

Департамент внутренней и кадровой политики Белгородской области
Областное государственное автономное
профессиональное образовательное учреждение
«Белгородский индустриальный колледж»

Учебно-методическое пособие
для проведения внеклассных мероприятий,
направленных на обучение навыкам конструктивного общения

Разработчик: Потёмкина Т.И.
педагог-психолог ОГАПОУ
«Белгородский индустриальный колледж»

Белгород 2020 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Введение.	3
2. Методические рекомендации по проведению внеклассных мероприятий, направленных на обучение навыкам конструктивного общения	
2.1. Занятие №1 Формирование навыков эффективного общения.	4
2.2. Занятие № 2. Роли и ролевые ожидания	5
2.3. Занятие № 3. Социальное общение	12
2.4. Занятие № 4. Конфликтная компетенция.	15
2.5. Занятие № 5. Эмоции и чувства.	22
2.6. Занятие № 6. Способы саморегуляции эмоциональных состояний.	25
2.7. Занятие № 7 Формирование навыков стрессоустойчивости.	29

ВВЕДЕНИЕ

Чем благоприятнее микроклимат в учебной группе, тем выше показатели ее эффективности и успешности. Психологический комфорт напрямую воздействует на воспитательный процесс и его результаты. По этой причине налаживание качественного взаимодействия обучающихся и преподавателей является прямой обязанностью учебного учреждения. Внеклассные мероприятия, направленные на обучение навыкам конструктивного общения и сплочение коллектива, в этом случае послужат одним из самых результативных методов.

Целью мероприятий, направленных на обучение навыкам конструктивного общения, является развитие умений и навыков общения, расширение социально-психологической компетентности обучающихся, повышение уровня взаимодействия в группе, формирование позитивной направленности личности, эмпатийности, рефлексии.

Каждого человека можно назвать индивидуальностью, ведь он обладает своим собственным характером, мнением и восприятием учебного процесса. Чтобы учёба и совместная деятельность спорилась и была продуктивной, нужно грамотно выстроить взаимодействие обучающихся и преподавателей. Для этого необходимо определение наиболее ценных качеств каждого обучающегося и их внедрение в учебно-воспитательный процесс. Вместе с этим, мероприятия, направленные на обучение навыкам конструктивного общения, помогут:

- найти каждому наиболее комфортное положение в группе;
- раскрыть межличностные симпатии и установить неформальные связи;
- сформировать навыки совместной работы и коллективного решения задач;
- оптимизировать уровень эмоциональной и психологической совместимости.

Проведение таких мероприятий подчиняется определенному алгоритму:

1. Приветствие, знакомство участников с целями и задачами мероприятия.
2. Ознакомление с правилами работы в группе, нормами проведения мероприятия (сюда следует включить искренность, уважение, стремление к доверию и раскрепощенности, свободу мнения, слова и выбора, неразглашение особенностей процесса вне пределов команды и т.д.).
3. Информационный блок (работа с актуальными проблемами).
3. Тематические упражнения. Обсуждение. Резюме.
4. Завершение занятия - самоанализ и обратная связь. Коллективно обсуждаются результаты и подводятся итоги (участники делятся эмоциями, впечатлениями и мнениями, озвучивают предложения и пожелания)

Такие мероприятия могут быть реализованы в небольшом помещении. Методическое обеспечение состоит из тестов-опросников и инструкций к экспресс-диагностикам и ролевым играм, позволяющим самостоятельно и групповыми способами изучить личностную сферу, коммуникативные умения, межличностные отношения, психологическую атмосферу в группе и многое другое.

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

Занятие №1

Формирование навыков эффективного общения.

Цель: Знакомство с разными видами общения на практике, развитие коммуникативных способностей.

Задание:

Упражнение 1 «Расскажи о...» **Цель:** тренировка навыков уверенного общения, более глубокое раскрытие участников. **Время:** 20 мин.

Каждый из участников берет в руки любой принадлежащий ему предмет и от лица этого предмета рассказывает о своем обладателе (предмет рассказывает о хозяине). Другие предметы (вернее их обладатели), могут задать ему любые вопросы о его хозяине.

Упражнение 2 «Одноминутная речь» помогает развитию коммуникативных навыков, ораторского мастерства, способности говорить спонтанно. Также оно может служить разогревом для пассивной группы. (Время: 25 минут)

Каждому из участников нужно произнести одноминутную речь на определенную тему. Выбирается доброволец, который будет следить за временем. Преподаватель зачитывает первый вопрос и выбирает первого оратора, который говорит в течение минуты. Затем следующий вопрос и вызывает следующего участника, так продолжается, пока не выступят все. Возможный список вопросов для выступления.

- Как вы заработали первые деньги?
- Самый необычный подарок, который вы дарили или получали?
- Самая смешная история, которая с вами происходила?
- Лучшие каникулы, которые вы провели?
- Отговорки, которые люди придумывают, когда опаздывают?
- Что лучше — дипломатичность или прямолинейность?
- Манипуляции — это хорошо или плохо?
- С каких фраз начать знакомство в маршрутке?
- Если бы вы выиграли кругосветное путешествие, куда бы вы поехали?

После завершения выступлений преподаватель просит группу дать обратную связь:

- Что особенно понравилось в выступлениях, привлекло внимание, «зацепило»?
- Какие удачные ораторские приемы были использованы участниками?
- Было ли легко или тяжело говорить спонтанно?
- Что делали говорящие, если у них «заканчивались мысли»?

Упражнение 3 «Умение слушать» помогает увидеть, умеют ли участники слушать друг друга, понять, что помогает, а что мешает этому процессу. (Время: 25 минут)

Участники делятся на пары. В каждой паре участники должны за 5 минут рассказать другому о себе на заданную тренером тему (откуда родом, про свою семью, о своем хобби, о последнем просмотренном фильме, о последней прочитанной книге и т.д.). (Об этом задании не говорится заранее.) Тренер объединяет пары в четверки и просит каждого участника рассказать о том, что он узнал о партнере, другой паре. При этом партнер молчит и никак не исправляет того, что о нем говорят. Далее проводится обсуждение: все ли рассказали или были потери информации?

Варианты: Можно представить группе техники активного слушания и обратить их внимание на то, как улучшается процесс слушания, если использовать эти техники.

Упражнение 4 «Моё настроение».

Цель: развитие умений описывать свое настроение, распознавать настроение других; развитие эмпатии. (Время: 20 минут)

Студентам предлагается поведать остальным о своем настроении: его можно нарисовать, можно сравнить с каким-либо цветком, животным, можно показать его в движении – все зависит от фантазии и желания студента.

У одного из вас настроение меланхоличное, пассивное. У другого – энергичное, бодрое, полное сил и энергии. Обменяйтесь настроениями. (Кондиционное).

5. Упражнение «Я тебя понимаю». Цель: развитие навыков невербального общения. (Время: 20 минут)

Обучающиеся рассаживаются по парам и пытаются поговорить, используя лишь визуальный контакт (глазами) и слегка кивая головой. Затем студенты меняются парами и пытаются поговорить только пальцами рук, например: «встретились, познакомились, поругались, помирились, попрощались».

Обсуждение: поняли друг друга или нет; как называется такой вид общения?

Занятие № 2. Роли и ролевые ожидания.

Цель: Формирование знаний по теме «Социальные роли и ролевые ожидания в процессе общения».

Упражнение 1 «Комиссионный магазин».

Цель упражнения: - формирование навыков самоанализа, самопонимания и самокритики; - выявление значимых личностных качеств для совместной работы; - углубление знаний друг о друге через раскрытие качеств каждого участника. Время: 20 минут.

Обучающимся предлагается поиграть в комиссионный магазин. Товары, которые принимает продавец – это человеческие качества, например: доброта, глупость, открытость. Участники записывают на карточку черты своего характера, как положительные, так и отрицательные. Затем предлагается

совершить торг, в котором каждый из участников может избавиться от какого-то ненужного качества, или его части, и приобрести что-либо необходимое. Например, кому-то не хватает для эффективной жизни красноречия, и он может предложить за него какую-то часть своего спокойствия и уравновешенности.

По окончании задания подводятся итоги и обсуждаются впечатления.

Упражнение 2 "Ребенок - взрослый - родитель".

Цель упражнения: продемонстрировать участникам характерные отличия "позиции ребенка", "позиции взрослого" и "позиции родителя".
Время: 25 минут. Ведущий готовит отдельно стоящие три стула. Вызывает трех добровольцев. Между ними распределяет роли: один - "ребенок", второй - "взрослый", третий - "родитель". Он объясняет правила: - оставшиеся участники по очереди вспоминают какое-то событие, которое произошло с ними недавно (значимое или нет - не принципиально) и оглашают это воспоминание;

- ведущий тем временем стоит сзади добровольцев, после каждого воспоминания он кладет свою руку на плечо одного из троицы "ребенок - взрослый - родитель";

- соответственно этот участник должен как-то прореагировать на услышанное воспоминание, но прореагировать согласно своей роли;

- "ребенок" реагирует бурно, эмоционально, может захныкать или захлопать в ладоши, может вслух высказать свои желания или чувства ("я тоже так хочу", "я бы обиделся", "эта история меня совсем расстроила" и т.п.);

- "взрослый" реагирует холодно, рационально, пытается опираться на факты и совершать логичные выводы ("очевидно, тут было задействовано еще какое-то лицо", "история поучительная, хотя лично мне не представляет большого интереса", "факт заключается в том, что в следующий раз она будет осторожней");

- "родитель" реагирует ироничным смехом или осуждающим покачиванием головы, дает поучительные нотации, использует поговорки ("не надо быть таким дураком", "семь раз отмерь - один отрежь", "все мужчины одинаковы").

После пятнадцати-двадцати историй происходит "смена состава", выбираются новые добровольцы. Если ведущий не очень удовлетворен игрой предыдущих "актеров", он дает советы новым добровольцам. В конце происходит обсуждение: - Какие еще характерные жесты и слова существуют у каждой из позиций? - Есть ли у кого-то примеры из жизни?

Упражнение 3 «Ролевое обсуждение». Время: 20 минут.

Преподаватель раздает участникам листочки с обозначением той роли, в которой должен выступать данный человек, например: «философ», «дипломат», «поэт», «активный общественник», «эрудит», «скептик» и т. д. Объясняется, что речь идет не о профессиях, а лишь о той внутренней позиции, о том внутреннем отношении к окружающему, которое им следует прочувствовать и продемонстрировать во время дискуссии. Каждый знает

только о своей роли и ничего не знает о других. Затем договариваются о предмете обсуждения. Им может быть любое известное художественное произведение или кинофильм. Предмет дискуссии не должен быть слишком сложным, иначе это будет «выбивать» играющих из ролей. После 10—15 минут дискуссии окружающие должны определить, кто в какой роли выступал. Тот, чья роль осталась неузнанной, считается не выполнившим задачу.

Упражнение 4 - заполнение и анализ теста «Командные роли» (Мереди Белбин). Цель: выявление личностных качеств значимых для работы в команде. Время: 25 минут.

Для того, чтобы добиться успеха в работе команды, необходимо подбирать людей, обладающих качествами, дополняющими друг друга. Когда в организации будет полностью налажена ролевая структура, тогда работа коллектива будет эффективной. Если в работе команды происходят сбои, то необходимо проанализировать коллектив, исходя из известных восьми ролей: исполнитель, председатель, формирователь, мыслитель, исследователь ресурсов, оценивающий, коллективист, доводящий до конца.

Для определения «Командные роли» присущей Вам, предлагаем заполнить тест. Тест состоит из семи разделов. В каждом из разделов нужно распределить 10 баллов между возможными ответами согласно вашему представлению об их соответствии вашему собственному поведению. Эти десять баллов могут быть распределены между несколькими утверждениями или, возможно, все приписаны одному - единственному ответу.

1. Что, по вашему мнению, вы можете внести в работу команды:

- увидеть новые возможности и извлечь из них пользу;
- хорошо сработаться с самыми разными людьми;
- генерирование идей является одним из ваших природных качеств;
- у вас есть способность привлекать людей, которые могут внести ценный вклад в работу группы;
- ваша личная эффективность во многом основана на способности доводить начатое до конца;
- вы готовы смириться с временной непопулярностью, если это приведет к значительным результатам в дальнейшем;
- обычно вы быстро "схватываете", что будет "работать" на практике в известных ситуациях;
- вы можете предложить нечто разумное для альтернативного курса действий без проявления пристрастия или предвзятости.

2. Ваши возможные недостатки при работе в команде могут проявляться следующим:

- вы ощущаете беспокойство, если собрания команды недостаточно структурированы, их ход плохо контролируется, и они проводятся в недостаточно организованной манере;
- в противовес команде вы склонны поддерживать людей, чья обоснованная точка зрения не получила должной оценки;

- вы склонны много говорить в моменты, когда группа переходит к предложению новых идей;
- ваш объективизм затрудняет нахождение компромисса с коллегами;
- когда возникает необходимость дать ход какому-либо делу, окружающие порой воспринимают вас как человека, склонного к авторитарным методам;
- вам трудно принимать руководящие решения, потому что вы слишком чутки к атмосфере в группе;
- вы склонны увлекаться идеями, которые приходят вам в голову, и таким образом терять "нить" происходящего вокруг;
- ваши коллеги нередко считают вас человеком, излишне беспокоящимся о деталях и преувеличивающим возможность неблагоприятного исхода событий.

3. Когда вы участвуете в работе над каким-либо проектом с другими людьми:

- вы обладаете способностью влиять на людей, не оказывая давления на них;
- ваша внимательность позволяет избегать многих ошибок и оплошностей;
- вы готовы настаивать на немедленных действиях для того, чтобы участники не тратили времени впустую и не теряли из виду основную цель;
- вы способны внести оригинальный вклад в работу группы;
- вы всегда готовы поддержать разумное предложение, отвечающее общим интересам;
- вы всегда ведете поиск новейших идей и разработок;
- вы полагаете, что окружающие ценят вашу способность к беспристрастным суждениям;
- на вас можно положиться в том, что все основные виды работ будут организованы.

4. Характерный для вас подход к групповой работе состоит в следующем:

- вы искренне заинтересованы в том, чтобы лучше узнать коллег;
- если вы с чем-то не согласны, то достаточно легко бросаете вызов мнению окружающих или поддерживаете точку зрения меньшинства;
- обычно вы умеете находить аргументы для опровержения необоснованных предложений;
- вы думаете, что у вас есть талант к организации работы надлежащим образом, когда необходимо воплотить на практике намеченный план;
- вы склонны избегать банальностей и выступать с неожиданными предложениями;
- вы обычно стремитесь достичь совершенства в любой деятельности;
- вы умеете извлекать выгоду для группы, используя внешние контакты;
- вы выслушиваете разные точки зрения, но при принятии окончательного решения руководствуетесь собственным мнением.

5. Вы получаете удовлетворение от работы, потому что:

- вам нравится анализировать ситуации и взвешивать возможные альтернативы;
- вам интересно заниматься практическим решением проблем;

- вам нравится осознавать, что вы способствуете хорошим рабочим отношениям;
- вы можете лоббировать принятие необходимого решения;
- вы умеете сходитья с людьми, которые могут предложить новые идеи;
- вы умеете добиваться согласия людей действовать необходимым образом;
- вы чувствуете себя комфортно, когда можете полностью сосредоточиться на выполнении задачи;
- вам нравится находить область деятельности, где нужно напрягать свое воображение.

6. Если бы вам вдруг поручили решение трудной задачи, ограничив время и предоставив в ваше распоряжение незнакомых людей:

- вы, скорее всего, уединились бы для того, чтобы найти выход из создавшегося положения перед тем, как разрабатывать единую линию поведения;
- вы были бы готовы поддержать того, чей подход к решению задачи окажется самым позитивным, каким бы сложным он ни был;
- вы бы нашли способ сократить время решения задачи, установив, какой наилучший вклад могли бы внести различные люди;
- ваша склонность к безотлагательному решению задачи помогла бы вам обеспечить выполнение графика;
- вы полагаете, что сохранили бы хладнокровие и способность мыслить объективно;
- вы были бы готовы добиваться цели, несмотря на любое давление;
- вы были бы готовы взять на себя роль лидера, если бы сознавали, что группа не продвигается вперед;
- вы прибегли бы к групповым обсуждениям для того, чтобы стимулировать поиск новых идей и сдвинуть дело с "мертвой точки".

7. Работая в группе и думая об имеющихся у вас проблемах:

- вы склонны высказывать свое недовольство тем, кто препятствует прогрессу в работе;
- вы готовы признать, что окружающие могут критиковать вас за то, что вы слишком аналитичны и недостаточно полагаетесь на интуицию;
- вы готовы признать, что ваше стремление к тому, чтобы все выполнялось надлежащим образом, может задерживать продвижение работы;
- вы склонны быть требовательным к работе других и полагаться на одного или двух членов команды, к которым вы испытываете расположение;
- вам сложно начать что-либо делать, если не ясны цели;
- иногда вы не в состоянии объяснить сложные идеи, которые приходят вам в голову;
- вы осознаете, что хотите от других того, чего не можете сделать сами;
- вы не решаетесь изложить свои возражения, когда сталкиваетесь с реальной оппозицией.

Убедитесь, что сумма баллов за все вопросы каждого раздела равна 10 и итог для всех семи разделов равен 70. В таблице представлено распределение утверждений по всем семи разделам для восьми основных ролей в команде, (в шапке таблицы указаны первые буквы названия ролей). Для подсчета очков по

каждой роли впишите в таблицу баллы по каждому из утверждения. Например, для первого раздела 10 баллов могли быть распределены следующим образом: a = 3; b = 1; c = 4; d = 0; e = 1; f = 0; g = 0; h = 1.

Эти баллы необходимо вписать в соответствующие столбцы первой строки таблицы. То же самое необходимо сделать по всем остальным разделам вопросника, а затем просуммировать баллы для каждого из восьми столбцов.

Раздел	И	П	Ф	М	ИР	О	К	Д
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
Итого								

Характеристика типов командных ролей

"Коллективист": Оказывают мягкое воздействие на ситуацию, сглаживают конфликты. Ставят интересы команды на первое место, хорошо умеют слушать других, строят доверительные отношения и находят со всеми общий язык. Это общительные люди, любят людей и человеческие взаимоотношения. Нередко такие люди встречаются среди руководителей. Они пользуются уважением за приверженность к групповым интересам и воспринимаются как люди, призванные служить под чьим-либо началом. Силье руководства у них - консультативный. Лучшего наставника для молодого менеджера не найти. С коллегами и подчиненными склонны к неформальному общению.

"Оценивающий": Для того, когда нужно принимать важные решения, эти люди незаметны. Они интеллектуалы, обладают критичным мышлением, реалистичны, серьезны, благоразумны, не склонны к эмоциям и предубеждениям. Их основное достоинство - способность трезво оценивать варианты решений, поэтому они практически никогда не ошибаются. А вот с оригинальным мышлением или воображением у них туго. Идеальный вариант - если именно такой человек будет принимать решения в команде. Нередко окружающие воспринимают их, как занудных, критичных и сухих людей. Тем не менее, оценивающие часто занимают высокие посты в организациях. Медленность продвижения команды к окончательным решениям дает им возможность проявить свои сильные стороны. Эти люди хорошо вписываются в команду.

"Исполнитель": Основное качество - дисциплинированность. Они обладают также организованностью, сознательностью, приверженностью обязательствам, серьезным отношением к любому делу. Это люди надежные, практичные, терпимые к окружающим и консервативные. Но у них есть слабая сторона - недостаточная гибкость. Они без вопросов выполняют то, что от них

требуют. Поэтому их часто называют "люди компании", т.к они действительно работают на компанию. Такие люди эффективные организаторы и администраторы. Если исполнитель работает в крупной компании, то его карьера, как правило, складывается успешно. Успех и признание приходят к "исполнителям" со временем в результате того, что они систематически делают ту работу, которую необходимо делать, даже если она не отвечает их внутренним интересам или не приносит удовольствия.

"Исследователь ресурсов": Эти люди ориентированы на предложение новых идей. Но они склонны не столько сами предлагать оригинальные идеи, сколько "подбирать" фрагменты идей окружающих и развивать их. Хорошо у них получается исследовать ресурсы вне команды. Они хорошо устанавливают контакты и выстраивают отношения. У них много контактов и различных знакомств. Им свойственна экстравертность, общительность, любознательность и социальная ориентация. Как правило, эти люди успешно ведут различные переговоры и добиваются высоких результатов.

"Мыслитель": Основное назначение "мыслителя" - идеи. И только идеи. Чаще всего эти люди работают в одиночку, что-то надумывая в своем уголке. Им свойствен самонагруженный, аналитический подход к решению проблем. Они интеллектуалы, каких поискать! В общении прямы и честны, но мало коммуникабельны. Чаще всего они становятся хорошими техническими специалистами, а не менеджерами, среди высшего руководства их тоже можно редко встретить. "Мыслители" чаще встречаются в новых, только формирующихся компаниях, поскольку по своему складу они скорее предприниматели.

"Формирователь": Иначе - побудитель к действию. Толкает команду к действиям, ведет ее за собой, однако это, зачастую, приводит как к удачам, так и к неудачам. Как правило, "формирователь" и "председатель" не могут комфортно действовать в одной команде, если только один из них не будет идти на компромисс или не переключится на другую роль. Команды нуждаются в обоих типах лидеров, но в разное время и при разных обстоятельствах. Нередко представители формирователей бросают вызов команде, склонны к агрессивному поведению, нетерпеливы. Стремятся постоянно добиться выигрыша во всем, ориентированы на победу любой ценой. Эти люди - типичные экстраверты. Как лидеры они востребованы для сплоченной команды, которая в своей работе столкнулась со сложным внешним либо внутренним препятствием.

"Председатель": Основной залог успеха "председателя" — его личностные качества. Доверяют людям, не ревнивы и не подозрительны. Часто спокойны, уравновешены и невозмутимы перед лицом споров и разногласий в группе. Его кредо — практический реализм. Эти люди воодушевляют и мотивируют окружающих. Он использует словесные конструкции, демонстрирующие одобрение членов группы, которые признают и поддерживают цели группы и стремятся внести вклад в ее работу. Он ориентирован на эффективное использование потенциала группы и поэтому признает и поощряет таланты и возможности людей, которые способствуют достижению ее целей. Он интегрирует и координирует усилия команды,

назначая каждому ее участнику соответствующую роль для достижения общей цели. В принципе идеальный "председатель" — хороший менеджер, т.е. человек, знающий, как использовать ресурсы, исключительно адаптивный при общении с людьми, но в то же время никогда не теряющий контроля над ситуацией и способности принимать самостоятельные решения, основанные на собственной оценке того, что необходимо на практике. Как правило, "председатель" — это лидер хорошо сбалансированной команды, перед которой стоят сложные и многогранные проблемы, требующие эффективного распределения ролей в коллективе.

"Доводящий до конца": Многие не могут довести начатое до конца. А эта категория людей - всегда доводит начатое дело до конца. При этом, если у них нет уверенности, что дело, за которое они готовы взяться, невозможно будет довести до конца, то они еще подумают - браться за него или нет. Они внимательны к деталям, всегда держат в голове запланированное. Они обладают самоконтролем и самодисциплиной. К слабым сторонам можно отнести недостаточную гибкость, в результате чего они порой прилагают значительные усилия для достижения намеченных целей, которые при изменившихся обстоятельствах оказываются недостижимыми. Их стиль управления близок стилю "исполнителя" и "коллективиста" и часто недооценивается, поскольку есть предубеждение по поводу его нетипичности для успешных менеджеров.

Занятие № 3 «Социальное общение».

Цель: Формирование навыков конструктивного социального общения.

Задание:

Упражнение 1 «Техника каракулей» (Л. Лоуи).

Цель: формирование оптимальной внутригрупповой коммуникативной среды, диагностика сложившегося внутригруппового взаимодействия. Время: 25 минут

Инструкция: преподаватель кладет большой лист бумаги на стол, и просит участников выбрать один карандаш, фломастер. Два человека не могут использовать одинаковый цвет. Затем ведущий предлагает участникам быстро нарисовать на листе каракули – беспорядочные, непрерывные линии. Затем дорисовывание происходит по очереди. Ведущий следит за тем, чтобы каждый участник, рисуя в порядке очереди, вносил в рисунок лишь минимальные дополнения – тогда все поучаствуют в создании законченной композиции по несколько раз. Путешествие рисунка из рук в руки продолжается до тех пор, пока каждый не решит, что ему больше нечего к нему дорисовывать.

На следующем этапе происходит обсуждение рисунка: что каждый из участников видит в рисунке? Такое обсуждение может сказать очень многое об особенностях каждого участника и том, как люди взаимодействуют друг с другом.

Некоторые особенности рисунка, подлежащие обсуждению: преобладание одного цвета, сюжеты и образы, отражающие взаимоотношение участников в группе; что привнес каждый участник в рисунок и как его труд повлиял на ход и результат общей работы.

В заключение обсуждения участники могут сочинить какую-нибудь сюжетную коллективную историю по рисунку.

Каждый из нас живёт и работает среди людей. Мы ходим в гости, встречаемся с друзьями, выполняем с коллегами по работе какое-то общее дело. В любой ситуации мы, независимо от нашего желания, общаемся с людьми - родителями, сверстниками, учителями... Одних мы любим, к другим относимся нейтрально, третьих ненавидим, с четвёртыми вообще неизвестно зачем разговариваем. Человеческое общение напоминает своеобразную пирамиду, состоящую из четырёх граней: мы обмениваемся информацией, взаимодействуем с другими людьми, познаём их, вместе с этим, переживаем собственное состояние, возникающее в результате общения. Таким образом, общение можно рассматривать как способ объединения индивидов, а также как способ их развития.

Упражнение 2. «Моя позиция в общении». Цель: осознание своей позиции в общении. Время: 20 минут.

Инструкция: в психологии общения выделяют 3 основных «надстройки» или «позиции»:

- «над» или «сверху» положение говорит о надменности, доминировании, завышенной самооценке, самоуверенности, возможно о некотором презрении.
- «под» или «снизу» в таком положении человек ощущает, что окружающие лучше и умнее его, самооценка занижена.
- «наравне» дружеские, товарищеские взаимоотношения, располагающие к беседе, сотрудничеству.

Продемонстрируйте каждую из них на примере общения одноклассников.

Обратная связь: Какие чувства возникали? Что нового вы о себе узнали? В какой позиции вы чувствовали себя комфортно? Уверенно? Какая надстройка не удалась?

Упражнение 3 «Пересказ». Цель: Формирование знаний по теме «Общение как обмен информацией». Время: 20 минут.

Инструкция: преподаватель выбирает 5 или 6 человек, для участия в упражнении. Их задача будет заключаться в приеме и передаче сообщений. Участник № 1 остаётся в классе, а все остальные ждут какое-то время за дверью. Участнику № 1 зачитывается текст, и напоминает о том, что он должен будет передать его следующему участнику № 2. Затем № 2 передаёт сообщение № 3 и так далее. Последнему участнику, получившему сообщение, преподаватель задает вопрос: «ты только что получил сообщение. Скажи, пожалуйста, что ты будешь делать после того, как получил информацию?».

Вариант текста: «Иван Петрович уехал в 11 часов, не дождавшись вас, очень огорчился, что не смог с вами переговорить лично, и попросил передать

вам, что, если он не вернется к обеду, а это будет зависеть от того, сколько времени он пробудет на совещании в министерстве, то совещание в 15.30 надо проводить без него. Кстати, на совещании будет обсуждаться вопрос о поставке новых компьютеров, которые ничем не хуже импортных. И еще, на совещании надо не забыть объявить, что все начальники отделов должны пройти обследование у психологов, которые будут работать в кабинете № 213 с 10 часов утра ежедневно до 2 октября».

Обратная связь. Какие чувства возникали? Что нового вы узнали?

Упражнение 4. «Восприятие» (потребуется фотографии или репродукции картин). Цель: формирование знаний по теме «Общение как восприятие людьми друг друга». Время: 10 минут.

Инструкция: (потребуется фотографии или репродукции картин)

- 1). Определите эмоциональное состояние пожилого человека по снимкам (на фотографии изображены различные эмоциональные состояния – удовольствие, смущение при затруднении, состояние эмоционального конфликта, возбуждения, неудачи, хитрости, розыгрыша и т. п.).
- 2) Определите эмоциональное состояние ребенка с помощью фотографий и специального меняющегося текста, прилагаемого к снимкам.
- 3). Определите эмоциональное состояние группы взрослых, эмоциональное состояние класса во время урока, эмоциональное состояние отдельных лиц в группе.

Упражнение 5 «Грани сходства». Цель: формирование знаний по теме «Общение как взаимодействие людей». Время: 15 минут.

Инструкция: поразмышляем о том, что же нас объединяет в этом мире, таких разных, часто непонятных для других. Для этого нужно выбрать себе партнера и сесть рядом с ним, взяв при этом чистый лист бумаги и ручку. Напишите заголовок «Наше сходство» и поставьте двоеточие. Посмотрите внимательно на человека, сидящего рядом с вами. Он не похож на вас. Другой характер, рост, вес, цвет волос или глаз — очень много различий. И это естественно, ведь он другой. Но сейчас подумайте о том, что вас объединяет, в чем сходство. Ведь оно есть. Только нельзя об этом спрашивать партнера. В течение 4 – 5 минут будем молча работать, заполняя листок под заголовком «Наше сходство», думая об этом человеке и о себе одновременно, иначе вряд ли вы справитесь с этим заданием. Постарайтесь написать не только о сходных чисто физических или биографических признаках. Они, разумеется, важны, но поразмышляйте больше о психологических характеристиках, которые могут вас объединять. Что это? Вы оба общительны и добры? Или молчаливы и замкнуты? Именно этот стиль рекомендуется для записей. «Мы оба (е) добрые»; «Мы оба (е) тактичные»; «Мы оба (е) приятные в общении»; «Мы оба (е) любим слушать музыку» и т. д. После того как закончите перечисление сходств, нужно передать списки друг другу, для того чтобы выяснить согласие или несогласие с тем, что написал партнер. Если вы ничего не имеете против его записей, они остаются в списке. Если вас что-то не устраивает, вы просто вычеркиваете эту запись, тем самым, давая понять, что ваш партнер ошибся.

После взаимного анализа можете обсудить результаты работы, особенно если есть вычеркнутые записи.

Психологический комментарий: упражнение призвано помочь учащимся осознать то общее, что есть у людей, какими бы разными они ни казались вначале. Пройдя через поиски и осознание общего с человеком, сидящим напротив, участник лучше понимает, что при желании и определенном усилии всегда можно найти то, что объединяет тебя с другим, каким бы чужим он ни был в самом начале вашей встречи или знакомства. Это одновременно и хороший практикум формирования внутренней установки на поиск общего с человеком, который в данную минуту находится перед тобой. Такая установка помогает в общении, позволяет найти общий язык в самых критических и безвыходных ситуациях.

Занятие № 4 Конфликтная компетенция.

Цель: формирование навыков моделирования, развития и регулирования конфликтов, их конструктивного разрешения; умения не предвзято оценивать конфликтную ситуацию; снижение конфликтности.

Задание:

Упражнение 1: «Ассоциации к понятию «конфликт». Цель: осознание собственного эмоционального поля восприятия конфликта. Время: 15 минут.

Инструкция: «В фокусе нашего внимания конфликт. Когда мы произносим это слово, у нас возникает ряд ассоциаций, чувств. Мы слышали о конфликте, знаем, как он проявляется в поведении людей. Сейчас мы исследуем отражение конфликта на внутреннем состоянии человека. Пусть каждый скажет, с чем ассоциируется слово «конфликт». Какой образ подсказывает ваше воображение?»

После первого ряда ассоциаций можно попросить продолжить:

- Если конфликт – это мебель, то какая?
- Если посуда, то какая?
- Если одежда, то какая?

Рефлексия упражнения.

Упражнение 2: «Аэропорт». Цель: осознание личной модели поведения в конфликтной ситуации. Время: 30 минут.

Из числа участников группы выбираются две пары, которые проигрывают одну и ту же ситуацию. Одна пара выходит из аудитории на период игры первой пары. Каждому игроку дается для ознакомления инструкция только для его роли, напечатанная на отдельном листе. Остальные участники, оставшиеся в аудитории, становятся на время наблюдателями и должны понять суть происходящего, провести анализ общения (позиции: открытая-закрытая, активная-пассивная, доброжелательная - враждебная - нейтральная; родитель - взрослый - ребенок) и эффективности результатов общения двух пар. Анализируются эффективные пути разрешения конфликта.

Инструкция для «преподавателя»: Вы – преподаватель Белгородского индустриального колледжа. Студент не сделал курсовую работу к сроку, ведомость необходимо закрыть, отметку – выставить. Вам передали, что он заболел и долго не появится. Однако, когда вы несколько раз звонили ему, он не брал трубку. Вы летите в командировку в Санкт-Петербург, перед этим получив выговор от декана факультета о том, что вы плохо справляетесь со своей работой, безответственно подходите к обучению студентов и контролю их знаний, и вас это злит. В аэропорту вы сталкиваетесь со студентом Н.

Инструкция для «студента»: Вы – студент Белгородского индустриального колледжа. Очень неудачно складываются ваши дела: в самую пору сдачи курсовой работы у вас тяжело заболела сестра, и, поскольку за ней некому ухаживать, вы взяли справку по болезни и теперь временно у нее живете. Ваш знакомый прилетает из Санкт-Петербурга, откуда вам обещали передать хорошее лекарство для сестры (без этого лекарства она может даже умереть). В аэропорт вы опоздали, самолет давно прилетел, вы стоите и не знаете, что делать. Вдруг вас окликает преподаватель, у которого вы пишете курсовую работу.

Упражнение 3 «Настойчивость - сопротивление». Цель: дать возможность участникам группы проанализировать эмоции и чувства, возникающие на разных этапах протекания конфликта. Время: 15 минут.

Группа разбивается на пары, в каждой паре определяются роли: настаивающий и сопротивляющийся. Настаивающий выдвигает требование (например, прийти домой в 10 часов), сопротивляющийся выдвигает причину, по которой он не может выполнить это требование. Настаивающий должен приводить различные убедительные доводы, сопротивляющийся приводит свои доводы, поддерживающие ответ «нет». Все доводы и с той и с другой стороны должны быть мотивированными, прочувствованными. Упражнение будет закончено, если настаивающий или сопротивляющийся скажет «ты меня убедил», а не «утомил». Далее в парах меняются ролями, и настаивающий придумывает новую ситуацию. В обсуждении необходимо проанализировать физические реакции, эмоции и чувства, сопровождающие конфликт. Обсуждаются возможные действия, предпринимаемые конфликтантами для того, чтобы овладеть своим состоянием.

Упражнение 4 Сюжетно – ролевая игра «Мельница». Цель: проживание участниками тренинга «мелких» конфликтных ситуаций, настройка на дальнейшую работу. Время: 15 минут.

Равное число участников тренинга образуют два круга (один внутри другого), встают лицом друг к другу и разыгрывают в парах мелкие диалоги – ситуации, которые задает ведущий. Диалог длится 2 минуты. После каждого диалога внешний круг делает несколько шагов, например по часовой стрелке; каждый участник меняет партнера, разыгрывается следующий эпизод.

Ситуации для разыгрывания:

- Находящиеся во внешнем круге играют роль контролеров автобуса, а находящиеся во внутреннем – роль безбилетных пассажиров;

- Внутренний круг – продавцы, которым нет дела до покупателей, а внешний – покупатели;
- Внешний круг – начальник, «застукавший» опоздавшего подчиненного, а внутренний – подчиненный;
- Внутренний круг – жилец, которого залил сосед сверху, внешний круг – сосед сверху.

В ходе обсуждения участники анализируют свое наиболее типичное поведение в различных ситуациях, проживаемые эмоции.

Упражнение 5 «Сглаживание конфликтов». Время: 15 минут.

Не секрет, что умение вовремя предотвратить конфликт играет важную роль в людских отношениях. Давайте потренируемся сглаживать конфликты и определим основные методы урегулирования конфликтов!

Необходимо разделиться на команды по три человека. Задача каждой команды – придумать сценарий, в котором два человека представляют конфликтующие стороны, а третий – старается их примирить. Вам необходимо в течение пяти минут придумать конфликтную ситуацию и обыграть ее.

Упражнение 6. Заполнение и анализ теста «Оценка уровня конфликтности» (Рогов В.И.). Цель: выявление Вашего уровня конфликтности. Время: 15 минут.

Инструкция. Внимательно прочтите приведенные ниже высказывания и выберите по одному ответу на каждый вопрос.

1. В общественном транспорте начался спор на повышенных тонах. Ваша реакция?
 - а — не принимаю участия;
 - б — кратко высказываюсь в защиту стороны, которую считаю правой;
 - в — активно вмешиваюсь, чем «вызываю огонь на себя».
2. Выступаете ли Вы на собраниях с критикой руководства?
 - а — нет;
 - б — только если имею для этого веские основания;
 - в — критикую по любому поводу не только начальство, но и тех, кто его защищает.
3. Часто ли спорите с друзьями?
 - а — только если люди необидчивые;
 - б — лишь по принципиальным вопросам;
 - в — споры — моя стихия.
4. Очереди, к сожалению, прочно вошли в нашу жизнь. Как Вы реагируете, если кто-то пролезет в обход?
 - а — возмущаюсь в душе, но молчу: себе дороже;
 - б — делаю замечание;
 - в — прохожу вперед и начинаю наблюдать за порядком.
5. Дома на обед подали недосоленное блюдо. Ваша реакция?
 - а — не буду поднимать бучу из-за пустяков;
 - б — молча возьму солонку;

в — не удержусь от едких замечаний и, быть может, демонстративно откажусь от еды.

6. Если на улице, в транспорте Вам наступили на ногу...

а — с возмущением посмотрю на обидчика;

б — сухо сделаю замечание;

в — выскажусь, не стесняясь в выражениях.

7. Если кто-то из близких купил вещь, которая вам не понравилась...

а — промолчу;

б — ограничусь коротким тактичным комментарием;

в — устрою скандал.

8. Не повезло в лотерее. Как Вы к этому отнесетесь?

а — постараюсь казаться равнодушным, но в душе дам себе слово никогда больше не участвовать в ней;

б — не скрою досаду, но отнесусь к происшедшему с юмором, пообещав взять реванш;

в — проигрыш надолго испортит настроение.

Обработка результатов: подсчитайте набранные очки, исходя из того, что каждое а — 4 очка, б — 2, в — 0 очков. Если полученная сумма

от 22 до 32 очков — Вы тактичны и миролюбивы, ловко уходите от споров и конфликтов, избегаете критических ситуаций на работе и дома. Изречение «Платон мне друг, но истина дороже!» никогда не было вашим девизом. Может быть, поэтому Вас иногда называют приспособленцем. Наберитесь смелости, если обстоятельства требуют высказываться принципиально, невзирая на лица.

От 12 до 20 очков — Вы слывете человеком конфликтным. Но на самом деле конфликтуете лишь, если нет иного выхода и другие средства исчерпаны. Вы твердо отстаиваете свое мнение, не думая о том, как это отразится на Вашем служебном положении или приятельских отношениях. При этом не выходите за рамки корректности, не унижаетесь до оскорблений. Все это вызывает к Вам уважение.

До 10 очков — споры и конфликты — это воздух, без которого Вы не можете жить. Любите критиковать других, но если слышите замечания в свой адрес, можете «съесть живьем». Ваша критика — ради критики, а не для пользы дела. Очень трудно приходится тем, кто рядом с Вами — на работе и дома. Ваши несдержанность и грубость отталкивают людей. Не поэтому ли у вас нет настоящих друзей? Словом, постарайтесь перебороть свой вздорный характер!

7. Заполнение и анализ теста К.Томаса. «Определение доминирующего стиля поведения личности в конфликтных ситуациях» (адаптирован Н.В. Гришиной). Цель: изучение личностной предрасположенности к поведению в конфликте. Время: 15 минут.

Инструкция: «Вашему вниманию предлагается 30 утверждений, касающихся поведения человека в конфликтных ситуациях. Прочтите последовательно каждое из них и выберите то, которое соответствует Вашему представлению о своём поведении в конфликтной ситуации»:

1. А. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя

- Б.** Чем обсуждать то, в ответственность за решение спорного вопроса. чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, с чем мы оба не согласны.
2. **А.** Я стараюсь найти компромиссное решение.
- Б.** Я пытаюсь уладить дело с учетом интересов другого и моих собственных.
3. **А.** Я обычно настойчиво стремлюсь добиться своего.
- Б.** Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.
4. **А.** Я стараюсь найти компромиссное решение.
- Б.** Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека
5. **А.** Улаживая спорную ситуацию, я все время стараюсь найти поддержку у другого.
- Б.** Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.
6. **А.** Я пытаюсь избежать возникновения неприятностей для себя.
- Б.** Я стараюсь добиться своего.
7. **А.** Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.
- Б.** Я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться другого.
8. **А.** Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
- Б.** Я первым делом стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.
9. **А.** Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.
- Б.** Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.
10. **А.** Я твердо стремлюсь достичь своего.
- Б.** Я пытаюсь найти компромиссное решение.
11. **А.** Первым делом я стараюсь определить то, в чем состоят все интересы и вопросы.
- Б.** Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.
12. **А.** Зачастую я стараюсь избегать занимать позицию, которая может вызвать споры.
- Б.** Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.
13. **А.** Я предлагаю среднюю позицию.
- Б.** Я настаиваю, чтобы было сделано по-моему.
14. **А.** Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах.
- Б.** Я пытаюсь показать другому логику и преимущество моих взглядов.
15. **А.** Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.
- Б.** Я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряженности.
16. **А.** Я стараюсь не задеть чувства другого.
- Б.** Я стараюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.
17. **А.** Обычно я настойчиво стараюсь добиться своего.
- Б.** Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

18. **А.** Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.
Б. Я даю другому возможность остаться при своем мнении, если он тоже идет мне навстречу.
19. **А.** Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.
Б. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы решить его окончательно.
20. **А.** Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.
Б. Я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих.
21. **А.** Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.
Б. Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.
22. **А.** Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей позицией и точкой зрения другого человека.
Б. Я отстаиваю свои желания.
23. **А.** Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.
Б. Иногда я представляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.
24. **А.** Если позиция другого кажется ему очень важной, я постараюсь пойти навстречу его желаниям.
Б. Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу.
25. **А.** Я пытаюсь показать другому логику и преимущество моих взглядов.
Б. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.
26. **А.** Я предлагаю среднюю позицию.
Б. Я почти всегда озабочен тем, чтобы удовлетворить желания другого.
27. **А.** Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.
Б. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.
28. **А.** Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
Б. Улаживая ситуацию, я обычно стараюсь найти поддержку у другого.
29. **А.** Я предлагаю среднюю позицию.
Б. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.
30. **А.** Я стараюсь не задеть чувств другого.
Б. Я всегда занимаю такую позицию в спорном вопросе, чтобы мы совместно с другим заинтересованным человеком могли добиться успеха.

Бланк опросника

№	А	В	№	А	В	№	А	В
1			11			21		
2			12			22		
3			13			23		
4			14			24		

5			15			25		
6			16			26		
7			17			27		
8			18			28		
9			19			29		
10			20			30		

Обработка и интерпретация результатов:

1. Подсчёт количества баллов, набранных по каждой шкале.
2. Определение тенденции к проявлению соответствующих форм поведения в конфликтных ситуациях.

1. Избегание — это отсутствие стремления к сотрудничеству, но одновременно с этим нет и стремления к достижению своих целей; участники (или один из них) делают вид, что конфликта вообще нет, игнорируют его (1А, 5Б, 6А, 7А, 9А, 12А, 15Б, 17Б, 19Б, 23А, 27А, 29Б).

2. Уступчивость - принесение своих интересов в жертву другому, согласие на свой проигрыш ради сохранения хороших отношений (1Б, 3Б, 4Б, 11Б, 15А, 16А, 18А, 21А, 24А, 25Б, 27Б, 30А).

3. Компромисс - обмен взаимными частичными уступками. Оба участника частично выигрывают, но и частично вынуждены отказаться от своих целей, что сохраняет напряженность и может привести к возобновлению конфликта (2А, 4А, 7Б, 10Б, 12Б, 13А, 18Б, 20Б, 22А, 24Б, 26А, 29А).

4. Соперничество- стремление добиться своего в ущерб другому и во что бы то ни стало (3А, 6Б, 8А, 9Б, 10А, 13Б, 14Б, 16Б, 17А, 22Б, 25А, 28А).

5. Сотрудничество - совместный поиск решений, полностью удовлетворяющих интересы обоих участников (2Б, 5А, 8Б, 11А, 14А, 19А, 20А, 21Б, 23А, 26Б, 28Б, 30Б).

Когда вы находитесь в конфликтной ситуации, для более эффективного решения проблемы необходимо выбрать определенный стиль поведения, учитывая при этом ваш собственный стиль, стиль других, вовлеченных в конфликт людей, а также природу самого конфликта. Необходимо ориентироваться в определении этих стилей и их наиболее эффективном использовании для того, чтобы, попадая в различные конфликтные ситуации, быть вооруженным соответствующей стратегией разрешения конфликта.

При избегании конфликта ни одна из сторон не достигает успеха; при таких формах поведения, как конкуренция, приспособление и компромисс, или один из участников оказывается в выигрыше, а другой проигрывает, или оба проигрывают, так как идут на компромиссные уступки. И только в ситуации сотрудничества обе стороны оказываются в выигрыше.

Занятие № 5. «Эмоции и чувства»

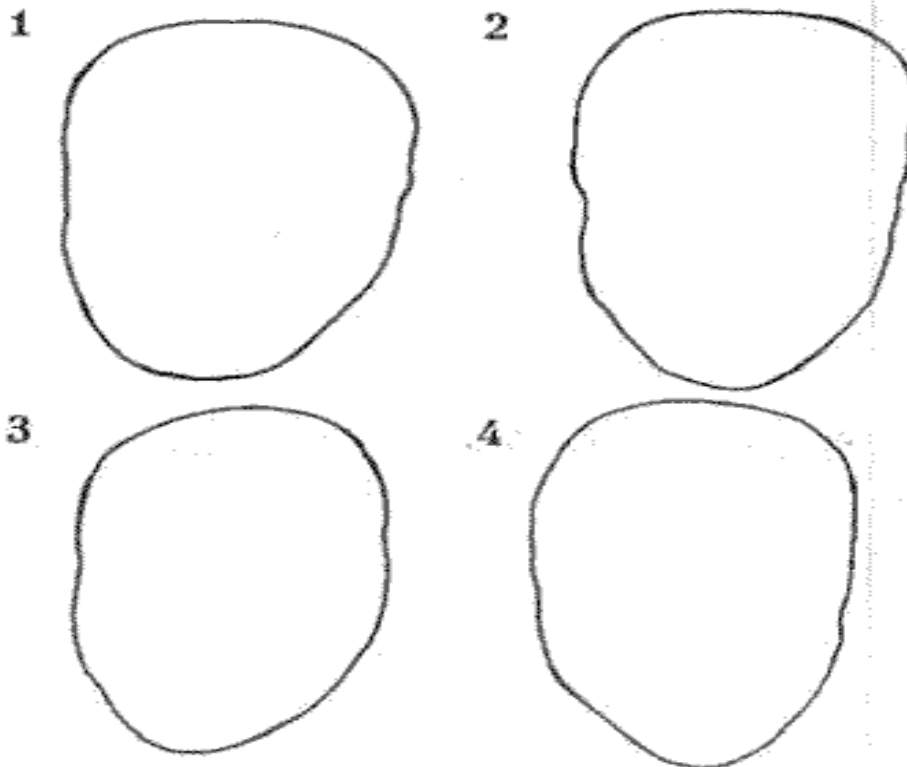
Цель: формирование навыков анализировать собственное эмоциональное состояние и изменять его для достижения личных жизненных целей.

Задания:

Упражнение 1: Заполнение и анализ рисуночного теста «Мои эмоции». Цель: выявление наиболее часто проявляющегося эмоционального состояния, и основных черт характера. Время: 25 минут.

На листе вы видите четыре лица, вернее, четыре лицевых овала, лишенных всех внешних черт. Вам надлежит не просто нарисовать нос, глаза и губы этим лицам, но и выполнить конкретное задание. Первое лицо должно быть радостным, второе – грустным, третье – злым и четвертое – обиженным. То есть задача проста: четыре лица должны выразить четыре разных человеческих эмоции.

Напомним еще раз: первое лицо – радость, второе – грусть, третье – злость, четвертое – обида.



Ключ к тесту: Внимательно посмотрите, с помощью чего вы постарались передать ту или иную эмоцию на лицах, это очень важный момент. Те черты лица, на которые вы сделали упор, многое расскажут вам о Вашем характере и ваших чувствах.

первое лицо – радость – если вы сделали основной упор на УЛЫБКУ, сделав ее широкой и открытой, то это значит, что вы веселый и жизнерадостный человек, с удовольствием делитесь своей радостью с окружающими.

второе – грусть – если вы постарались передать грусть с помощью рта, с опущенными вниз уголками, то это означает, что вы доверчивый и ранимый

человек, вас легко обидеть, вы сопереживаете всем и стараетесь помочь тем, кто в этом нуждается.

третье – злость – если вы сделали основной упор на нос с раздутыми ноздрями, то это значит, что вы прямой человек, последовательный в своих словах и поступках. Вы цените откровенность и предпочитаете действовать прямолинейно и открыто, презираете трусость и подлость.

четвёртое – обида – если вы постарались передать обиду, сделан упор на печальные глаза и брови домиком, то это говорит о вашей впечатлительности и непосредственности, вы верите в лучшее и надеетесь на светлое завтра. Вас легко обмануть, вы часто разочаровываетесь в людях и в жизни.

При расшифровке этого теста следует учитывать следующее: глаза – это ваша готовность получать информацию и перерабатывать ее; ресницы – склонность к демонстративности, вызывающее поведение; брови – способность к самостоятельному анализу ситуации и принятию решения; мимические морщины на лбу – склонность к размышлению. Складка между бровей – нерешительность, нежелание идти на риск; нос – умение строить догадки и предположения, интуиция; рот – контакт с окружающим миром, средство выражения собственных мыслей и желаний; подбородок – упрямство, неспособность признать свою ошибку и с достоинством принять свое поражение; уши – умение выслушать доводы других людей и принять их точку зрения; морщины возле рта – вечное недовольство, нежелание идти на компромисс, несогласие.

Вывод: Этот рисуночный тест дал возможность увидеть, насколько правильно вы передаете свое эмоциональное состояние, и показал основные черты вашего характера.

Упражнение 2 «Полезьа и вред эмоций». Цель: осознание значимости всех эмоций. Время: 20 минут.

Есть чувства, которые хотят испытывать практически все, но есть чувства, которых лучше бы не было. Особым нерасположением пользуются все негативные чувства: страх, обида, гнев, лень, и т. е, те эмоции, которые когда-нибудь мешали нам или другим людям в общении друг с другом. Бывают ли абсолютно бесполезные чувства? Бывают ли чувства, не приносящие никакого вреда? Давайте проведем самостоятельное исследование вреда и пользы эмоций на примере собственного опыта. Для исследования я хочу предложить две эмоции: «любовь» и «лень».

Задание: Объединитесь, пожалуйста, в две группы. Каждая группа получает карточку, на которой записана эмоция. Вам необходимо записать, что хорошего и что плохого связано с заданной эмоцией. Первая группа рассматривает пользу и вред эмоции «любовь». Вторая группа рассматривает пользу и вред эмоции «лень». Время работы 2- 3 мин. Например:

Эмоция	Её польза	Её вред
«любовь»	- Испытываешь приятные чувства. - Если любовь взаимна, то очень приятно её испытывать.	- Насмешливость других. - ревность и недоверие к тому кто любит.

«лень»	-Любовь помогает понимать чувства другого человека - Из этого чувства можно испытывать много чувств: радость, веселье, нежность... - Влюбленный не очень много думает о неприятностях.	- чувство неразделенной любви. - Из-за любви к одному человеку можно забыть всех остальных. - Любовь легко перерастает в ненависть.
--------	--	---

Обсуждение. Зачитать выводы каждой группы.

Вывод: Приведенные высказывания свидетельствуют о том, что подобный анализ дался вам легко, так как имеется и субъективный опыт переживаний, и способы выражения этого чувства и последствия выражения чувства. Если мы рассмотрим другие эмоции, то также убедимся, что каждая эмоция нам зачем – то нужна (она нам что-то говорит). Например: Страх упасть – быть осторожным в гололед. Лень делать пельмени – купил в магазине, сэкономил время.

Многие люди считают, что чувства нужно уметь скрывать, подавлять и внешне не выражать. В современной культуре, СМИ также существуют запреты на чувства и их внешнее проявление. Эти запреты предполагают, что человек избегает определенных эмоциональных состояний (печаль, обида, страх), вытесняет их из своего сознания, потому что не хочет показаться слабым, неуверенным, невоспитанным, неуспешным. Люди, запрещающие себе чувствовать, как правило, находят запретам различные, рациональные обоснования. Например: “Настоящие мужчины не плачут” (запрет на горе); “Страх – признак слабости” (запрет на страх); “Злиться на близких недопустимо” (запрет на злость); “У меня никогда не получится быть успешным и радостным” (запрет на радость).

Однако, каждое чувство нам зачем – то нужно. Что бывает, если человек сдерживает свои чувства? В качестве иллюстрации можно привести аналогию с кипящим чайником: если его плотно закрыть, да ещё носик закупорить, он в конце концов взорвется, причинив вред тем, кого ошпарил, и самому себе. Так и человек: копит в себе эмоции, а потом “взрывается” и вредит тем самым и окружающим, и себе. В реальности возможны разные варианты вытеснения чувств: уход в болезнь, тоску, депрессию или подверженность резким агрессивным вспышкам. Как поступить? Если вы хотите научиться изменять свои эмоциональные состояния, то вам необходимо выйти за пределы ситуации, посмотреть со стороны на себя, испытывающего эмоции, с иной точки зрения, глазами другого. Это не единственное, но исходное и необходимое условие изменения эмоционального состояния. Существуют много способов посмотреть со стороны на свои эмоции.

Упражнение 3 «Эмоциональный термометр». Цель: осознание своих индивидуальных особенностей и эмоционального устройства. Время 25 мин.

На игровом бланке попробуйте составить эмоциональный портрет своего вчерашнего дня. Оценивайте события дня с момента вашего пробуждения. Поставьте кружок (крестик) в зону, соответствующему вашему самочувствию утром, днём, вечером. Например, утром:

- Когда вы проснулись, ваше настроение было...
- Когда вы завтракали или одевались на работу, вы чувствовали ...
- В колледже ваше настроение....

Продолжите анализ вашего эмоционального самочувствия днём и вечером.

Проанализируйте свои эмоциональные графики:

- Посмотрите на свои эмоциональные портреты. Как часто у вас менялось настроение? Или наоборот оно было устойчиво и менялось редко?
- Просмотрите все эмоциональные события дня и обведите в кружок те настроения, которые были вызваны другими людьми.
- Посмотрите на обведенные кружки. Если всё эмоциональное самочувствие выразить в %, то сколько % настроений оказалось зависимым от других людей? Как вы думаете, почему? Какое преимущество вы имеете, если ваше настроение зависит или не зависит от настроения другого человека?
- «Крайние» настроения – очень плохое и очень хорошее, также больше зависят от других людей, чем среднее настроение? Склонны ли вы к «крайним» настроениям?
- Посмотрите, отличается ли по настроению начало дня от середины дня? Почему? Подумайте, что можно сделать, чтобы улучшить ваше самочувствие?

Вывод: Люди резко отличаются по устойчивости настроений, по зависимости настроений от поведения других людей. Чтобы ладить с людьми, надо учитывать их индивидуальные особенности. Чтобы владеть и управлять своими чувствами, надо очень хорошо знать свои индивидуальные особенности и эмоциональное устройство. Первым шагом в управлении своим эмоциональным состоянием является его осознание. Затем необходимо применить способы, которые помогут вам избавиться от неприятного настроения, перейти в активное рабочее состояние:

- заняться эмоциональной приятной деятельностью;
- заняться аутотренингом;
- заняться спортом;
- пойти в гости, или на прогулку.

Упражнение 4 «Зато». Цель: приобретение навыков снижения значимости неприятных эмоций. Время 20 мин.

Рассмотрим стандартную ситуацию: Какие чувства вы испытываете, когда, придя в колледж, обнаруживаете в расписании незапланированных 2 «окна»? Ваша задача – перевести негативные эмоции, используя прием «Зато» в положительные эмоции:(работаем по кругу)

- зато у меня есть время переписать лекции;
- зато я могу сходить в столовую;
- зато я могу отдохнуть, пообщаться с друзьями;
- зато я могу выпить кофе;
- зато я могу почитать;
- зато я могу подготовиться к другому уроку, и т. д.

Обсуждение. Изменилось ли ваше восприятие негативной ситуации?

Занятие № 6. Саморегуляция эмоциональных состояний.

Цель: формирование навыков саморегуляции собственных эмоциональных состояний для достижения личных жизненных целей.

Задания:

1. Дыхательные упражнения с успокаивающим эффектом

Упражнение 1. «Отдых». Исходное положение — стоя, выпрямиться, поставить ноги на ширину плеч. Сделать вдох. На выдохе наклониться, расслабив шею и плечи так, чтобы голова и руки свободно свисали к полу. Дышать глубоко, следить за своим дыханием. Находиться в таком положении в течение 1—2 минут. Затем медленно выпрямиться.

Упражнение 2. «Передышка». Обычно, когда мы бываем расстроены, мы начинаем сдерживать дыхание. Высвобождение дыхания - один из способов расслабления. В течение 3 минут дышите медленно, спокойно и глубоко. Можете даже закрыть глаза. Наслаждайтесь этим глубоким неторопливым дыханием, представьте, что все Ваши неприятности улетучиваются.

Упражнение 3. «Успокаивающее дыхание». Исходное положение — сидя, лежа. Медленно выполните глубокий вдох через нос, на пике вдоха — задержите дыхание, затем сделайте медленный выдох через нос. Затем снова вдох, задержка дыхания, выдох — длиннее на 1-2 секунды. Во время выполнения упражнения с каждым разом увеличивается фаза выдоха. Затрата большего количества времени на выдох создает мягкий, успокаивающий эффект. Представляйте себе, что с каждым выдохом Вы избавляетесь от стрессового напряжения. Ниже представлена цифровая запись возможного выполнения данного упражнения. Первой цифрой обозначается условная продолжительность вдоха, второй — выдоха. В скобки заключены продолжительность паузы — задержки дыхания. Выполнение упражнения регулируется счетом (вслух или про себя). 4-4 (2); 4-5 (2); 4-6 (2); 4-7 (2); 4-8 (2); 4-8 (2); 5-8 (2); 6-8(3); 7-8 (3); 8-8 (4); 8-8 (4); 7-8 (3); 6-7 (3); 5-6 (2),4-5 (2).

Алексеев А.А. Современная психотерапия. Курс лекций: Гуманит. агентство «Академии, проект». СПб., 2012.

Габдреева Г.Ш. Самоуправление психическим состоянием: Учеб. пособие. Казань, 2011.

Стресс жизни: Сборник. СПб., 2013.

2. Упражнения на саморегуляцию эмоционального состояния через внешние проявления эмоций.

Упражнение 1 «Самоконтроль внешнего выражения эмоций». В момент действия напряженных факторов, при росте эмоционального напряжения необходимо задать себе вопросы самоконтроля: Как выглядит мое лицо? Не скован(а) ли я? Не сжаты ли мои зубы? Как я сижу? Как я дышу? Если выявлены признаки напряженности, необходимо:

- Удобно сесть, стать. - Сделать 2—3 глубоких вдоха и выдоха, чтобы «сбить» учащенное дыхание. - Установить спокойный ритм дыхания. - Произвольно расслабить мышцы. Для расслабления мимических мышц использовать следующие формулы: Мышцы лица расслаблены; Брови свободно разведены;

Лоб разглажен; Расслаблены мышцы челюстей; Расслаблены мышцы рта; Расслаблен язык, расслаблены крылья носа; Все лицо спокойно и расслаблено.

Упражнение 2. «Зеркало». Человек знает, как меняется его лицо в зависимости от внутреннего состояния; в известных пределах он может придавать лицу соответствующее ситуации выражение. Стоит в обычной обстановке посмотреть на себя в зеркало не торопясь и внимательно, а затем волевым путем придать ему выражение человека в уравновешенном состоянии, как по схеме обратной связи может сработать механизм стабилизации психики. Заставьте себя улыбнуться в тяжелый момент. Удерживаемая на лице улыбка улучшает настроение, поскольку существует глубокая связь между мимическими, телесными реакциями и переживаемыми эмоциями.

Марищук В.Л., Платонов К.К., Плетницкий Е.А. Напряженность в полете. М., 2011. Психология делового общения /Авт.-сост. Ю.А. Фомин. Минск, 2012.

3. Упражнения для расслабления мышц лица.

Выполняя указанные упражнения, надо стремиться к тому, чтобы не упражняемые в данный момент мышцы были расслаблены. Дышать следует ровно и спокойно, через нос. Внимание следует сосредоточить на состоянии упражняемых мышц. Одновременно важно добиваться ярких представлений и ощущений с расслаблением и напряжением различных групп мышц. Постепенно в сознании возникает образ лица-маски, полностью свободного от мышечного напряжения.

После некоторой тренировки в расслаблении и закреплении соответствующих условно-рефлекторных связей со словесными формулировками удается легко по «мысленному приказу» расслабить все мимические мышцы.

Упражнение 1. «Маска удивления». Закрывать глаза. С медленным вдохом максимально высоко поднять брови, произносить про себя: «Мышцы лба напряжены». Задержать на секунду дыхание и с выдохом опустить брови. Пауза 15 секунд. Повторить упражнение 2—3 раза.

Упражнение 2. «Жмурки». С медленным выдохом мягко опустить веки, постепенно наращивать напряжение мышц глаз и, наконец, зажмурить их так, как будто в них попал шампунь, жмуриться как можно сильнее. Произносить про себя: «Веки напряжены». Затем секундная задержка дыхания и расслабление мышц, дыхание свободное. Оставляя веки опущенными, произнести про себя: «Веки расслаблены». Повторить упражнение 2—3 раза.

Упражнение 3. «Возмущение». Округлить крылья носа и напрячь их, как будто Вы очень сильно чем-то возмущены, сделать вдох и выдох. Произнести про себя: «Крылья носа напряжены». Сделать вдох, на выдохе расслабить крылья носа. Произнести про себя: «Крылья носа расслаблены». Повторить упражнение 2-3 раза.

Упражнение 4. «Маска поцелуя». Одновременно со вдохом постепенно сжимать губы, как будто для поцелуя, довести это усилие до предела и зафиксировать его, повторяя: «Мышцы рта напряжены». На секунду задержать дыхание, со свободным выдохом расслабить мышцы. Произнести: «Мышцы рта расслаблены». Повторить упражнение 2-3 раза.

Упражнение 5. «Маска смеха». Чуть прищурить глаза, со вдохом

постепенно улыбнуться настолько широко, насколько это возможно. С выдохом расслабить напряженные мышцы лица. Повторить упражнение несколько раз.

Упражнение 6. «Маска недовольства». Со вдохом постепенно сжимать зубы, плотно сомкнуть губы, поджать мышцы подбородка и опустить углы рта — сделать маску недовольства, зафиксировать напряжение. Произнести про себя: «Челюсти сжаты, губы напряжены». С выдохом расслабить мышцы лица — разомкнуть зубы. Произнести про себя: «Мышцы лица расслаблены». Повторить упражнение несколько раз.

4. Упражнения на концентрацию внимания

Упражнение 1. «Концентрация на счете». Мысленно медленно считайте от 1 до 10 и сосредоточьтесь на этом медленном счете. Если в какой-то момент мысли начнут рассеиваться и вы будете не в состоянии сосредоточиться на счете, начните считать сначала. Повторяйте счет в течение нескольких минут.

Упражнение 2. «Концентрация на слове». Выберите какое-нибудь короткое (лучше всего двусложное) слово, которое вызывает у вас положительные эмоции или же с которым связаны приятные воспоминания. Пусть это будет имя любимого человека, или ласковое прозвище, которым вас называли в детстве родители, или название любимого блюда... Если слово двусложное, то мысленно произносите первый слог на вдохе, второй — на выдохе. Сосредоточьтесь на «своем» слове, которое отныне станет вашим персональным лозунгом при концентрации.

Упражнение 3. «Сосредоточение на предмете». Внимание! В вашей голове прожектор. Его луч может осветить что угодно с безмерной яркостью. Этот прожектор — ваше внимание. Управляем его лучом! В течение 2—3 минут «освещаем прожектором» любой предмет. Все остальное уходит во тьму. Смотрим только на этот предмет. Можно моргать, но взгляд должен оставаться в пределах предмета. Возвращаемся к нему снова и снова, разглядываем, находим все новые черточки и оттенки...

Упражнение 4. «Сосредоточение на звуке». Сосредоточьте свое внимание на звуках за окном (стеной) кабинета. Прислушаемся к ним. Для того чтобы лучше сосредоточиться, можно закрыть глаза. Выделим один из звуков. Вслушаемся в него, выслушиваем, держим его.

Упражнение 5. «Сосредоточение на ощущениях». Сосредоточьте на Ваших телесных ощущениях. Направьте луч Вашего внимания на ступню правой ноги. Почувствуйте пальцы, подошву. Почувствуйте соприкосновение ног с полом, ощущения, которые возникают от этого соприкосновения. Сосредоточьте на правой руке. Почувствуйте пальцы, ладонь, поверхность кисти, всю кисть. Почувствуйте ваше предплечье, локоть; почувствуйте соприкосновение подлокотника кресла с рукой и вызываемое им ощущение. Точно так же почувствуйте левую руку. Почувствуйте поясницу, спину, соприкосновение с креслом. Сосредоточьте внимание на лице — нос, веки, лоб, скулы, губы, подбородок. Почувствуйте прикосновение воздуха к коже лица.

Упражнение 6. «Сосредоточение на эмоциях и настроении». Сосредоточьте на внутренней речи. Остановите внутреннюю речь. Сосредоточьте на настроении. Оцените свое настроение. Какое оно? Хорошее, плохое, среднее, веселое, грустное, приподнятое? А теперь

сосредоточьтесь на Ваших эмоциях, попытайтесь представить себя в радостном, веселом эмоциональном состоянии. Вспомните радостные события вашей жизни. Выходим из состояния релаксации.

Упражнение 7. «Сосредоточение на чувствах». Закройте глаза. Сосредоточьтесь на внутренних ощущениях. Выберите мысленно одного из присутствующих здесь — это может быть Ваш сосед, друг или любой другой человек из группы. Какие чувства Вы испытываете по отношению к нему? Вы ему рады, Вам он нравится, Вы его не переносите, он Вам безразличен? Осмыслите Ваши чувства, осознайте их.

Гаджиева Н.М., Никитина Н.Н., Кислинская КВ. Основы самосовершенствования. Тренинг самосознания. Екатеринбург, 2011. Психология делового общения /Авт.-сост. Ю.А. Фомин. Минск, 2012. Стресс жизни: Сборник. СПб., 2014.

Занятие № 7 Формирование навыков стрессоустойчивости.

Цель: повышение стрессоустойчивости подростков, обучение преодолению жизненных трудностей, формирование уверенности в себе.

Количество участников: от 15 до 30 чел. Время: 60 мин.

Ход занятия: Учащиеся садятся напротив друг друга в два ряда, образуя посередине подобие «коридора».

Ведущий: Здравствуйте! Наше занятие называется «Коридор безопасности». Как вы думаете, о чём оно? Какие у вас возникают ассоциации? *(Участники высказываются).*

Сегодня мы будем говорить о жизненных трудностях и способах их преодоления. А ещё о том, как помочь другу, если он оказался в беде и не видит выхода. Я не случайно попросила Вас сесть таким образом. Представьте себе, что это «жизненный коридор», по которому должен пройти человек. Например, в период с 7 до 18 лет. Мне нужен помощник. *(Из желающих выбирается один участник (Маша); который становится в начале «коридора»).* Какие трудности могут встретиться на этом отрезке жизненного пути? *(Это могут быть любые ситуации. Участники записывают их на листах и кладут на пол по всему «коридору, либо ведущий записывает их на доске.)*

Ведущий: *(зачитывает вслух).* Ну, что, страшно? Как ты будешь преодолевать эти препятствия, Маша? *(Маша пытается найти решение каждой проблемы).* А какие решения видите Вы? *(Можно записывать на доске предложенные варианты и обсуждать наиболее перспективные решения)*

Ведущий: Итак, мы видим, что все эти проблемы вполне решаемы. Тогда почему же некоторые люди, не видя выхода из трудной ситуации, бездействуют или усугубляют проблемы при помощи алкоголя, наркотиков, деструктивного поведения? Как вы думаете? *(Учащиеся высказываются).*

Поведение каждого человека имеет свою причину и цель. Наши поступки – результат наших потребностей. Если человек «решая» проблемы

разрушает себя, значит он не ценит свою жизнь в целом и себя самого в частности. Почему? Для того чтобы ценить свою жизнь, человеку необходимо ценить и уважать себя самого. А для этого необходимо что бы его любили, принимали и уважали другие (родители, друзья, знакомые...).

Например, если человек плохо учатся, не ладит с родителями и учителями, не имеет друзей его самооценка снижается, он ощущает свою никчёмность, отверженность, одиночество. Жизнь кажется ужасной, тяжёлой, бессмысленной. Отсюда и неспособность решать многие наболевшие проблемы. Даже те, которые раньше решались запросто, становятся неразрешимыми.

Маша, давай вообразим, что ты такой человек. У тебя куча нерешённых, как тебе кажется, проблем. Все отрицательные события, переживания и эмоции — это многопудовые гири. Попробуй-ка, надень их на шею! *(На шею, на руки и ноги Маше вешаются тяжёлые рюкзаки. Затем Маша озвучивает своё эмоциональное состояние).*

Ведущий: с таким грузом не то чтобы идти, встать невозможно. Проблемы кажутся непреодолимыми, нескончаемыми, непереносимыми. Человек думает, что несчастья никогда не кончатся, что он не сможет преодолеть трудности. Он не может дальше переносить охватившую его тоску и чувство одиночества. Ему страшно! Страх сковывает, вызывая отчаяние, беспомощность, бессилие, безнадёжность. В такие моменты люди часто прибегают к помощи алкоголя, наркотиков, экстремального поведения. Как Вы думаете, таким способом можно решить проблемы?

Но жизнь — это не только «гири», это ещё и воздушные шары: одни тяжким грузом виснут на ногах, другие уносят нас в небо. Давайте дадим Маше шарики. Что ты теперь чувствуешь? (Маша говорит о своих чувствах).

Кто или что в сложной ситуации может сыграть роль воздушного шара? (Участники высказываются).

Действительно, в период, когда жизнь кажется особенно тяжёлой, заботливый друг, родственник, профессиональный психолог могут сыграть роль воздушного шара.

Наше поведение во многом зависит от нашего настроения. Когда настроение хорошее, мы терпимее относимся к ситуациям и людям, которые не совсем по душе. Нам кажется, что жизнь прекрасна, мы полны энергии, которая помогает хорошо учиться, легко находить контакт и со сверстниками, и со взрослыми.

Когда настроение плохое, у нас вырабатывается негативное отношение к действительности. В наших словах и поступках отражаются наши страхи, раздражение, почти наверняка возникают проблемы с другими людьми. В такое время человек ведёт себя так, будто ненавидит весь мир. А окружающим, естественно неприятно общаться с таким человеком, и они отворачиваются от него. Как вы думаете, почему человек ведёт себя так или иначе? (Участники высказываются).

Как мы говорили раньше, всякое поведение имеет определённую цель. Вы наверняка наблюдали когда-нибудь за маленьким ребёнком, который начинает хныкать и капризничать, потому что устал и хочет спать. Так вот, в

сложной ситуации люди, чем-то напоминают этого уставшего малыша. При помощи деструктивного поведения они бессознательно говорят: «У меня неприятности. Один я не справлюсь. Я хочу, чтобы мне помогли!

Как вы можете помочь другу? *(Участники высказываются. Ведущий делает комментарии).*

Если вы заметили признаки деструктивного поведения, отнеситесь к этому серьезно. Первая помощь - поддержка и понимание близких. Что бы человек не говорил, на деле он всегда нуждается в любви и понимании.

1. Постарайтесь убедить человека откровенно рассказать Вам, что его беспокоит. Внимательно отнеситесь к проблемам, даже на Ваш взгляд самым пустяковым.

2. Внимательно выслушайте. Часто глупости совершаются из-за того, что человеку просто некому рассказать о своей беде. Не осуждайте поступки, приведшие к сложностям. Попытайтесь успокоить, убедите, что возможно справитесь с любыми трудностями. Предложите помощь специалистов.

3. Вспомните о позитивных моментах жизни. Обратите внимание на его успехи, на то, как близкие радуются за него, на то, как он важен, как Вы его цените.

4. Определите пути выхода из ситуации: Что я могу сделать? Что получу в итоге? Кто мне может в этом помочь? Действуйте!

5. Обязательно обратитесь за помощью к родителям, учителям, специалистам (МЧС, телефон доверия 39-99-99; - Социально-реабилитационный центр для детей 21-53-20, 21-56-15; - Единый бесплатный всероссийский телефон доверия 8-800-200-01-22; - Центр психологической помощи детям. Белгородский проспект, 51а. 32-68-54; - Анонимная детская служба психологической помощи: 52-57-92; - Служба общей психологической поддержки: 34-09-71).

Ведущий: Теперь вы знаете, почему человек может оказаться «у последней черты». Что же делать, чтобы жизнь приносила удовлетворение и радость? Я предлагаю сейчас создать своеобразный «коридор безопасности». *(Участники должны написать на листах бумаги факторы безопасной жизни и положить их на пол перед собой. Затем ведущий просит прокомментировать желающих, почему они написали тот или иной фактор, и добавляет ещё: любовь, друзья, семья, оптимизм, увлечения, спорт, здоровье, хорошее настроение...).*