийомів активного слухання.

Інструкція: робота в парах. Кожний учасник отримує карточку. На кожній карточці текст розділений на три частини: перша частина – загальний опис ситуації, вона зачитується до початку розмови. Друга – те, що учасник буде говорити своєму співрозмовнику, третя – причина того, про що він говорить в другій частині. Завдання другого вияснити те, що написано на третій карточці, використовуючи уточнення, переказ, продовжувати думку, перепитування та ін.

Міняються ролями і карточками.

Приклад карточки:

1. Робітник приходить до начальника і каже, що хоче розраховатися з роботи.
2. Каже, що найшов роботу ближче від дому.
3. Насправді, він вважає, що його робота не оцінюється по заслугам, і він ображений на керівника.

Обговорення

Вправа «Напиши» (20 хв.)

На вирази, які зачитує тренер, ви повинні написати відповідь. Використайте спочатку уточнення, потім напишіть переказ, а на кінець потрібно розвинути думку. Читаємо тричі. Просимо учасників прочитати написане.

Вправа «Консультативне інтерв'ю» (40 хв.)

Ціль: розвинути навички рефлексивного та нерефлексивного слухання

Інструкція: робота в парах. Дві ролі консультант і клієнт. Клієнт вибирає будь-яку тему для спілкування. Консультант спочатку використовує нерефлексивне слухання (5-7хв) і мінімально втручається в мовлення партнера. Потім – переходить на рефлексивне слухання (5-7хв.). Далі партнери обмінюються ролями.

Обговорення: аналіз набутого досвіду та обговорення вражень.

Кава-брейк (20 хв).

Вправа «Розкажи історію» (40-45 хв.)

Ціль: пропрацювання навичок отримування і передачі інформації, використання адекватних вербальних і невербальних засобів комунікації.

Інструкція: учасники об'єднуються в пари. Кожний з учасників по черзі розказує своєму партнерові яку-небудь історію. Це має бути змістовна історія, яку можна розказати усій групі.

Потім, в кожній із пар один із партнерів переходить по колу (по часовій стрілці) в іншу пару. В нових парах учасники один одному розповідають ті історії, які почули від попереднього співрозмовника.

Після цього всі повертаються в коло і розповідають ту історію, яку вони почули в другий раз. Після кожної розповіді тренер звертається до того, від кого розповідаючий почув дану історію і до того хто розповідав її першочергово. Задають питання про втрачені деталі, чи правильно відтворили історію та ін.

Обговорення

Вправа «Активне слухання» (15 хв.)

Мета: Навчитися використовувати прийоми активного слухання та не допускатися типових помилок.

Інструкція: Окрім знання про навички активного слухання Вам необхідно знати про помилки, яких не слід допускатися під час розмови.

Таку поведінку ні в якому разі не слід використовувати під час розмови:

ПОВЕДІНКА	МОВА, СЛОВА
Докір	«Я тебе попереджав (ла)», «Я ж тобі казав (ла).»
Відсутність	Відповідь цілком не на те, про що йде мова.
Всезнайка	«А, ну зрозуміло, треба ось так ...»
Поради	«Я б на твоєму місці, зробив би так»
Оцінка	«Ти не правий», «чого ж ти ще хочеш?»
Інтерпретація	«Це у тебе тому, що ...», «А, зрозуміло все ...»
Байдужість	«А, це дурниця, мені б твої проблеми»
Паніка, драматизація	«Ну, ти й влипла; Що ж тепер робити?»

Вам необхідно розбитися на пари. Один із вас буде слухачем, а інший оповідачем. Той хто оповідач, він повинен розповісти своєму співбесідникові про якесь наболіле питання. Завданням слухача буде спілкуватися із оповідачем, використовуючи відомі методи активного спілкування, не допускаючи помилок. Зважайте на дану таблицю. Свою розмову завершіть словами «І все одно ти молодець тому, що...» Після цього поміняйтеся ролями і виконайте теж саме завдання.

Рефлексія (10 хв.). Обговорюються такі питання: Що ви відчували, коли вас слухали. Що було легше говорити чи слухати? Які техніки активного слухання ви використовували? Чи вдалося вам не допускатися помилок?

Завершальна частина

Підведення підсумків дня (20 хв):

Вправа на релаксацію, або притча про те, що все в їхній руках (залежно від залишку часу).

Психічний спокій

Прийміть на стільці зручну для себе позу. Нахиліть голову злегка вниз. Руки покладіть на коліна. Заплющте очі. Починайте виконувати першу вправу «фізичний спокій». Розслабте м'язи тіла. Пошепки кажіть: «Мої м'язи розслаблені».

Розслабитись – означає звільнитись від усіх м'язових затисків. Скажіть ще раз: «М'язи розслаблені», постарайтесь відчувати розслаблення.

Сконцентруйте увагу на руках. Скажіть: «Руки розслаблені». Зробіть паузу. Постарайтесь відчувати розслаблення рук. Скажіть: «Руки розслаблені, мляві. Добре відчуваю це».

Ваша увага спрямовується на ноги. Скажіть: «Розслаблені ноги, розслаблені м'язи ніг, розслаблені пальці ніг, розслаблені м'язи стегон, усі м'язи ніг розслаблені, мляві».

Пошепки сказали ці фрази та відчули розслаблення рук і ніг. Продовжуйте розслаблення всього тіла.

Скажіть: «Розслабилися м'язи спини, розслабилися шийні м'язи. Усе тіло розслаблене та мляве».

Уявіть собі, що ви лежите на пляжі, заплющте очі, і все тіло, зігрите сонцем, розслабилось. Скажіть пошепки кілька разів із паузами: «Кожний мій м'яз розслаблений і млявий. Невагомість. Я, як птах, який літає в повітрі».

І пам'ятайте, у вас два вуха і один рот, два рази послухайте і один раз скажіть.

Заняття №9.

Тренінг розвитку лідерських якостей серед студентської молоді ХКТЕІ

Учасники групи сідають у коло. Тренер вітає учасників, розкриває напрямки за якими буде працювати група; планує режим роботи.

Вправа «Моє ім'я»

Мета: познайомити учасників один з одним, створити умови для ефективної співпраці.

Матеріали: не потрібні

Час: 10 хв.

Процедура проведення: Тренер пропонує першому учаснику, наприклад сидячому з права від нього, підвестися і назвати своє повне ім'я та прізвище, а також ім'я, яким він ходив би, щоб його називали в групі. Наприклад: «Мене звать В'ячеслав Іванов. В групі прошу називати мене Слава».

Далі виступаючому потрібно повідомити що – небуть про своє ім'я і прізвище.

Так він може відповісти на наступні запитання:

Що означає твоє прізвище?

Що означає твоє ім'я?

Чи подобається тобі твоє ім'я?
Чи знаєш ти, хто його тобі дібрав?
Хто ще в твоїй сім'ї носив це ім'я?
Чи хотів би ти, щоб тебе назвали іншим ім'ям?

Вправа «Правила»

Мета: Прийняття правил для продуктивної роботи групи

Матеріали: непотрібні

Час: 5 хв.

Процедура проведення: Тренер пояснює: для того, щоб кожному в групі було зручно, потрібно дотримуватись певних правил. Далі учасникам пропонується назвати правила, які, на їхню думку, потрібні для ефективної роботи на тренінгу

Усі пропозиції записуються, потім кожне правило обговорюється з групою – що воно означає, для чого потрібне. Тільки після того як уся група прийме правило, тренер записує його на плакаті «Правила роботи групи».

Орієнтовними правилами можуть бути такі:

- Дотримуватися регламенту.
- Слухати і чути (один говорить – усі слухають).
- Бути позитивним.
- Бути активним.
- Говорити тільки за темою і від свого імені.
- Не критикувати: кожен має право на власну думку.

Вправа «Очікування»

Мета: допомогти учасникам усвідомити власні очікування від тренінгу розвитку лідерських якостей

Матеріали: плакат «Наші очікування»

Час: 5 хв.

Процедура проведення: Тренер нагадує учасникам, що вони працюють у форматі тренінгу і потрібно сформулювати власні очікування: які знання, навички ви хотіли б отримати.

Кожному учаснику пропонується назвати свої очікування від тренінгу, починаючи словами: «Я очікую ...». Кожне висловлювання тренер коротко записує на плакаті «Наші очікування».

Вправа «Австралійський дощ»

Мета: активізувати учасників, підготувати їх до наступних вправ.

Матеріали: не потрібні

Час: 10 хв.

Процедура проведення: Учасникам необхідно стати в коло.

Тренер: Чи знаєте ви, що таке австралійський дощ? Ні? Тоді давайте разом послухаємо, який він. Зараз по колу ланцюжком ви будете передавати мої рухи. Як тільки вони повернуться до мене, я передам наступні. Будьте уважні

- ✓ В Австралії здійнявся вітер (тренер тре в долоні)
- ✓ Починає крапати дощ (клацання пальцями)
- ✓ Дощ посилюється (почергове плескання у долоні)
- ✓ А ось град – справжня буря (тупіт ногами)
- ✓ Але... буря стихає (плескання по стегнах)
- ✓ Дощ стихає (плескання долонями)
- ✓ Поодинокі краплі падають на землю (клацання пальцями)
- ✓ Тихий шелест вітру (потирання долонь)
- ✓ Сонце (руки до гори. Усмішка)

Вправа «Лідер – це...»

Мета: активізація уваги студентів, розвиток мислення та формування власної думки.

Матеріали: аркуші А4, ручки.

Час: 15 хв.

Процедура проведення: Учасникам тренінгу пропонується самостійно написати визначення поняття «лідер». Кожний учасник пише визначення, тоді зачитує і група разом приймає рішення про одне визначення, вислухавши кожного.

Вправа «Якості лідера»

Мета: формування уявлень учасників про лідерські якості.

Матеріали: аркуші А4, ручки.

Час: 20 хв.

Процедура проведення: Вправа складається з трьох етапів. На першому етапі кожному учасникові пропонується індивідуально скласти список з семи найбільш важливих якостей, якими, на його думку, необхідно володіти людині, щоб стати лідером. Час виконання – 5 хвилин. Потім кожен учасник зачитує свій список групі.

На другому етапі групі пропонується колегіально, керуючись принципом досягнення згоди, проаналізувати всі якості, що прозвучали, і визначити п'ять найбільш значущих якостей для лідера студентської групи. Остаточний список якостей зачитується ведучому і обґрунтовується учасниками.

На третьому етапі кожному учасникові пропонується за п'ятибальною шкалою оцінити ступінь розвиненості виділених групою лідерських якостей особисто у нього. Результати зачитуються групі.

Інформаційне повідомлення

Мета: Ознайомити учасників з поняттям лідерства

Матеріали: не потрібні

Час: 15 хв

Процедура проведення: Своїм першим народженням ми зобов'язані батькам, друге – ми даємо собі самі. Лідерство є соціальним феноменом. Але для того, щоб бути лідером для інших, для початку необхідно стати лідером по відношенню до самого себе. Чи можуть бути лідерами люди, які самі нікуди не йдуть?

В кожній людині закладений величезний потенціал, але знайти і реалізувати його може лише вона сама.

З самого дитинства дитина намагається бути кимось. Вона ще не знає, хто вона, а жити без особистості важко. Дитина наслідує дорослих, для того, щоб навчитися тому, що вміють вони. Дорослі планують і організують життя дитини, тому що вона ще не вміє це робити самостійно. Вирісши, вона знаходить індивідуальність, починає усвідомлювати своє справжнє «Я», бере на себе відповідальність за власне життя і починає управляти ним. У цьому виявляється друге народження. Принаймні, так повинно бути.

Однак, якщо ви уважно подивитесь навколо, то, на жаль, виявите, що насправді світ повний дорослих і літніх людей, так і не взяли на себе відповідальність за своє життя. Це ті люди, які не вільні, «будують» власне життя на основі почутих по радіо непрофесійних гороскопів, порад знайомих і вказівок близьких. Це люди, які так і не знайшли внутрішніх точок опори і вимушені шукати їх назовні.

Друге народження – це набуття себе, пробудження внутрішнього відчуття себе, знаходження, усвідомлення і прийняття свого життєвого шляху.

Внутрішнє відчуття себе включає усвідомлення свого «Я», здатність сприймати внутрішні сигнали, знати свої переваги, розуміти, чого хочеться зараз, а що небажано, що приємно, а що не дуже. Без відчуття себе і без віри в себе ми залишаємося без керівної сили, коли прагнемо досягти своїх цілей і реалізувати свої прагнення. Метафорично зазначимо, що життя без нашого управління подібно кораблю без штурвалу чи блукання у величезному лісі без компаса і карти. Однак... ні до чого вони людині, яка сама не знає, куди вона іде, чого хоче і, які шляхи досягнення мети потрібно обирати.

Вправа «Секрет Джованні»

Мета: демонстрація ефективності кооперації, можливість побачити і оцінити роль лідера в команді.

Матеріали: картки.

Час: 30 хв.

Процедура проведення: Кожен член групи отримує одну або кілька карток, на яких написано по одній фразі. Кількість отримуваних учасниками карток залежить від кількості людей в групі. При необхідності число карток можна збільшити.

На картках написані наступні фрази:

Джованні слухає тільки музику в стилі кантрі.

У Джованні алергія на кішок.

Джованні лисий.

У Джованні немає машини.

Джованні не вміє готувати.

Єдина прикраса Джованні – перстень з печаткою.

Егон Айгенсінн – тренер Джованні.

Егон Айгенсінн лежить в ліжку з грипом.

Лізи Лонгбайн зараз немає в місті.

Вона (Ліза Лонгбайн) знімає свій перший фільм «Мисливець».

Гаррі Піттбул абсолютно невинний.

Джованні дуже пихатий.

Тітка Роза – в Африці на сафарі.

Джованні ніколи не їсть суп.

Поблизу від квартири Марвіна немає дерев.

Белло любить грати під ліжком Джованні.

Белло не у воді.

Джованні любить тварин.

У Джованні є собака Белло.

Белло шість років.

Егон Айгенсінн часто ходить в оперу.

У Гаррі Піттбула є одна пристрасть: він пече кекси

Ліза Лонгбайн любить діаманти.

Гаррі Піттбул часто ходить на риболовлю.

Джованні придбав державні цінні папери.

Далі ведучий зачитує наступний текст:

«Джованні Великий – знаменитий важкоатлет. Сьогодні він дуже схвильований. Схвильований він тому, що відмовився виступати ввечері в показовому виступі, в якому бере участь його лютий суперник Гаррі Піттбул. Джованні сказав: «Я не можу піти туди, поки я не знайшов це».

Ваше завдання – розкрити секрет Джованні. Зробити це можна, якщо звести всю наявну на картках інформацію воєдино. Вся робота виконується усно. Показувати свою картку іншим забороняється. Ніхто не має права

робити ніяких записів. Завдання буде вважатися виконаним, якщо дані відповіді на три питання:

Що втратив Джованні?

Хто це викрав?

Де це знаходиться?

Що було втрачено?

Маленьке кошеня

Квиток в оперу

Перука

Червоний кабриолет

Рецепт кексу

Діамантовий перстень

Хто це викрав?

Белло, собака

Егон Айгенсінн, тренер Джованні

Ліза Лонгбайн, його подруга

Гаррі Пітбул, його суперник

Його улюблена тітка Роза

Де це знаходиться?

У міському парку

Під ліжком

У пральній машині

На дереві

У його купальному халаті

Учасники обговорюють завдання та пропонують завершені варіанти відповідей ведучому. Ведучий відповідає тільки «так» чи «ні».

При цьому провідному необхідно застерегти учасників від простого перебору варіантів і при пред'явленні відповіді вимагати його обґрунтування.

Правильна відповідь: Загублено перуку. Його викрала собака Белло. Перука знаходиться під ліжком.

Правильна відповідь складно знайти, якщо в групі не проявиться лідер, який візьме на себе виконання координаційної функції. Відповідно, виконання даної вправи на третьому етапі тренінгу дає можливість молодшим командирам проявити організаційні здібності: організувати обговорення і керувати процесом пошуку рішення.

Вправа «Експрес-діагностика лідерських здібностей».

Мета: визначити тип поведінки кожного студента у різних життєвих ситуаціях.

Матеріали: аркуші паперу, ручка.

Час: 15 хв.

Процедура проведення: Студентам пропонується відповісти на 10 запитань, після чого підраховуються бали за надані відповіді та оголошуються результати («Рядовий», «Офіцер», «Капітан»).

Вправа «Ліс»

Мета: розслаблення, відновлення сил

Матеріали: не потрібно

Час: 15 хв.

Процедура проведення: Заплющіть очі. Зручно сядьте, покладіть руки на коліна долонями догори. Уявіть собі ліс. Я люблю бувати в ньому. Свіже повітря, лісова прохолода завжди приваблювали мене. Дорога не стомлює мене, а, навпаки, надає впевненості та сили. Ось він, мій улюблений ліс!

Усі стежинки в ньому знайомі. Ось ця веде до березового гаю. Я направляюся туди. Дихається легко, рівно, глибоко...

Легкий вітерець хитає верхівки дерев, вони, вітаючись, кланяються мені.

Навкруги тиша, тільки десь стукає дятел, а пташки співають свої невігадливі пісні, радіючи кожній новій миті дня. Дихається легко, рівно, глибоко...

Я заходжу до березового гаю й уявляю собі, що я не людина, а рослина у цьому гаю:

Я – трава, Я – ромашка, Я – білий гриб, Я – шишка на гілці, Я – берізка, Я – кульбаба, Я – велика сосна.

Свіже повітря пронизує все навкруги. Дихається легко, рівно, глибоко.

Натішившись ліською прохолодою і тишею, я повертаюся додому.

Вправа «Мій внутрішній стан»

Мета: підведення підсумків щодо процесу роботи

Матеріали: не потрібні

Час: 5 хв.

Процедура проведення: Учасники розводять руки в боки. Права долонь – донизу, ліва – доверху. Беруться за руки, заплющують очі і хвилину прислухаються до свого внутрішнього стану.

Обмін враженнями, почуттями, думками щодо роботи групи.

Заняття №10.

Тренінг розвитку організаторських здібностей

Мета: сприяти виявленню та розвитку здібностей розуміти інших людей, розуміти, долати та розкривати себе для себе (розвивати комунікативні навички, долати труднощі висловлюватись «перед публікою», розвивати невербальне мовлення, перцептивні та експресивні здібності, вчити презентувати себе).

Хід заняття

1. «Мікрофон»

Учасникам тренінгу пропонується продовжити речення:

- Якби мій настрій мав колір, то він би був...
- Якби мій настрій міг звучати, то він би зазвучав, як...
- Якби мій настрій оцінити за 10-бальною шкалою, то він відповідав би...

Замість мікрофона використовують маркер. Висловлюються усі учасники тренінгу.

2. Повторення правил роботи в групі

1. Щирість і відвертість. Виражати почуття. Не брехати – краще відмовитися від відповіді, ніж спонукати групу хибної думки та переінакшувати дійсність.

2. Відповідальність під час обговорення. Починати висловлювання зі слова «Я». Дотримуватися правил. Не відволікатись.

3. Конфіденційність. Не обговорювати те, що відбувалося в групі, а також її учасників за межами групи.

4. Повага до іншого. Не перебивати, не ображати, не заподіювати фізичного збитку. Не оцінювати інших. Не говорити про присутніх у третій особі, а звертатися прямо до них.

5. «Тут-і-зараз». В групі обговорюються лише події, що відбулися в цей час і саме зараз. Це дуже важливо.

6. Активно брати участь в роботі групи. Виражати свою думку. Повідомляти про труднощі участі в групі.

3. «Імітація»

Тренер пропонує не використовуючи слів, за допомогою міміки й пантоміміки показати будь-яку професію чи дію. Один учасник імітує, а інші відгадують. По закінченні учасники вправи обговорюють труднощі, які виникали під час виконання.

4. «Інтерв'ю»

Кожному учаснику задають 3-5 питань – беруть інтерв'ю. Відповісти можна в будь-якій мірі відвертості, можна використовувати «маску» - відповідь нібито не про себе, а про іншого. Така умова допомагає зняти психологічний бар'єр у деяких студентів.

5. «Словесний портрет»

Учасники діляться на дві групи. Обом групам дається завдання написати словесний портрет кожного члена іншої групи. Портрет має відображати організаторські здібності особистості. Портрет створюється після обговорення в групі й досягненням спільної думки. Далі портрет першої групи розкладають на столі, і кожен член другої групи, який був описаний, має знайти свій портрет. Потім члени першої групи намагаються впізнати себе в портретах, описаннях членами іншої групи.

Відбувається обговорення.

6. «Поважний стільчик»

Перед колом ставиться стільчик. Ведучий пояснює учасникам, що це шановний і поважний стільчик. Той, хто сідає на цей стільчик, з почуттям гідності і самоповаги продовжує речення: «Сьогодні я пишаюсь...»

Всі учасники тренінгу сідають на стільчик і висловлюються. Далі відбувається обговорення: учасники діляться своїми враженнями, своїми почуттями та висловлюють побажання на подальшу роботу.

Успіх – це рух від невдачі до невдачі без втрати ентузіазму.

Уїнстон Черчілль

*дивіться глибше...ширше...і не втрачайте ентузіазму! 😊

