



МЕТОДИЧЕСКАЯ КОПИЛКА ИНСТРУМЕНТОВ И ПРИЕМОВ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ШКОЛЬНОГО КЛИМАТА

сборник методических материалов

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ И МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ
КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ**

Государственное бюджетное образовательное учреждение
дополнительного профессионального образования
«Институт развития образования»
Краснодарского края

Муниципальное бюджетное образовательное учреждение
средняя общеобразовательная школа № 1 им. А.И. Герцена
муниципального образования Тимашевский район

**МЕТОДИЧЕСКАЯ КОПИЛКА
ИНСТРУМЕНТОВ И ПРИЕМОВ
ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ
ШКОЛЬНОГО КЛИМАТА**

сборник методических материалов

Краснодар, 2024

УДК 37.013
ББК 74.03
М 54

*Печатается по решению редакционно-издательского совета
ГБОУ ИРО Краснодарского края (протокол № 4-5 от 17.12.2024)*

М 54 Методическая копилка инструментов и приемов для формирования школьного климата: сборник методических материалов / Сост. О.И. Акасевиц, Т.Л. Гаврилова. – Краснодар: ИРО Краснодарского края, 2024. – 106 с.

Р е ц е н з е н т ы :

Яковлева Н.О., доктор педагогических наук, профессор, руководитель центра мониторинговых исследований и методического сопровождения инновационной деятельности ГБОУ ДПО «Институт развития образования» Краснодарского края;

Бубнова И.С., кандидат психологических наук, доцент, доцент кафедры социальной психологии и социологии управления ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет».

Издание содержит методические разработки мероприятий, обеспечивающих совершенствование школьного климата, организуемых психологической службой современного общеобразовательного учреждения. В сборник включены сценарии классных часов, групповых занятий, упражнения и техники для индивидуальной работы, психологический инструментарий для формирования школьной команды, рекомендуемые приемы для карьерного консультирования, школьного тимбилдинга.

Сборник адресуется специалистам системы общего образования, интересующимся процессами улучшения школьного климата, администрации, школьным психологам, учителям и родителям / законным представителям обучающихся.

Издание подготовлено в рамках выполнения МБОУ СОШ № 1 имени А.И. Герцена муниципального образования Тимашевский район в статусе краевой инновационной площадки инновационного проекта по теме «Школьный климат как фактор повышения качества образования в современной общеобразовательной организации» (приказ Министерства образования, науки и молодежной политики Краснодарского края № 3401 от 27.12.2022).

ВВЕДЕНИЕ

Это методическое пособие адресовано для администрации, классных руководителей, педагогов-психологов, работающих в образовательной организации.

Специалисты, работающие с подростками, найдут в информации:

- об упражнениях и социальных играх, которые педагоги могут выбрать в зависимости от актуальных задач при формировании школьного климата;

- о содержании программ тренингов, которыми классные руководители и педагоги-психологи могут воспользоваться полностью, не внося никаких изменений, либо извлекая из них отдельные модули или рассматривая их как образцы для своих идей;

Школьный климат можно определить как динамическую обобщенную характеристику качества межличностных внутригрупповых взаимоотношений, отражающую степень удовлетворенности участников образовательного процесса (учеников, педагогов и родителей) основными аспектами школьной жизни, общим тоном и стилем общения.

В ходе реализации инновационного проекта нами собрана копилка инструментов и приемов, которые будут способствовать формированию позитивной и благоприятной эмоциональной окраске психологических связей всех участников образовательных отношений. Что в конечном итоге найдет свое отражение в личных и деловых взаимоотношениях педагогов и обучающихся и их родителей (законных представителей), которые определяются преимущественно общими ценностными ориентациями, моральными нормами и интересами.

Мы имеем твердое убеждение, что педагоги играют ключевую роль на протяжении всего периода школьной жизни ребенка. И прикладываем особые усилия для построения доверительных взаимоотношений учителя и ученика, тем самым, опосредованно влияем на построение комфортных условий пребывания в школе.

Все это способствует развитию эмоционального интеллекта, который по нашему мнению, является неотъемлемым условием формирования благоприятного школьного климата.

В данном пособии представлены конспекты классных часов, конспекты групповых занятий с элементами тренинга и сценарии мастер-классов для педагогов.

СЕРИЯ КЛАССНЫХ ЧАСОВ «ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ АПТЕЧКА»

Начальная школа

1. Тренировка гибкости поведения

Материалы: бумага, цветные карандаши, маркеры, спокойная инструментальная музыка.

Инструкция

1. Ритуал приветствия (включение в работу)

2. Игровое упражнение «Что лежит в портфеле?». Цель – создание рабочей атмосферы, раскрепощение участников.

Водящий бросает одному из участников мяч и называет предмет. Если, по мнению ученика, этот предмет должен лежать в портфеле – мяч нужно ловить. Если нет, мяч ловить не нужно.

3. Игровое упражнение «Школа животных». Цель: развитие гибкости поведения в ситуации урока.

Каждый участник рисует себя в образе какого-либо животного. Характер животного обсуждается совместно с ведущим. Затем моделируется ситуация урока (учителем может быть кто-то из ребят-лидеров). Учитель ведет урок, а остальные ребята ведут себя в соответствии со своей ролью (трясутся от страха, ни на что не обращают внимания, цепляют других и пр.) После этого рисунки произвольно перераспределяются, учитель «сменяется», таким образом каждый ученик получает возможность продемонстрировать новое поведение.

Комментарий для тренера: Вербальная агрессия пресекается сразу. Если ученик испытывает трудности в моделировании поведения, ведущий может помочь или попросить помощи того ребенка, от которого испытывающий затруднения участник будет готов ее принять.

4. Упражнение «Волны». Цель – обучение прием саморегуляции. Релаксация с визуализацией.

5. Завершение занятия. Ассимиляция опыта. Ритуал выхода из занятия.

2. Закрепление позитивного отношения к школе

Материалы: спокойная инструментальная музыка. Бумага, цветные карандаши, скотч, талисман.

Инструкция

1. Ритуал приветствия, вход в занятие.

2. Игровое упражнение «Урок и перемена». Цель: создание рабочей атмосферы, развитие эмоционального интеллекта и навыков самоконтроля.

Ведущий называет какое-либо дело. А ребята отвечают – когда его делают: «на уроке» или «на перемене». Если ведущий поднимаешь руку, задавая вопрос – ребята отвечают хором; если рука не поднята, а ведущий смотрит на кого-то из ребят – отвечает этот ребенок.

3. Упражнение «Школа для людей». Цель: закрепление позитивного отношения к школе.

Разыгрывается урок ИЗО, на котором ребята рисуют на тему «Что мне нравится в школе». Затем устраивается выставка рисунков, они комментируются и авторами, и зрителями.

Комментарий для тренера: Важно создавать условия для безопасного высказывания каждого ребенка.

4. Упражнение «Полянка». Цель: обучение приемам саморегуляции. Релаксация с визуализацией.

5. Ритуал завершения, ассимиляция опыта, выход из занятия.

3. Развитие коммуникативных навыков

Материалы: ватман, рулон обоев, заготовки из цветной бумаги, клей, скотч, талисман

Инструкция

1. Ритуал приветствия и входа в работу.

2. Игровое упражнение «Вставалки». Цель – создание рабочей атмосферы, установка на групповое взаимодействие.

Участники сидят в кругу. Ведущий громко называет какую-то цифру (например, «три»). Тут же одновременно должны встать столько детей, сколько названо. Договариваться друг с другом нельзя. Если у кого-то из детей отсутствуют навыки счета, ведущий может дублировать слова показом соответствующего количества пальцев.

3. Задание «Аппликация». Цель – развитие навыков эффективного общения.

Ребятам предлагается набор геометрических фигур, вырезанных из цветной бумаги. Коробка с ними ставится посреди круга. Каждому нужно выбрать несколько заготовок и составить из них какую-то картинку (домик, кораблик и т. д.). Фигурка выкладывается на парте. Наклеить ее можно на лист обоев, предварительно договорившись о том, где что наклеивается, «чтобы было красиво». Аппликация остается в помещении группы.

Комментарий для тренера: в случае возникновения конфликтов необходимо обсуждение правил совместной работы.

4. Ритуал завершения занятия, ассимиляция опыта, выход из занятия.

4. Закрепление представлений о бесконфликтном общении

Материалы: набор картинок для деления на подгруппы с помощью приема «Половинки» (картинки произвольные, желательно в разной цветовой гамме), два одинаковых набора сюжетных картинок, талисман.

Инструкция

1. Ритуал приветствия, включения в работу.

2. Игровое упражнение «За что меня любит учитель». Цель – создание рабочей атмосферы, повышение самооценки.

Ребята сидят в кругу. Каждый по очереди говорит, за что его любит учительница. Если возникает затруднение, помочь могут одноклассники или ведущий (предлагает варианты).

3. Задание «Мультфильм». Цель – развитие навыков эффективного общения.

С помощью приема «Половинки» (вытаскиваются разрезанные на части картинки, собираются; картинок всего две) группа делится на две подгруппы. Каждая подгруппа получает набор сюжетных картинок (см. приложение 4). Из них надо составить смешной «мультфильм», договорившись о последовательности картинок и сценарии. Готовые рассказы представляются группе.

Комментарий для тренера: Некоторые группы испытывают трудности в создании связного рассказа. Им требуется помощь ведущего.

4. Ритуал завершения занятия, ассимиляция опыта, выход из занятия.

Среднее звено

1. Тренировка гибкости поведения

Материалы: бумага, цветные карандаши, фломастеры, спокойная инструментальной музыкой, талисман.

Инструкция

1. Ритуал приветствия, включение в работу.

2. Игровое упражнение «Угадай, кто я». Цель – создание рабочей атмосферы, раскрепощение.

Участники по очереди показывают пантомимы, изображая какое-то помещение в школе. Остальные должны догадаться, какое помещение загадано.

Комментарий для тренера: Некоторые дети могут демонстрировать вербальную агрессию, которую необходимо пресекать в рамках установленных правил.

3. Игровое упражнение «Школа для животных». Цель – развитие гибкости поведения в ситуации урока.

Каждый участник рисует себя в образе какого-нибудь животного. Характер животных обсуждается. Затем моделируется ситуация урока (учителем может быть кто-то из участников-лидеров). Учитель ведет урок, а остальные

ведут себя в соответствии со своей ролью (трясутся от страха, ни на что не обращают внимания и т. д.). После этого рисунки произвольно перераспределяются, учитель сменяется (по жребию), каждый демонстрирует доставшееся ему поведение.

Комментарий для тренера: Детям, испытывающим трудности в моделировании поведения, ведущий может оказать поддержку и помощь.

Задание продвинутого уровня «Секреты успеха»

Группа делится на подгруппы. Каждая подгруппа (желательно под музыку) готовит список приемов (способов), которые им помогают справиться с состоянием тревоги. Трудности в моделировании поведения требуют помощи со стороны ведущего.

По итогам происходит групповое обсуждение, составляется групповая памятка (ватман висит на стене в течение оставшихся занятий). Обсуждаются возможные личные «открытия». Участники получают задание выбрать три-четыре способа совладания с тревогой и опробовать их «по жизни».

4. Упражнение «Море» или «Солнечный лучик». Цель – обучение навыкам саморегуляции. Релаксация с визуализацией (желательно под музыку).

5. Ритуал завершения занятия, ассимиляция опыта, выход из занятия.

2. Закрепление позитивного отношения к школе

Материалы: спокойная инструментальная музыка, бумага, цветные карандаши, фломастеры, скотч, талисман.

Инструкция

1. Ритуал приветствия, включение в работу.

2. Игровое упражнение «Замороженные». Цель – создание рабочей атмосферы, позитивного настроения, развитие навыков эмоционального самоконтроля.

Участники с помощью приема «Выбор кота Базилио» делятся на две группы, встают в два круга – внутренний и внешний. Во внутреннем круге стоят «замороженные». Их задача – не реагировать на попытки их рассмешить, предпринимаемые остальными участниками. «Замороженные» должны продержаться одну минуту, затем группы меняются ролями. Условие: до замороженных нельзя дотрагиваться.

Комментарий для тренера: Проявления агрессии в адрес «замороженных» должно пресекаться согласно правилам.

3. Игровое упражнение «Школа для людей». Цель – формирование позитивной установки на школу

Разыгрывается урок ИЗО, на котором дети рисуют рисунок «что мне нравится в школе» (желательно под музыку). Учитель, выбранный по жребию, всех хвалит (важно, чтобы это был не агрессивный ребенок). Устраивается выставка рисунков, они комментируются авторами.

4. Упражнение «В лесу». Цель – обучение приемам саморегуляции. Релаксация с визуализацией (желательно под музыку).

5. Ритуал завершения занятия, ассимиляция опыта, выход из занятия.

3. Развитие коммуникативных навыков участников

Материалы: ватман, рулон обоев, цветные карандаши, фломастеры, скотч, талисман.

Инструкция

1. Ритуал приветствия, включение в работу.

2. Игра «Гомеостат». Цель – создание рабочей атмосферы, установки на групповую работу.

Участники выстраиваются в шеренгу. По сигналу ведущего можно прыгнуть, повернувшись в любую из 4-х сторон. Задача – добиться того, чтобы вся группа смотрела в одну сторону.

3. Упражнение «Герб группы». Цель – развитие навыков эффективного общения.

Участникам предлагается на большом листе бумаги (обои) нарисовать общий рисунок – герб группы. Условие: в создании рисунка все дети должны принять равное участие.

При обсуждении проговариваются и записываются на ватмане правила бесконфликтного взаимодействия. Общий рисунок и ватман с правилами остаются в помещении группы.

Комментарий для тренера: в случае конфликтов необходимо обсуждение правил совместного рисования.

Задание продвинутого уровня «Болото» (Битянова М. Р., 2001)

На полу мелом рисуется поле 6х6 квадратов. Для себя ведущий готовит схему безопасного перехода через болото.

Условия: игра проходит в молчании (за каждое слово игра начинается заново); на болоте может находиться только один участник, остальные – на берегу. Группе надо перебраться через болото по кочкам (клеткам). Их не видно, но о них можно узнать от ведущего. Если клетка – не кочка, а трясина, ведущий говорит «будь!» и участник возвращается на берег.

Обсуждаются наиболее эффективные стратегии взаимодействия (акцентируется важность внимательного отношения к действиям и поступкам другого человека), чувства участников.

4. Ритуал завершения занятия, ассимиляция опыта, выход из занятия.

4. Закрепление представлений о бесконфликтном общении

Материалы: рулон обоев, цветные карандаши, фломастеры, скотч, талисман.

Инструкция

1. Ритуал приветствия, включение в работу.

2. Игра «Рука». Цель – создание рабочей атмосферы, установка на групповую работу.

Участники группы по сигналу ведущего должны «выбросить» одинаковое количество пальцев.

3. Упражнение «Портрет группы». Цель – развитие навыков эффективного общения.

На большом листе бумаги участники рисуют автопортреты с учетом выработанных правил (он остается в помещении группы, висит на стене).

Задание продвинутого уровня «Тарелка»

Все сидят в кругу с закрытыми глазами. Необходимо передавать друг другу тарелку, наполненную водой (крупой), так, чтобы не облить (не обсыпать) соседей. Упражнение заканчивается обсуждением.

Задание продвинутого уровня «Символ группы»

Работа строится в два этапа. На первом (индивидуальном) этапе каждый рисует на отдельном листе нечто, выражающее для него сущность группы. На втором этапе все индивидуальные символы необходимо расположить на листе ватмана таким образом, чтобы никому не было обидно, чтобы все были согласны с таким расположением. Обсуждаются результаты. «Символ группы» остается в помещении, где проходят занятия.

4. Ритуал завершения занятия, ассимиляция опыта, выход из занятия.

СЕРИЯ ГРУППОВЫХ ЗАНЯТИЙ С ЭЛЕМЕНТАМИ ТРЕНИНГА

Развитие гибкости мышления, освоение методов поиска позитивного

1. Три на три (Е. Емельянова)

Цель: развитие гибкости мышления и толерантного отношения к различным событиям.

Время проведения: 30 минут.

Материалы: наборы из 3-х карточек – 3–5 наборов в зависимости от количества участников.

Инструкция

Объединитесь в группы по 4 человека (по 2, по 3, по 5 человек – в зависимости от количества участников и времени, запланированного на упражнение, – чем больше подгрупп, тем дольше длится обсуждение).

(Каждой подгруппе выдается по 3 карточки с описаниями жизненных ситуаций, обычно вызывающих неприятные переживания.)

В каждой подгруппе вам нужно объяснить тремя положительными и тремя отрицательными причинами каждую из трех ситуаций, написанных на ваших карточках.

У вас есть на это только 15 минут, поэтому поторопитесь.

Карточка 1

Я весь вечер провел(а) в одиночестве, и это плохо, потому что: 1); 2); 3).

Я весь вечер провел(а) в одиночестве, и это хорошо, потому что: 1); 2); 3).

Карточка 2

У меня неприятности, и я хотел(а) поделиться с другом (подругой) своими переживаниями, но он (она) не стал(а) меня слушать, и это плохо, потому что: 1); 2); 3).

У меня неприятности, и я хотел(а) поделиться с другом (подругой) своими переживаниями, но он (она) не стал(а) меня слушать, и это хорошо, потому что: 1); 2); 3).

Карточка 3

Сегодня я узнал(а), что девушка (парень), которая (который) мне очень нравится, встречается с другим (другой), и это плохо, потому что: 1); 2); 3).

Сегодня я узнал(а), что девушка (парень), которая (который) мне очень нравится, встречается с другим (другой), и это хорошо, потому что: 1); 2); 3).

(После выполнения задания представители каждой подгруппы зачитывают свои варианты ответов. В результате по каждому случаю получается по 9-12 аргументов «плохо» и «хорошо»).

Обсуждение

Как вы думаете, чему научило вас это упражнение? Какие аргументы давались вам легче – негативные или положительные? Как вы думаете, почему?

Подведение итогов

Любые жизненные события не являются ни плохими, ни хорошими

— все зависит от того, как мы к ним относимся. Например, один человек заболел, и ему пришлось отказаться от развлекательной поездки. Он очень расстраивался по этому поводу. А потом оказалось, что его друзья попали в катастрофу и погибли.

Самая распространенная ошибка людей – относиться к событиям плохо только потому, что наши ожидания не оправдались. На самом деле, если немного подумать, многие события могут оказаться не такими уж плохими. А иногда случается, что они спасают нас от чего-то худшего.

Комментарий для тренера: При выполнении этого упражнения главное – не увязнуть в обсуждении аргументов. Поэтому тренер ориентирует участников на быструю работу: тогда предложенные аргументы не подвергаются слишком подробному обсуждению. Однако нельзя принимать абсурдные аргументы, потому что в таком случае у участников остается недоверие к тому, что каждое событие реальной жизни действительно можно оценивать с разных сторон. Важно помнить, что цель упражнения – развить гибкость мышления как жизненное умение, а не просто весело поиграть. Хотя веселья и смеха при выполнении задания бывает много.

2. Пересадка сердца

Цель: развитие толерантности при ответственном выборе.

Материалы: список кандидатов на пересадку сердца – по количеству подгрупп.

Инструкция

Разделитесь на подгруппы по 4–5 человек. Представьте себе, что вы бригада хирургов, которой предстоит сделать операцию по пересадке сердца. У вас есть одно донорское сердце на 10 человек и 10 минут на принятие решения. Кого именно вы будете оперировать? Решение должно быть принято единогласно, в противном случае операция не состоится, и пациенты могут погибнуть.

Каждая подгруппа получает список кандидатов на операцию.

1. Бывший чемпион, 28 лет. Защищал честь страны. Мастер спорта международного класса. Пострадал в автомобильной аварии в состоянии алкогольного опьянения. Холост.

2. Женщина, 52 года. Мать пятерых взрослых детей.

3. Священник, 27 лет.

4. Мужчина, 40 лет. Отец двоих детей. Бывший сотрудник КГБ, бывший депутат, сейчас бизнесмен.

5. Девочка, 5 лет. Задержка психического развития.
 6. Студент, 20 лет. Депрессия, две попытки суицида.
 7. Мужчина, 48 лет. Врач-онколог, ученый, разрабатывает лекарство от рака. Близок к решению проблемы.
 8. Женщина, 25 лет. Мать одного ребенка, ВИЧ-инфицирована.
 9. Мальчик, 8 лет. Единственный ребенок в семье, болен диабетом.
- (По окончании обсуждения каждая подгруппа озвучивает свое решение и аргументирует его).

Обсуждение

- Легко ли было принимать решение?
- Что повлияло на принятие решения?
- В чем вы видите смысл упражнения?

Подведение итогов

При выборе кандидата на операцию вы руководствовались разными аргументами. Было видно, что вы старались быть справедливыми. И все-таки, может быть, невольно вы поставили оценку каждому человеку. А ведь врачи не имеют права ставить моральные оценки. Они руководствуются совсем другим. Их выбор в данном случае будет основан на совместимости донорского органа и реципиента. Принятие решения должно быть основано на объективных фактах, а не на социальных оценках.

Так же бывает и в жизни. Мы хотим быть справедливыми и при этом забываем, что не вправе судить других людей. Нам могут не нравиться их поступки, их стиль жизни. Мы даже можем решить, что не хотим дружить с ними, но мы не можем судить их.

Если нам не нравятся их привычки, мы будем вести себя по-другому. Если нам не нравится, как человек строит свою жизнь, мы будем строить свою жизнь по-другому. Но это **нам** не нравится. А они имеют право.

Когда мы принимаем решение, мы не должны играть роль судьбы. Мы должны исходить из объективных обстоятельств, оставаясь терпимыми и толерантными к разным людям.

3. Четыре квадрата

Цели: принятие себя и формирование толерантного отношения к другим.

Материалы: листы А4 на каждого участника.

Инструкция

Возьмите лист бумаги и разделите его на четыре квадрата.

В углу каждого квадрата поставьте цифры 1, 2, 3, 4. (Ведущий показывает свой лист, разделенный на четыре части с пронумерованными квадратами.)

1	2
3	4

Теперь в квадрате **1** напишите пять ваших качеств, которые вам нравятся и которые вы считаете положительными. Можете назвать качества одним словом, например, «находчивый», «надежный». А можете описать их несколькими словами, например, «умею по-настоящему дружить», «всегда довожу начатое дело до конца».

Затем заполните квадрат **3**: напишите в нем пять ваших качеств, которые вам не нравятся, вы считаете их негативными. Можете писать совершенно искренне, если вы не захотите, никто не узнает о том, что вы написали.

Теперь внимательно посмотрите на качества, которые вы записали в квадрате **3**, и переформулируйте их так, чтобы они стали выглядеть как положительные. Для этого вы можете представить, как эти качества назвал бы человек, который вас очень любит и которому в вас нравится все. Запишите переформулированные качества в квадрате **2**.

Затем представьте, что вас кто-то очень не любит, и поэтому даже ваши положительные качества он воспринимает как отрицательные. Посмотрите на качества, записанные в квадрате **1**, переформулируйте их в негативные (с точки зрения вашего врага) и запишите в квадрате **4**.

А сейчас прикройте ладонью квадраты **3** и **4** и посмотрите на квадраты **1** и **2**. Видите, какой замечательный человек получился!

Теперь, наоборот, закройте ладонью квадраты **1** и **2** и посмотрите на квадраты **3** и **4**. Жуткая картина! С таким человеком никто не захочет общаться.

Посмотрите в целом на свой лист. Ведь на самом деле вы описали одни и те же качества. Это все вы. Только с двух точек зрения: с точки зрения друга и с точки зрения врага.

Нарисуйте на пересечении квадратов круг и впишите в него крупно букву «Я».

Обсуждение

- Какое впечатление произвело на вас это упражнение?
- Какие качества было записывать и переформулировать легче, какие труднее?

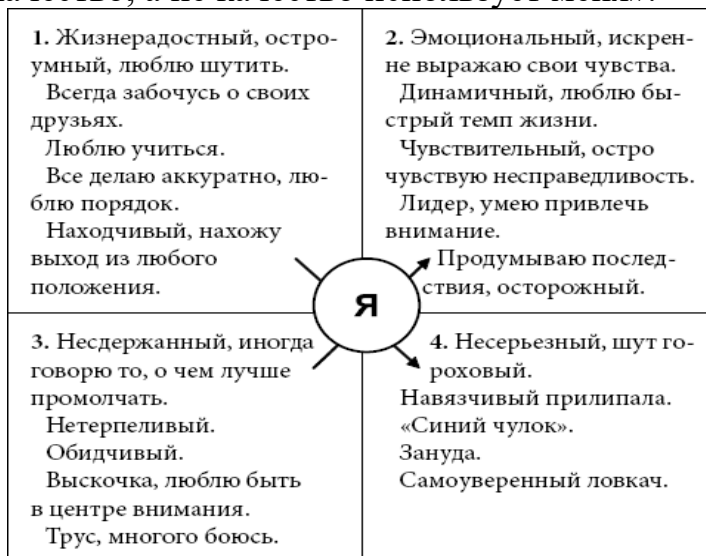
Подведение итогов

Получается, что это мы сами выбираем, как к себе относиться!

Мы можем относиться к себе, как враги, и тогда мы не будем любить себя, а будем презирать и невольно вести себя в соответствии с нашим отношением к себе. Мало того, это всегда безошибочно чувствуют другие люди и, к сожалению, часто начинают относиться к нам соответственно, даже если у них нет для этого объективных оснований.

А можем относиться к себе с уважением и любовью. Человек, который умеет относиться к себе хорошо, становится уверенным в себе и не старается изображать из себя кого-то, на кого вовсе не похож. Такой человек по-настоящему доброжелательно относится к другим, потому что он умеет увидеть в каждом ценные качества.

На самом деле нет плохих и хороших качеств. Есть ситуации, в которых какое-то качество мешает, а есть ситуации, в которых то же качество помогает. Если так относиться к своим особенностям, мы сможем сами управлять их проявлениями, вместо того чтобы подчиняться им. И тогда мы сможем сказать: «Я использую свое качество, а не качество использует меня».



Пример заполнения квадратов

А теперь подумайте, как вы относитесь к другим людям? Есть ли люди, к которым вы относитесь так, будто перед вами только 3-й и 4-й квадраты?

Вы можете потренироваться относиться к ним лучше, выполняя это упражнение. Дома попробуйте описать качества людей, которые вас раздражают, а затем переформулируйте эти качества. Вы увидите, как постепенно изменится ваше отношение к ним.

Комментарий для тренера: Иногда участники затрудняются в переформулировании своих качеств. Это происходит из-за устоявшегося отношения к ним. В таких случаях нужно помочь. Тренер может сделать это тихо, подойдя к участнику. Если же участник задает вопрос вслух и открыто называет качество, которое нужно переформулировать, этот процесс может стать увлекательной и веселой тренировкой для всей группы.

4. Пьедестал и лобное место (Е. Емельянова)

Цель: развитие умения свободно говорить о своих качествах и оценивать их эффективность в зависимости от обстоятельств.

Материалы: не требуются.

Инструкция

Вы все знаете, что за особые заслуги людей хвалят. Мы говорим: «возвели на пьедестал». А за ошибки начинают стыдить, ругать. Мы говорим: «поставили на лобное место». В старину лобным местом называли площадь в городе, где совершались казни. Сегодня каждый участник побывает и на пьедестале, и на лобном месте.

Сейчас я приведу пример ситуации. Кто-то самый смелый встанет и скажет, какие у него есть качества, которые помогают ему в подобных ситуациях, – он как будто встанет на пьедестал, мы ему хлопаем. Потом он выходит в центр круга и говорит, какие качества могут мешать ему в этой же ситуации.

Качество мешает, если оно препятствует достижению цели, независимо от того, нравится оно или нет. Признавая мешающее качество, он оказывается на лобном месте. Но мы не станем его казнить. Наоборот, если кто-то считает, что у него тоже есть качество, мешающее в этой ситуации, он может подойти и положить руку на плечо говорящему. Так по очереди каждый участник побывает на пьедестале и на лобном месте. Задание понятно?

Ситуация первая. Скандал в очереди (например, за билетами на электричку). Кто-то внедрился без очереди. Крик, шум. Вы можете остаться без того, за чем пришли.

Ситуация вторая. Тяжело болеет кто-то из родственников. Вы должны ухаживать. При этом вы не можете пойти на вечеринку, которую ждали очень долго: там будет кто-то, кто вам небезразличен.

Ситуация третья. У вас есть друг, у которого очень влиятельное окружение (родители, родственники, друзья и т. п.). Они могут помочь вам не только получить хорошую работу и хорошую зарплату, но и в дальнейшем помочь сделать настоящую карьеру, стать успешным человеком в той области, о которой вы мечтали с детства. НО! Этот

друг часто говорит о вас обидные вещи, он считает, что вы должны все это вытерпеть, ведь у вас есть мечта, которую он поможет осуществить. Вам нужно сделать какой-то выбор: терпеть ради мечты, пойти на разрыв отношений – или что-то еще?

Обсуждение

- Поделитесь впечатлениями от выполнения этого упражнения.
- Какие выводы вы для себя сделали?

Подведение итогов

Каждый из нас имеет большой набор различных качеств, которые по-разному сочетаются и проявляются в различных жизненных обстоятельствах. Это все равно что иметь большой набор красок, которые мы еще и смешиваем в зависимости от того, что хотим изобразить. Можем ли мы говорить о том, что какой-то цвет плохой или хороший? Цвет – это просто цвет. Он нам может нравиться, но совершенно не подходить к картине. Или, наоборот, он нам не нравится, но идеально подходит к изображению. Вот так же происходит и с нашими качествами.

Не бывает плохих и хороших качеств, бывают качества, которые эффективны или неэффективны в каждой конкретной ситуации. Но выбирать все равно нам. Если мы знаем, что можем достигнуть своей цели, используя качество, которое нам не нравится, нам выбирать, использовать его или отказаться от цели. Если какое-то качество, которое мы ценим, нужно спрятать, не показывать его, чтобы достичь цели, снова нам выбирать, что для нас важнее.

На самом деле важно, чтобы человек сам использовал свои качества, а не качества использовали его.

Комментарий для тренера: Участники могут по-разному осмысливать предлагаемые ситуации. Например, кто-то посчитает, что в очереди эффективное поведение – получить то, за чем пришел, а кто-то будет склонен видеть цель в сохранении имиджа уравновешенного человека даже в агрессивной толпе. В таких случаях нельзя оценивать, «выписывать» моральный эталон. Задача тренера – развить понимание себя, принятие себя, умение оценивать свои качества и силы, понимать последствия. Если тренер возьмет на себя роль гуру, он может внушить замечательные идеи, но при этом не сможет привить ответственности за свободу выбора. Поэтому тренер принимает любые выборы участников. Это тоже проявление толерантности.

Если участники почувствуют, что вы осуждаете их, они закроются, и эффективность тренинга будет утрачена. Однако если вас удивит представление о ценности какого-либо качества в предложенной ситуации, вы можете спросить участника, почему он считает, что это качество помогает или мешает в этом случае. В вопросе должен звучать интерес, а не намек на ошибку.

5. Волшебная ярмарка

Цель: «инвентаризация» личностных качеств участников.

Материалы: небольшие карточки (листы для записок), по 10 карточек на каждого участника, ручки двух цветов (к примеру, зеленая– красная или любых других цветов).

Инструкция

Возьмите по 10 карточек каждый и напишите на них 10 ваших качеств (по одному на листочке), которые у вас очень развиты, независимо от того, нравятся вам они или нет. Все качества вписываем одним цветом.

Потом рядом с этим качеством ставим его «количество в вас». Это количество обозначим понятием «персобайт». Это все равно что один килограмм или один литр, или один кубометр, или килобайт. Теперь оцените количество вашего качества в «персобайтах» от нуля до 10. У вас есть 5 минут.

(После выполнения задания.) Сейчас походите и посмотрите, какие качества есть у других. Может быть, вы захотите приобрести немного какого-то качества себе. Постарайтесь обменять его на какое-то свое, или, может быть, вам его отдадут даром, или вы приобретете нужное вам качество, например, на половину персобайтов того качества, которого у вас слишком много, и т. п.

Если вы приобрели что-то, возьмите ручку другого цвета, чистый листочек и впишите приобретенное качество в том «количестве», которое получили. А отдавая свое качество, сделайте пометки в своих листочках. Например: «Остаток – 0» или «Остаток столько-то персобайт». Начинаем. У вас 5 минут.

Обсуждение

Какие качества вы приобрели и зачем они вам нужны? Какие качества вы отдали или обменяли полностью, без остатка? Почему вы считаете, что они вам не нужны?

(Если кто-то полностью отдал свое качество, тренер обращается к группе и просит придумать ситуацию, в которой это качество может быть полезно.

Если после обсуждения участник хочет вернуть себе хотя бы в какой-то степени – это качество, тренер предлагает оценить, сколько персобайт данного качества он хотел бы вернуть? Что бы он отдал, чтобы получить назад это качество?)

Подведение итогов

Мы часто хотим избавиться от какого-то своего качества, потому что считаем, что оно нам мешает. На самом деле все качества полезны, только каждое в своих обстоятельствах. Мы просто не всегда умеем ими пользоваться. Все, что нужно, чтобы наши качества нам нравились, – это: 1) научиться называть их так, чтобы сразу чувствовался их ресурс, и 2) научиться пользоваться ими там, где они нужны, и не пользоваться там, где они мешают.

Комментарий для тренера: Упражнение и обсуждение нужно выдержать в достаточно быстром темпе. Если у участников нет идей по использованию качества, креативность нужно проявить самому тренеру.

Если участник пишет качество, например, «склонность к насилию», и стремится полностью его отдать, важно спросить, взял ли кто-то это качество, а потом спросить «покупателя», для каких случаев жизни оно ему пригодится.

В любом случае, в том числе и тогда, когда участник остается с этим качеством (никто не взял), и тогда, когда он раздает полностью какое-то свое качество, потому что считает его плохим, важно обсудить, что любое качество важно. И даже агрессивность – тоже нужное качество, только требует особенно осторожного обращения. При этом лучше назвать качество по– другому. Например, «умение противостоять насилию и агрессии», или «умение атаковать противника». Главное – это обсуждение, почему захотелось от чего-то избавиться. И что участник будет делать в ситуациях, когда именно это качество и нужно. Вот тогда и возникает осознание того, что нет плохих качеств, просто нужно уметь активизировать нужные качества в нужный момент и придерживать там, где они мешают.

6. Поиск позитивного (Е. Емельянова)

Цель: развитие позитивного мышления, т. е. умения видеть положительные стороны в сложных ситуациях.

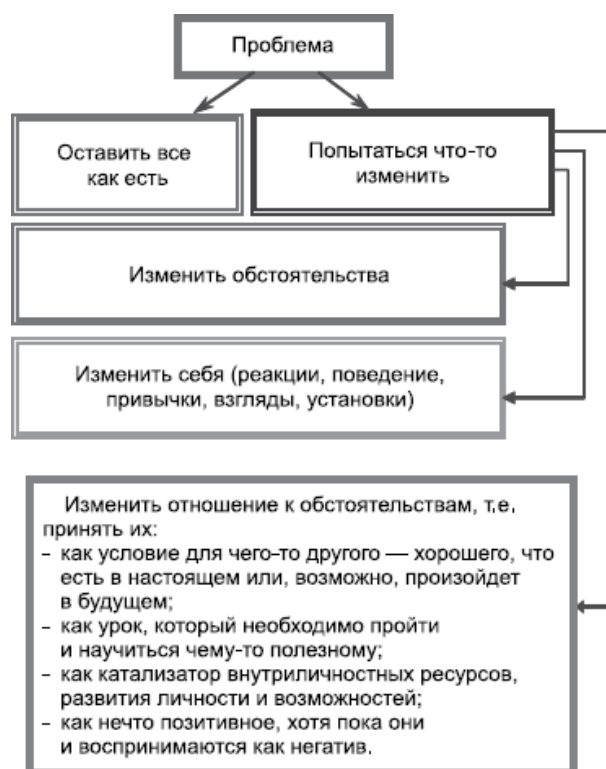
Материалы: плакаты, прикрепленные к доске, либо листы для каждого участника с «формулами» позитивного мышления и схемой возможного решения проблемы.

Инструкция

Часто, когда у человека возникает трудная ситуация, он думает, что выхода из нее нет. Тогда он опускает руки. Он думает: «Теперь все пропало. Жизнь пошла наперекосяк. Я ничего не могу сделать». Когда он так думает, он действительно становится беспомощным. Но такой человек неправ.

На самом деле у него всегда есть выбор. Но не всегда человек может увидеть в проблеме что-то важное и полезное для себя. На самом деле есть несколько приемов, которые не только помогают увидеть что-то полезное даже в трудных ситуациях, но и найти выход. Так что выбор есть всегда.

Давайте посмотрим на эту схему



Сейчас мы освоим эти приемы. Они называются «Формулы позитивного мышления».

Формула № 1. Театр в табакерке: «Представьте, что вы сверху наблюдаете спектакль, основа которого – ваша проблемная ситуация, а актеры – вы и люди, которые вас окружают. Как мог бы выглядеть этот спектакль? Опишите, что вы видите?»

Возможность увидеть проблему «сверху» помогает снизить преувеличенное негативное значение происходящего, ощущение бессилия. Проблема видится в целом, становится яснее.

Формула № 2. Обратная сторона медали: «У медали две стороны. Точно так же, там, где есть плохое, обязательно должно быть хорошее. Что есть хорошего в вашем положении?».

Стимулируется объективное, «объемное» восприятие ситуации, активизируются ресурсы. Нельзя отвечать отговоркой или словами «Ничего хорошего нет». Даже в самом страшном есть позитивное начало. Это – закон жизни, и как бы мы к нему ни относились, он действует. Найдите действительно существенный позитив.

Формула № 3. Проблема как друг: «Если бы данная проблема была вашим другом, что бы она сказала вам? Чему она хочет вас научить? Для чего она появилась в вашей жизни?»

В данном случае принимается позиция «сотрудничества» с проблемой. Происходит наполнение смыслом происходящего. Все это способствует разрешению проблемы.

Формула № 4. Совет другу: «Если бы такая проблема была не у вас, а у вашего друга, что бы вы посоветовали ему? Какие рекомендации могли бы дать? Как ему лучше разрешить проблему?»

Мы решаем чужие проблемы гораздо легче, чем свои, так как видим их со стороны, «целиком». Изменяя позицию оценивания, мы можем способствовать поиску решения.

Формула № 5. Незамеченный ресурс: «На вашем месте многие люди оказались в гораздо худшем положении. Как вы сумели удержаться на таком уровне? Что помогло вам: какие ваши качества, люди и обстоятельства?»

Активизируется чувство собственных возможностей. Происходит пересмотр собственных ресурсов.

Формула № 6. Маленькие кирпичики большой стены: «Если мы захотим перепрыгнуть через большую стену, то скорее всего мы разобьемся, а стена так и останется на месте. Если каждый день отделять от стены по маленькому кирпичику, через некоторое время мы увидим, что от стены не останется и следа. Давай продумаем, какие три первых кирпича ты вынешь из этой стены?»

Активизируется возможность достижения цели.

Формула № 7. У камина: «Давай представим, что прошло какое-то время и все, что происходит сейчас, оказалось в далеком прошлом. И вот ты сидишь у камина, рядом с тобой близкие люди, и ты рассказываешь о том, как однажды с тобой произошла такая история... Ты рассказываешь о своей ситуации и о том, как ты из нее сумел выйти. Расскажи эту историю прямо сейчас».

Когда мы думаем о прошлом и все проблемы видятся как бы на расстоянии, нам легче разглядеть выход, который трудно было найти в то время.

Обсуждение отдаленной во времени проблемы помогает найти решение, которое не видно при погружении в нее.

«Сейчас вы разделитесь на пары и возьмете листы с формулами позитивного мышления и схемой возможного выбора. Теперь пусть один из вас подумает о проблеме, которая существует сейчас в его жизни. И с помощью партнера и формул рассмотрит возможные выходы. Чем больше формул вы используете, тем лучше. Для этого у вас есть 20 минут. Потом по моему сигналу поменяетесь ролями».

Обсуждение

- Получилось ли взглянуть на проблему с другой стороны?
- Какая формула помогла вам больше всего?

Подведение итогов

Эти формулы вы можете использовать всякий раз, когда возникает сложная проблема. Даже если у вас не получается найти выход с первого раза, вы можете сделать несколько попыток или попросить помочь вашего друга. Нужно быть уверенным, что выход есть всегда!

Комментарий для тренера: Лучше, если тренер перед самостоятельной работой участников проведет демонстрационную сессию с любым желающим из группы.

Нельзя торопить участников во время самостоятельной работы

Освоение навыка будет более эффективным, если участники смогут реально разрешить какую-то свою проблему.

Развитие умения строить конструктивные партнерские отношения со сверстниками и взрослыми.

1. Вербочка (Е. Емельянова)

Цель: получение опыта переживания отношений, основанных на сопротивлении.

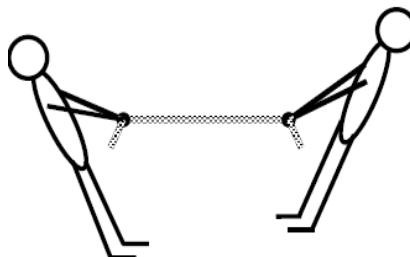
Время: 20 минут.

Материалы: мягкие хлопчатобумажные (бельевые) веревки длиной 2 метра или длинные прочные шарфы – по количеству пар участников.

Инструкция

Часть 1. Разделитесь на пары. Распределите, кто из вас будет А, кто – Б. Сейчас вы возьметесь за концы веревки и натянете ее так, чтобы каждый из вас отклонился. Вот так (*тренер демонстрирует выполнение задания с кем-либо из группы*).

Но прежде, чем вы начнете выполнять упражнение, каждый получит секретную инструкцию. Прочитайте ее, но никому не показывайте. (Тренер раздает листочки с дополнительными инструкциями).



Для «А»: «Ваш партнер будет стремиться тащить вас в свою сторону. Но вам туда идти не хочется. Там не интересно. Сопровитвайтесь до конца. Победит тот, кто перетянет».

Для «Б»: «Вы должны постараться вытащить партнера из «болота», в котором он погряз. Старайтесь изо всех сил, а то он утонет. НО! По моему сигналу (я возьмусь за ухо пальцами) отцепите веревку. В конце концов, пусть сам решает, что ему делать».

По сигналу тренера пары начинают выполнять упражнение.

После того как «Б» неожиданно для «А» отпускает веревку, «А» переживают мгновение испуга («чуть не упали»).

Обсуждение

Что вы пережили, когда веревку отпустили? Как вы чувствовали себя и что думали в адрес партнера, после того как с трудом удержались на ногах?

Инструкция

Часть 2. Когда вы натягивали веревку, вы взаимодействовали друг с другом не непосредственно, а через нее. И вы удерживались на ногах до тех пор, пока оба натягивали веревку с равной силой.

Так и многие люди строят свои отношения, противодействуя друг другу. Они общаются на самом деле через взаимное сопротивление. А потом случается следующее.

Представьте, что один партнер решил перестать сопротивляться. Тогда другой теряет равновесие. Ему будто бы не хватает сопротивления, чтобы прочно держаться на ногах. Он ведь хотел,

чтобы его партнер пошел в его сторону, но когда он так и сделал, выяснилось, что теперь неизвестно, как строить отношения: ведь он привык, что должен преодолевать сопротивление.

А тот, кто все время сопротивлялся, стал опираться на свои ноги, то есть перестал сопротивляться и стал сам выбирать, куда ему идти. Может быть, он пошел туда, куда его звали, но увидел, что партнер растерян. Теперь он тоже не знает, что ему делать.

Обсуждение

Вспомните случай из своей жизни или жизни ваших знакомых, когда отношения строились на сопротивлении. Если вы решили, что теперь не будете сопротивляться, что вы должны сделать, чтобы помочь партнеру построить новые отношения?

Комментарий для тренера: Тренер помогает из различных идей сформулировать главный принцип: нужно говорить с партнером о своих решениях.

Например: «Когда веревочка начинает натягиваться снова, нужно обратить на это внимание и обсудить взаимные желания и ожидания друг от друга. А потом действовать так, чтобы каждому было хорошо. Если же желание партнера может нанести вред (например, он хочет, чтобы вы вместе с ним употребляли наркотики) – и он не хочет уступать вам, нужно отказаться от общения».

Инструкция

Часть 3. Теперь давайте рассмотрим другой вариант. Тот, кто тянул и преодолевал сопротивление, устал и решил перестать настаивать на своем. Он отпустил веревку, значит, он решил: «Пусть поступает как хочет». В это время второй партнер чуть не упал. Раньше он не принимал решения сам, он просто делал все наоборот, т. е. наперекор. Когда его не заставляют идти в заданном направлении, он может принимать решение самостоятельно. Но при этом он должен встать на ноги, т. е. теперь он сам отвечает за свои поступки. Некоторые люди при этом теряются, потому что не знают, как теперь себя вести. Раньше им было проще: раз говорят делать так, значит, буду делать наоборот. Иногда они сами идут туда, куда их раньше тянули. Только теперь это их собственный выбор. Но иногда они боятся, что если поступят так, то про них подумают, будто они не самостоятельные, что их победили.

Обсуждение

Подумайте, что нужно сделать, чтобы ваш партнер понял, что это ваше собственное решение, а не признак вашей слабости?

Комментарий для тренера: Тренер помогает из различных идей сформулировать главный принцип: нужно объяснить партнеру, как вы приняли решение, изложить свои рассуждения и выводы.

2. Маг и карлик

Цель: получение опыта переживания отношений, основанных на манипуляциях и угрозах.

Материалы: не требуются.

Инструкция

Я хочу рассказать вам одну притчу. Жил на свете великий маг. Он мог все: раздвигать горы и повелевать ветрами, создавать города и разрушать вселенные, превращать и превращаться во что или в кого угодно... И только одного не мог великий маг – он не мог заставить своего любимого карлика перестать гадить на свой пушистый белый ковер!

Сейчас вы разыграете эту притчу. Для этого вам нужно разбиться на пары. Один из вас будет магом (он должен встать на стул). А другой карликом (ему нужно присесть на корточки).

Магу нужно уговорить карлика перестать гадить на белый пушистый ковер. А карликам нужно активно сопротивляться. Вы можете согласиться с магом только в том случае, если сами захотите этого.

После выполнения упражнения поменяйтесь ролями и парами и снова повторите упражнение. На каждый «раунд» дается 5 минут.

Обсуждение

Как вы себя чувствовали в роли мага/карлика? Когда было комфортнее, почему? Удалось ли магу заставить карлика перестать гадить? Если да, то каким образом, если нет – почему?

Подведение итогов

Получается, что даже могучий маг не может заставить карлика делать то, что он не хочет. И действительно, каждый человек сам выбирает, каким ему быть, как ему поступать. Если мы хотим, чтобы кто-то другой изменился, мы должны учитывать, что он изменится, только если сам захочет этого, если поймет, что ему самому это нужно. Конечно, можно побить или насильно заставить, наказать или добиться своего шантажом. Но человек не изменится – он просто притворится, приспособится, а сам будет только ждать случая, чтобы выйти из-под влияния. Но тогда не может быть и речи о хороших отношениях, о дружбе, доверии и любви. Мы сами выбираем то, что мы делаем, какую жизнь мы себе создаем. Мы не можем оправдывать себя тем, что на нас плохо влияют.

Комментарий для тренера: Во время обсуждения тренер отмечает и комментирует способы уговоров: шантаж, угрозу, попытки «купить», обмануть. Отдельно отмечает, когда успех был достигнут не насильственно, а с помощью аргументов и предложений, которые понравились самому карлику.

3. Лежачий камень (Е. Емельянова)

Цель: получение опыта переживания отношений, основанных на игнорировании.

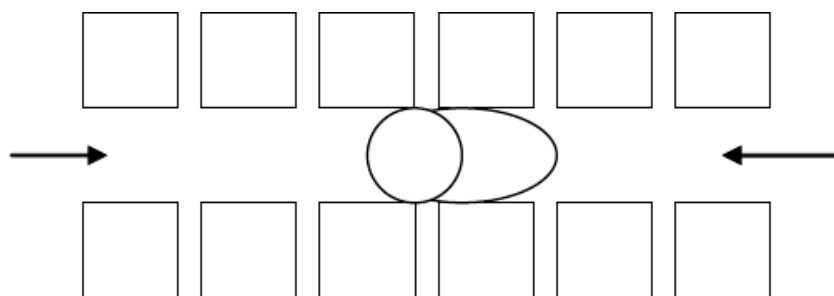
Материалы: стулья; пластмассовая кофейная чашка; тяжелая металлическая чайная ложка; дощечка без бортиков (поднос).

Инструкция

Сейчас мы сделаем тропинку, отгородив ее с двух сторон стульями. На ней будет лежать валун – такой большой «лежачий камень», которым по очереди будет каждый из вас. «Камень» садится на корточки, пряча голову в колени и упираясь руками в пол, или становится на четвереньки. Поскольку двигать его трудно, то мы постараемся сделать вид, что он нам не мешает, или даже используем его, например, для отдыха. Когда вы будете идти по тропинке, вы будете держать в руках свои «ценности». Их роль будет выполнять чашка с ложкой, которая стоит на подносе. Вам нужно удерживать

«ценности» так, чтобы они не рассыпались. Вы можете перешагивать через «камень» или садиться на него и перекидывать ноги. Стулья раздвигать нельзя.

Каждый проходит по тропинке, минуя «лежачий камень», затем так же возвращается и передает чашку с ложкой следующему, а сам становится «лежачим камнем». Тот, кто был первым «камнем», переходит в конец очереди и заканчивает упражнение – становится последним участником, проносящим свои «ценности».



Обсуждение

Как вы чувствовали себя в роли «лежачего камня»? Что вы чувствовали и думали, когда перешагивали через «камень»? Удалось ли удержать «ценности»?

Подведение итогов

Каждый из нас сам выбирает свой жизненный путь. Мы идем по нему и несем свои жизненные ценности – это наши правила, убеждения, интересы, мечты. Но иногда на пути попадают такие люди, которых мы рассматриваем как досадную помеху. Мы не знаем, что с ними делать, и поэтому предпочитаем их игнорировать.

Вы уже видели, что это бывает трудно. Мы затрачиваем много энергии, нам приходится делать много дополнительной работы, и при этом иногда мы растрачиваем силы, отказываемся от своих целей и мечтаний – уж лучше отступить от выбранного пути, чем каждый раз сталкиваться с препятствием, которое мы решили игнорировать. То есть игнорировать на самом деле не получается!

Обратите внимание, что для роли «ценностей» мы использовали легкую пластмассовую кофейную чашечку и тяжелую металлическую чайную ложку, которая была вложена в чашечку. Ложечка стремилась опрокинуть чашечку, и вам пришлось особенно стараться, чтобы этого не случилось.

У нас получилась такая метафора – нам всегда нужно особенно заботиться о сохранении своих жизненных ценностей. Однако преодолевая препятствия, мы порой забываем о ценностях и теряем их. И наоборот, заботясь о своих ценностях, мы порой не уделяем должного внимания окружающим нас людям.

А что в это время переживает мешающий нам человек? Вы сами это почувствовали, когда были «лежачим камнем».

Обсуждение

Конечно, мы не можем заставить человека делать то, что он не хочет. Но что мы можем сделать вместо того, чтобы игнорировать? Можете ли вы привести пример другого общения?

Комментарий для тренера: Комментируя высказывания участников, тренер особо отмечает те, которые ведут к главному выводу: «Вместо того чтобы игнорировать, мы можем поговорить с человеком о том, чего хочет он, чего хотите вы. О том, можете ли вы общаться так, чтобы не мешать друг другу и обсудить, как это сделать. Такое общение требует меньше энергии, вызывает меньше раздражения, обид и рождает взаимное уважение».

4. Перестановки

Цель: выявление личных позиционных предпочтений участников в отношениях.

Материалы: не требуются.

Инструкция

Встаньте в круг. Разделитесь на пары. Теперь пусть один из вас в каждой паре встанет позади другого на расстоянии длины ступни. Сосредоточьтесь на своих ощущениях, своем состоянии...

Теперь партнер, стоящий за спиной, кладет руки на плечи впереди стоящему. Пойдите так, почувствуйте себя в этой позиции.

Теперь стоящий впереди делает большой шаг вперед. Партнер, стоящий сзади, убирает руки и остается на месте.

Теперь стоящий впереди поворачивается лицом к партнеру.

А теперь он же делает шаг навстречу партнеру, и вы смотрите в глаза друг другу.

Встаньте рядом, лицом в круг.

Теперь тот партнер, который был позади, встает перед своим партнером.

Партнер, стоящий за спиной, кладет руки на плечи впереди– стоящему.

Стоящий впереди делает большой шаг вперед. Партнер, стоящий сзади, убирает руки и остается на месте.

Теперь стоящий впереди поворачивается лицом к партнеру... А теперь он же делает шаг навстречу партнеру, и вы смотрите в глаза друг другу.

Встаньте рядом, лицом в круг.

Теперь можно всем сесть на свои места.

Обсуждение

Поделитесь впечатлениями. В какой позиции было особенно комфортно, а в какой особенно некомфортно? Что вы в это время чувствовали?

То, что мы сейчас делали, является метафорой того, как люди строят свои отношения с близкими людьми. Каждый из вас уже понял свое предпочтение. Обдумайте плюсы и минусы такого предпочтения, и сейчас каждый коротко расскажет об этих плюсах и минусах. Кто уже сейчас может сказать?

Подведение итогов

Теперь вы можете учитывать, что вы находите и что вы теряете, когда строите свои отношения тем или иным способом.

5. Спина к спине

Цель: дать возможность участникам группы почувствовать и обсудить суть партнерских отношений, основанных на доверии, обсуждении своих потребностей и равной заботе о себе и партнере.

Материалы: не требуются.

Инструкция

Все участники разбиваются на пары.

Встаньте спинами друг к другу. Ваша задача вместе, опираясь на спины друг друга, сесть на пол, а затем тоже вместе встать, не опираясь руками об пол. Вы можете держать друг друга за руки, а можете просто опираться на спины друг друга.

Обсуждение

- Удалось ли выполнить задание?
- Трудно ли это было сделать?
- В чем вы видите причину успеха/неудачи; кто как воспринимал свою роль в задаче?
- Кто что чувствовал по отношению к партнеру?
- Какие чувства и мысли возникали в ходе выполнения упражнения?

Подведение итогов

Давайте посмотрим, что происходило на самом деле. (Тренер разбирает с участниками варианты поведения, приведенные в таблице.)

	<i>Вариант 1. Отдал ответственность.</i> Один партнер не опирается, а наваливается на другого. Девиз: «Подними меня». Другими словами, человек отдает ответственность за отношения, за свою жизнь и свои проблемы партнеру. Тому очень тяжело. Он не сможет поднять ни себя, ни свою «ношу», потому что не может опереться на партнера. В результате отношения будут угнетать, забирать много сил, партнер захочет освободиться от груза — такие отношения не дают ему жить полноценной жизнью.
	<i>Вариант 2. Забрал ответственность.</i> Человек не хочет наваливаться, но партнер буквально взваливает его на себя. То есть он сам берет на себя решение всех его проблем, хотя его об этом никто не просит. Девиз: «Я лучше знаю, как это сделать». Сначала его партнер может сопротивляться, но потом привыкает. Тому, кто взвалил все на себя, тяжело. Постепенно он устает и начинает возмущаться тем, что его партнер такой несамостоятельный. А тот уже привык и обижен: он не понимает, почему отношение к нему изменилось. В результате отношения портятся, и от них хочется освободиться — никакой полноценной жизни нет ни у того, ни у другого. А дело в том, что один из партнеров решил, что все сможет сам, и не очень доверял другому.

Итак, для построения отношений, в которых обоим партнерам будет комфортно, необходимы:

- взаимное доверие;
- вера в силы (понимайте это как метафору) партнера;
- умение договориться, т. е. сообщать друг другу, когда есть неудобство и напряжение, и совместно искать точку комфорта (равномерного распределения веса).

Это не означает, что все делается поровну. Иногда партнерами становятся очень маленькая, хрупкая женщина и очень большой, сильный мужчина. Просто отношения строятся на вложении равных частей от своих способностей.

Теперь, когда вы поняли, в чем дело, повторите упражнение. Помните, главное – доверие силам партнера и забота о себе. Когда так поступает каждый в паре, все получается легко.

Комментарий для тренера: Нужно следить, чтобы участники полностью садились на пол (на ягодицы), а не впрыска.

Когда упражнение выполняется в партнерской позиции, не требуется особой силы ног. Можно много раз садиться и вставать, не уставая.

Это упражнение могут успешно выполнять в парах люди с большой разницей в росте и в весе. Главное – найти точку равновесия, точку комфорта и смело опираться на спины друг друга. При этом, находя комфортную точку опоры, партнеры сообщают друг другу о напряжении, помогают друг другу найти удобное положение.

Комментируя варианты, тренер может демонстрировать взаимодействия партнеров (схематично представленные в таблице) с помощью кистей рук, показывая, как они наваливаются друг на друга, разъединяются, не опираясь или равномерно взаимодействуя (ладони «домиком»). Можно заранее приготовить большие таблицы или схематично нарисовать варианты на флипчарте прямо во время резюме.

6. Город

Цель: получение опыта социальной активности.

Материалы: 9 листов ватмана, склеенных между собой (3 листа в ширину и 3 листа в длину) – для создания «территории города». Ватман может быть заменен рулоном обоев (обратной стороной), тогда необходимо склеить вместе 4 полосы обоев, длину взять любую, которую позволяет помещение. Их можно склеить перед упражнением. Если вы предполагаете склеивать их сразу на занятии, добавьте дополнительное время; несколько наборов гуаши; большие акварельные кисти (№ 8) для каждого участника; клей ПВА, кисти для клея; ножницы – большие и маленькие – по несколько штук; пластилин; различные предметы обихода, например, старые зеркала, нитки, бечевка, пустые пластиковые бутылки, коробки из-под обуви,

полиэтилен и т. д. – все, из чего можно сооружать различные строения, перегородки и т. п.; различные предметы природы: ветки, листочки деревьев, шишки, камни, цветы, перья птиц и т. д.; мелкие старые игрушки – животные, человечки, машинки и т. д.

Все эти принадлежности могут принести сами участники, нужно лишь заранее дать им такое задание.

Инструкция

Сейчас вы построите город. Он должен появиться на этом огромном листе бумаги. Какой он будет, как вы его будете делать – это ваше дело. В вашем

распоряжении все эти предметы, используйте их как хотите. У вас есть 45 минут. Это все.

Обсуждение

Первый круг. Расскажите о ваших впечатлениях.

Второй круг. Кто, по-вашему, был лидером при выполнении задания? Кто сумел реализовать свои идеи? Как вам это удалось? Кто не смог сделать так, как хотел, и то, что хотел? Почему вам это не удалось?

Третий круг. Расскажите, чем была важна для вас эта игра.

Подведение итогов

Упражнение представляет собой перформанс (это арт-методика, в которой важен сам процесс, впоследствии обсуждается именно он; результат – т. е. получится ли в данном случае город, какой он получится или совсем не получится – не важен).

Тренер выстраивает резюме в соответствии с высказываниями участников. При обсуждении важно останавливаться на том, в какой позиции ощущал себя человек, что мешало ему занять активную позицию, что заставляло быть агрессивным и т. д. Если участник занимает позицию жертвы, тренер предлагает ему переформулировать высказывание, опираясь на свои достижения и неудачи, а не на обиду и обвинения, т. е. чтобы участники высказывали свое мнение с позиции ответственного человека.

В резюме тренер перечисляет уже обсужденное участниками, только более четко формулируя то, что мешает человеку быть активным и ответственным. В целом резюме обобщает полученный участниками опыт.)

Комментарий для тренера: Во время процесса создания города тренер внимательно следит за происходящим, не вмешиваясь. Но если процесс «замирает», становится вялым, тренер может на некоторое время стать участником и привнести что-то свое – это всегда должно быть вмешательство, которое активизирует участников, а не заменяет их работу.

Тренер может запоминать или записывать особенно значимые моменты взаимодействия, слова участников. Когда участники будут описывать процесс, тренер может дополнять их впечатления своими наблюдениями. Ведущий просит поделиться впечатлениями, а потом предлагает составить лаконичную сказку об истории создания, существования и разрушения этого города.

7. Обитаемый остров

Цель: получение опыта социальной активности.

Материалы: карточки с заданиями для каждого участника.

В упражнении участники могут использовать стулья, другие подручные материалы.

Инструкция

Представьте, что вы все оказались на большом острове. Он зеленый, богатый плодами, на нем много различных животных, в том числе и хищных. Но на нем нет никаких людей, кроме вас. Вы все точно знаете, что никто вас не

спасет. У вас нет никаких средств связи, нет корабля, самолета, лодки – никаких средств передвижения. Теперь на этом острове живете вы, он стал обитаемым. Это ваше дело, что вы будете делать дальше, как жить. Сейчас каждый получит карточку. Прочитайте ее, никому не показывая, и сразу верните мне. (Тренер раздает карточки с заданиями.) Это все. Мне нельзя задавать никаких вопросов. Игра будет длиться 40 минут.

Карточка 1. Ты хочешь непременно уехать с этого острова. На нем ты никогда не сможешь заниматься тем, что тебе нравится. Ты – программист, и заниматься охотой, рыбалкой и собиранием растений тебе не интересно. Но одному выбраться с острова невозможно. Организуй как можно больше людей вокруг себя.

Карточка 2. Ты считаешь, что тебе выпал хороший шанс. Тебе всегда нравилось руководить, организовывать. Но раньше для этого нужно было «пробиваться», преодолевать чиновничьи барьеры и т. д. Теперь есть шанс сплотить вокруг себя испуганных людей и построить сообщество так, как тебе этого хочется. Ты должен стать настоящим лидером для них. Постарайся найти как можно больше союзников и организуй работы по обживанию острова.

Карточка 3. Тебе на острове в общем-то нравится: чистый воздух, море, деревья. Природа всегда привлекала тебя. И раз уж так случилось, ты можешь устроить свою жизнь здесь. Но тебе хочется свободы. Тебе не нравится, когда тобой командуют. И командовать тебе тоже не хочется. Выбери такую линию поведения, чтобы остаться свободным и ни с кем не поссориться.

Карточка 4. Для тебя важно обезопасить себя, обеспечить свое выживание. Как ты будешь это делать, выбирать тебе. Но все, что будет мешать этому, отвергай категорически.

Карточка 5. (Полностью повторяет карточку 2.)

Карточка 6. Ты видишь вокруг много испуганных, растерянных людей. Твоя задача помочь им. Ты понимаешь, что самое главное – найти еду и защититься от хищных зверей. Еще твоя задача успокоить тех, кто тяжело переносит ситуацию, и постараться, чтобы не возникало конфликтов, это самая большая опасность, потому что, если люди разьединены они гибнут (остальные карточки содержат одну и ту же запись: «Веди себя так, как захочешь, как тебе будет удобнее».)

Обсуждение

(При обсуждении тренер просит прежде всего раскрыть содержание карточки, которая досталась высказывающемуся участнику).

Первый круг. Расскажите о ваших впечатлениях.

Второй круг. Кто сумел реализовать свои задачи? Как вам это удалось? Кто не смог сделать то, что хотел? Почему это не удалось?

Третий круг. Расскажите, чем была важна для вас эта игра.

Подведение итогов

Тренер выстраивает резюме в соответствии с высказываниями участников. В резюме он перечисляет высказанные участниками мысли, более четко

формулируя то, что мешает человеку быть активным и ответственным. В целом резюме обобщает полученный участниками опыт.

Тренеру важно подчеркнуть, что некоторые «провалы» в попытках договориться произошли из-за того, что:

- либо каждый думал только о себе;
- либо участник совершенно забывал о своих интересах, а потом чувствовал себя неудовлетворенным, обиженным;
- либо участник стремился выполнить предписанную задачу, но мало внимания обращал на то, что говорят или переживают окружающие.

Кроме того, тренер может сказать, что даже ответственная и активная позиция не всегда приводит к успеху. Так бывает и в жизни. Но гораздо больше шансов договориться с человеком, если умеешь быть внимательным к его мыслям и чувствам и умело аргументировать свои предложения.

Комментарий для тренера: Во время процессов, происходящих на «острове», тренер внимательно следит за происходящим, не вмешиваясь.

Тренер может запоминать или записывать особенно значимые моменты взаимодействия, слова участников. Когда участники будут описывать процесс, тренер может дополнять их впечатления своими наблюдениями.

При обсуждении важно останавливаться на том, в какой позиции ощущал себя человек, что мешало ему занять активную позицию, что заставляло быть агрессивным и т.д.

Если участник занимает позицию жертвы, тренер предлагает ему переформулировать высказывание, опираясь на свои достижения и неудачи, а не на обиды и обвинения, т. е. чтобы участники высказывали свое мнение с позиции ответственного человека.

При обсуждении также важно отмечать следующие случаи:

- когда участник отказывался от предписанной ему задачи ради достижения согласия с другими;
- когда человек отказывался от своей задачи из-за нахлынувших негативных чувств (раздражения, обиды).

В этих случаях полезно задавать следующие вопросы:

- Что заставило участника поступить так?
- В каких случаях такое поведение эффективно?
- В каких случаях такое поведение может мешать в жизни?

Особенно важно обсуждать ситуации, когда применялось насилие:

если такие ситуации происходили, нужно обсудить с участниками, какие чувства они испытывали в ответ на насилие, и каким другим способом можно было бы достичь желаемого результата.

Обучение навыками построения здорового образа жизни и успеха.

1. Консилиум (Е. Емельянова)

Цель: помощь участникам в осознании возможностей решения жизненных затруднений и построения успешной жизни.

Материалы: листы ватмана (их можно оформить в виде «свитка» или «письма из будущего»); фломастеры; можно сделать специальные значки из бумаги или повязки для членов консилиума (т. е. для всех участников). Антураж, дизайн, необычные новые слова всегда интересны и важны для подростков.

Инструкция

Разделитесь на 4 подгруппы. Каждая из подгрупп – это большой Консилиум. Вы – люди будущего. И из будущего вам хорошо видно, кому можно помочь и как это сделать. Вас пригласили специально, чтобы вы дали рекомендации человеку, который хочет начать употреблять наркотики, потому что не знает, как другим способом решить свои проблемы.

Вам нужно обсудить и выдать этому человеку дорожную карту, т. е. вы пропишете ему будущую дорогу к успешной жизни.

Итак, первый Консилиум выписывает дорожную карту человеку, который выбирает... (определенное отклоняющееся поведение), чтобы испытать что-то новое, любит рисковать, любит доказывать свою смелость и независимость.

Второй Консилиум выписывает дорожную карту человеку, который выбирает (определенное отклоняющееся поведение), потому что считает, что он непривлекательный и его никогда никто не полюбит, и к тому же он считает, что у него нет никаких способностей и ему никогда не удастся добиться успеха в жизни.

Третий Консилиум выписывает дорожную карту человеку, который выбирает. (определенное отклоняющееся поведение), потому что его лучшие друзья начали употреблять наркотики, и если он не станет делать того же, он потеряет друзей и останется в одиночестве.

Четвертый Консилиум выписывает дорожную карту человеку, который выбирает. (определенное отклоняющееся поведение), потому что ему скучно, он никогда не знает, чем себя занять. Кроме того, ему надоели постоянные скандалы между его родителями, и если сидеть дома, то и ему достанется.

После выполнения задания: Теперь зачитайте свои дорожные карты. Остальные Консилиумы внимательно слушают и могут что-то добавить или предложить что-то изменить, если посчитают нужным.

Обсуждение

- Что самое главное вы поняли при выполнении этого упражнения?
- Что при выполнении упражнения было особенно трудным? Почему?
- Что из составленных дорожных карт вы хотели бы применить в собственной жизни?

Комментарий для тренера: Выработывая дорогу для выхода из затруднения, подростки самостоятельно выстраивают жизненную программу, которой могут затем следовать. Часто творческие способности подростков и глубина их понимания проблемы удивляют. А иногда их представления бывают поверхностны и наивны.

В любом случае тренер может слегка помочь «консилиумам», переходя от группы к группе во время выполнения задания или при обсуждении каждой дорожной карты: подкинуть идею, развить удачную мысль, внести небольшую поправку и т. д. Важно, чтобы программы были написаны как цепочка конкретных конструктивных шагов, позволяющих найти решение затруднения, не прибегая к отклоняющемуся поведению.

Если позволяет время, можно предложить подгруппам начать свою дорожную карту с девиза, который лаконично и образно передает общую суть рекомендаций.

2. Развилка

Цель: получение опыта переживания выбора жизненного пути.

Материалы: листы А3; наборы цветных фломастеров; доска или лист ватмана, на них тренер напишет вопросы, над которыми надо подумать участникам.

Инструкция

Путник шел по дороге, которая называется «Жизнь». Дорога привела его к перекрестку. Путник остановился, осмотрелся и задумался: по какому пути идти дальше?

Представьте себя на месте этого путника. О чем вы думаете, что вы чувствуете?

Перед вами чистый лист бумаги. Возьмите фломастеры и изобразите на листе:

- свою прошлую историю;
- свое положение в настоящий момент;
- несколько вариантов (не менее трех) своей будущей жизни.

Подумайте:

- куда вы хотите пойти?
- с чем встретитесь на своем пути?
- чем отличается прошлый путь от будущего и что общего между ними?
- чем отличается каждый вариант вашего будущего пути?
- что нужно сделать, чтобы попасть на каждый из них?
- какой путь вы предпочитаете?
- что нужно сделать, чтобы не вступить на какой-то путь?
- по каким признакам вы узнаете, что вы на каком-то из трех путей (опишите признаки каждого пути)?

Обсуждение

Расскажите о том, что у вас получилось. Что для вас было важным, значимым в этом упражнении?

Подведение итогов

Сейчас, когда вы рисовали перекресток, вам пришлось задумываться, выбирать, оценивать. И в жизни мы часто стоим перед такими развилками. К сожалению, многие люди выбирают направление движения стихийно, не задумываясь о последствиях. А вот у вас теперь есть хороший способ, с помощью которого вы всегда сможете остановиться, осознать, где вы находитесь и перед какой развилкой стоите. А главное, вы сможете выбирать то, что вам действительно необходимо. Это и есть свобода!

Слово «свобода» произошло от двух слов: «сво» и «бода». Это значит: «своя бода» или «свой путь». Когда мы идем по нему вслепую, это – тоже наш выбор. Ведь что такое «Я не хочу ничего выбирать! Пусть все будет как будет»? Это – решение, т. е. выбор. Это значит, мы выбрали путь вслепую. Так что это выбранная нами бода. И нести ответственность за этот выбор придется нам. Но если вам не нравится бродить по жизни с завязанными глазами, вы всегда можете взять лист бумаги, карандаши или фломастеры... Ну а дальше вы уже сами знаете.

Комментарий для тренера: Если времени недостаточно, то обмен впечатлениями о том, что получилось, можно сделать в парах. Это позволит участникам выразить накопившиеся впечатления. Однако это не позволяет тренеру наблюдать за процессом личностного развития участников. Что в каждом случае важнее – выбор тренера.

3. Программа успеха (Е. Емельянова)

Цель: обучение участников программированию личного успеха.

Материалы: бумага; ручки; наборы фломастеров.

Инструкция

Часть 1. Подумайте и ответьте на вопрос: что лично для вас означает понятие «успех»? Что должно быть в вашей жизни, чтобы вы сказали про себя: «Я успешный человек»? Начните так: на листе бумаги напишите «Я – успешный человек, потому что...» и дальше перечислите, что у вас есть или чего вы достигли, т. е. то, что и делает вас успешным человеком. Постарайтесь ответить на вопрос точно и конкретно.

Запишите ответ на листе бумаги и, если хотите, прочитайте ответ вслух.

(Тренер выслушивает всех желающих и отмечает те формулировки, в которых описывается не то, что человек хочет, а то, чего участник хочет избежать. Такие ответы тренер просит переформулировать и ответить на вопрос «Чего я хочу?», а не «Чего я не хочу?». Тренер также отмечает те ответы, где участник так отвечает на вопрос, что понимание успеха звучит размыто, непонятно, что именно является для участника успехом. Такие ответы тренер просит переформулировать и ответить на вопрос более точно и конкретно)

Часть 2. Мы живем в таком мире, где все пространство наполнено различными волнами: радиоволнами, звуковыми волнами, световыми волнами и еще другими волнами направленной энергии. Эти волны проникают даже сквозь твердые предметы. Каждый из нас, в зависимости от интенсивности мыслей, производит вибрацию определенной силы. Волны расходятся, как круги от брошенного в воду камня. Если мы бросим одновременно два камня разного размера и веса, то от каждого из них по воде пойдут круги, которые будут пересекаться и накладываться друг на друга. В тех местах, где эти круги будут пересекаться, волны, идущие от камня большего размера, будут перекрывать волны, идущие от камня меньшего размера.

Совершенно то же самое происходит в мире наших мыслей – чем интенсивнее, мощнее и жизнеспособнее ваша мысль, тем больше она перекроет более мелких мыслей и победит их. Если мы посылаем сильную позитивную мысль, она имеет большую скорость и гораздо более сильную вибрацию, чем негативная мысль.

Человеческий разум постоянно притягивает к себе те вибрации, которые могут находиться в гармоничном единстве с его доминантными мыслями. Таким образом, когда вы настроены на что-то и убеждены в правильности этого, вы вызываете к жизни именно эту реальность. Универсальный закон гласит: то, во что вы действительно верите, постепенно становится реальным.

Каким же образом сделать вашу мысль об успехе сильной? Нужно создать для нее тройную подпитку: образ, ощущения, звучание.

Сейчас именно этим мы и займемся.

Представьте себе картинку или даже целый фильм, которые будут изображать ситуации вашего личного успеха. Постарайтесь увидеть все ярко, в деталях.

Теперь возьмите бумагу и нарисуйте увиденное. Пусть это будет выглядеть схематично. Главное, чтобы вы за каждой деталью изображения видели какую-то часть, составляющую ваш успех. У вас есть 15 минут.

(После выполнения рисунка)

Теперь объединитесь в пары и расскажите друг другу, что вы изобразили.

Часть 3. Наш мозг – это своеобразный биокомпьютер. И мы можем закладывать в него любую программу. Если программа будет заложена верно, то вибрация поможет нам улавливать нужную информацию и предпринимать те шаги, которые нужны для успеха.

В этом нет волшебства. Вокруг нас действительно много разной информации. Но ее так много, что мы не можем переварить все и большинство просто пропускаем мимо себя. Когда мы настроены на определенную волну, мы улавливаем все, что так или иначе может нам пригодиться. Это первое условие для эффективной работы программы.

Второе условие – мы должны четко представлять себе то, что мы хотим. Значит, мы должны иметь четко сформулированную цель.

Третье условие – эта программа должна учитывать модальности. Это значит, что мы должны видеть цель, ощущать ее телом и эмоционально, представлять ее звучание

Мы уже сформулировали свою цель и увидели ее. Теперь нужно ее почувствовать.

Сейчас представьте себе, что вы уже достигли желаемого успеха. Почувствуйте свое состояние. Какое будет у вас настроение? Какие ощущения в теле? Как вы будете двигаться?

Встаньте, погрузитесь в состояние, соответствующее вашему стабильному успеху, ходите, делайте те движения, которые, как вам кажется, вы будете делать, можете даже разыграть целую пантомиму. Не обращайте внимания на окружающих, будьте полностью погружены в переживание успеха. У вас будет на это 5 минут. Об окончании я вам сообщу.

(После выполнения задания)

Теперь объединитесь в пары и расскажите друг другу, что вы почувствовали, пережили во время выполнения задания.

Часть 4. Чтобы услышать свой успех, мы должны не только почаще повторять вслух формулировку цели, но и слышать звучание каждого ее элемента.

Сейчас посмотрите на свое схематичное изображение цели и представьте, как должен звучать каждый ее элемент. Вы можете вспомнить известные вам мелодии или представить уникальное, особенное звучание. У вас будет на это 5 минут.

(После выполнения задания)

Теперь объединитесь в пары и расскажите друг другу, что вы «услышали», рассматривая свой рисунок.

Часть 5. Есть еще одно условие для достижения цели. Это четкое представление конкретных этапов для ее достижения. А на каждом этапе нужно четко представлять себе конкретные шаги. Это похоже на подъем по ступенькам многоэтажного дома. Чем выше цель, тем больше этажей вам нужно преодолеть. А при подъеме на каждый этаж нужно преодолеть ступеньки очередного пролета. К сожалению, лифты, которыми мы так часто пользуемся при подъеме на высокие этажи, в жизни не работают или работают крайне редко. Так что весь путь придется проходить своими ногами, при помощи своих сил.

Нарисуйте на листе бумаги пять уровней – это пять этажей, которые вам предстоит преодолеть на пути к успеху. Теперь заполните каждый уровень. Напишите, что вам нужно будет сделать на каждом

«этаже», чтобы подняться на следующий. Сейчас вы находитесь на первом «этаже». Значит, на первом уровне вы пишете то, что вам нужно сделать, чтобы подняться на второй этаж. Потом представьте, что вы достигли второго этажа, и напишите, что нужно сделать, чтобы подняться на третий, и т. д. У вас есть 5 минут.

(После выполнения задания)

Теперь объединитесь в пары и расскажите друг другу, что вы запланировали на каждом уровне.

Обсуждение

Поделитесь своими впечатлениями от выполнения всех этапов составления программы успеха.

Подведение итогов

То, что мы делали сегодня, – это хороший способ программирования жизни. Вы можете дома подкорректировать то, что сегодня вам не удалось, или, может быть, вы уточните или измените некоторые детали. Затем почаще возвращайтесь к этой программе, рассматривайте рисунок, вспоминайте ощущения и звуки. Только хорошенько проверьте, действительно ли это то, чего вы хотите. Дело в том, что если вы запрограммируете что-то, чего вы не очень хотите, вы можете получить очень странный результат: это все-таки произойдет, но с неожиданными искажениями. Как говорят программисты: «Чушь на входе – чушь на выходе». Желаю вам успеха!

Комментарий для тренера: Все обсуждения, кроме первого, когда важно верно сформулировать цель, и итогового, проводятся в парах для экономии времени. Совсем исключить обмен впечатлениями нежелательно, это снижает эффективность работы. Обсуждение в парах дает достаточно времени на обмен впечатлениями и совсем немного времени для целой группы: по 3 минуты на человека, т. е. по 6 минут на каждое обсуждение.

Обучение эффективным способам коммуникации

1. Если бы я был тобой...

Цель: обучение умению понимать состояние человека по его мимике, позе, движениям.

Материалы: карточки с именами участников и сосуд, в котором эти карточки перемешиваются (например: перевернутая шляпа, ваза, обычный полиэтиленовый пакет и т.д.).

Инструкция

Жесты и позы – это мощнейшее средство коммуникации. Мы можем вполне успешно объясняться жестами, даже если не знаем языка. Впрочем, в большинстве случаев жесты используются для усиления смысла произносимых слов. Бывают также ситуации, когда именно по жестам мы понимаем, что человек с нами не искренен, он нам не доверяет или он переживает еще какие-то чувства, о которых нам не сообщает.

Тренер задает вопросы группе и выслушивает по 2–3 ответа:

- Что можно предположить, если человек при разговоре часто постукивает пальцами по подлокотнику? (Вероятно, он нервничает.)

- Что значит, если человек при разговоре постепенно расслабляется, откидывается на спинку кресла? (Вероятно, он спокоен, возможно, он доверяет вам, возможно, тема беседы его не беспокоит или перестала беспокоить.)

- Что значит, если человек вдруг начал внимательно изучать свои ногти, обувь или что-то на одежде? (Вероятно, он либо смущен, либо не хочет, чтобы вы видели выражение его лица, глаз, хочет скрыть от вас свою реакцию)

- Что значит, если человек во время разговора скрестил руки на груди или сел в позу, которая как бы закрывает его от чего-то? (Конечно, он психологически закрылся. Что-то сильно беспокоит его, и он не хочет этого касаться или не хочет выдать своего беспокойства и т.п.)

- Что означает, если человек с силой сжал кулаки? (Вероятно, он испытывает гнев.)

- Что означает, если он скрестил пальцы, сжал их или выворачивает руки? (Вероятно, он сильно беспокоится или даже в отчаянии)

- Что означает, если человек прижал руки к груди и затаил дыхание? (Возможно, он что-то внезапно понял или испугался, или это первый признак подступившего отчаяния.)

- Что значит, если человек теребит края одежды, вертит какой-нибудь предмет? (Его что-то сильно беспокоит)

Сейчас каждый вытащит карточку с именем участника. Никому не показывайте ее. На карточке написано имя человека, за которым вы будете наблюдать в течение 7 минут. Вы можете делать все, что хотите. Можете ходить, общаться, даже попить чай. Но при этом каждый из вас наблюдает за своим тайным партнером. Наблюдая, постарайтесь понять, чем отличается пластика, манера двигаться, осанка партнера от вашей, а в чем проявляется ваша похожесть. Обязательно найдите что-то похожее.

(После выполнения задания)

Прошло 10 минут. Теперь постарайтесь представить, что вы – это он. И попробуйте следующие 7 минут двигаться, как он (она). Постарайтесь понять настроение вашего партнера, его состояние. Желательно двигаться, а не стоять на месте.

Обсуждение

Теперь мы можем открыть секрет. За кем вы наблюдали? Что вам удалось заметить: в чем отличия и в чем сходство? Что вы смогли понять про человека, когда старались быть, как он? Чем для вас было полезно это упражнение?

Подведение итогов

Иногда, чтобы лучше понять состояние человека, нужно понаблюдать за его движениями, позой, мимикой. А еще лучше не только понаблюдать, но и постараться принять такую же позу, подвигаться так, как он. Ваше тело немедленно отреагирует и отзовется временным изменением вашего состояния. Вы как будто прикоснетесь к человеку изнутри.

Например, человек старается показать, что все в порядке. Но вы видите, что его плечи приподняты, руки напряжены. Если вы на минуту примете такую же позу, вы сможете почувствовать, например, тревогу или даже страх.

В другом случае вы повторяете выражение лица человека, позу и можете понять, что он угнетен. Может быть, вы решите поддержать его, может быть, поймете, что его сейчас не надо задевать. В любом случае чем более вы наблюдательны, тем лучше вы сможете понять любого.

После тренинга постарайтесь понаблюдать за разными людьми и понять их состояние. Может быть, у вас будет меньше времени, но принцип тот же: сначала вы внимательно наблюдаете, а потом стараетесь принять его позу, повторить его движения. Это очень полезный навык, который может помочь вам в понимании окружающих людей.

Комментарий для тренера: Выполняя это упражнение, участники не всегда могут правильно определить настроение того, за кем наблюдают. Частично это объясняется тем, что каждый занят наблюдением за другим. Но это не столь важно. Самое главное – появляется опыт наблюдения и поиск различий и сходства. Это новый уровень внимания к другому человеку. Именно этот опыт в дальнейшем поможет также наблюдать за окружающими в жизни.

2. Инопланетянин

Цель: тренировка навыка точно слышать партнера, умение отделить свои представления о сказанном от того, что хотел сказать партнер.

Материалы: не требуются.

Инструкция

На Землю прилетели инопланетяне. Они долго учили русский язык, но так и не смогли понять все слова. «Это потому, – говорят инопланетяне, – что у людей многие слова не однозначные. Например, говорит человек слово «дерево», и непонятно, что он имеет в виду: то ли что-то с колючими иголками, то ли что-то, на чем висят такие странные предметы, которые называют «желудями», то ли такое дерево, которое имеет совсем белый ствол. Или говорит человек: «Он очень нежный», – и непонятно, что он имеет в виду. Как он понял, что тот человек нежный, по каким поступкам?»

Ну, мы не инопланетяне, и когда люди произносят слова, нам всем они знакомы, и мы можем представить себе, что это такое. И все-таки часто бывает, что мы неправильно понимаем друг друга.

Например, человек говорит: «Ты знаешь, у них такая дружная семья!» Другой думает: «Да-да, я знаю, как это бывает». Но если бы он задал вопрос этому человеку: «Что ты имеешь в виду, когда говоришь

«дружная семья»?» Тот ответил бы: «Они никогда не ссорятся». Но в понимании другого семья дружная, когда люди не то что не ссорятся, а настолько любят и понимают друг друга, что даже если иногда и ссорятся, они не стараются обидеть друг друга. Просто они иногда расходятся во мнении. И есть семьи, где никто никогда не ссорится, но они и не дружные, потому что живут каждый сам по себе. Вы улавливаете, какая разница в понимании может быть у двух людей?

Получается, что мы часто разговариваем с людьми и думаем, что прекрасно понимаем, о чем они говорят, у нас даже «картинки» в голове выстраиваются. На самом деле человек говорит об одном, а мы представляем совсем другое.

Вот еще один пример. Встречаются два друга. Один говорит: «У меня сейчас такая хорошая работа! Никто не придирается, если опоздаешь, редко приходится задерживаться, да и в течение рабочего дня много свободного времени». Второй друг решил, что это – то, что ему надо, и попросил устроить и его на эту работу. Но когда он устроился на работу, выяснилось, что никто не придирается за опоздания, уходы с работы в середине дня, длительные обеды и чаепития. Просто зарплату платят не за время, которое работник проводит на службе, а за ту работу, которую он выдает в конце дня. Это совсем не понравилось второму другу, и он возмутился: «Ты же меня обманул!» В ответ первый друг тоже возмутился: «Я обманул?! Да ты бы знал, что было там, где я работал раньше! Мы должны были сидеть на работе, как привязанные, но всем платили одинаково мало – и тем, кто старался, и тем, кто откровенно бездельничал».

Ошибка друга заключалась в том, что слова «много», «часто», «редко», «опоздание», «придирики» – имеют много значений, практически у каждого – свое. Но он даже и не попытался уточнить подробности и конкретное значение слов.

Сейчас разделитесь на землян и инопланетян. В каждой паре землянин должен рассказать о своей квартире и своей семье. А инопланетянин каждый раз, когда будет слышать слова, которые можно понимать по-разному («много», «очень хорошо и т. д.), будет уточнять их значение. Например: «Скажи, что значит «большой диван» – какой он?», «Что значит «очень устает» – как это проявляется?», и т. д.

Задание понятно? Приступаем. У вас есть 10 минут. Затем вы поменяетесь ролями.

Обсуждение

Чем это упражнение было полезно для вас?

Подведение итогов

Итак, чтобы не попасть впросак и лучше понимать другого человека, нам иногда нужно представить себе, что мы инопланетяне, и вместо того, чтобы рисовать в уме свои картинки, прояснять, что имеет в виду собеседник.

Комментарий для тренера: Во время выполнения этого упражнения тренер может переходить от пары к паре, выслушивать фрагмент диалога и, если необходимо, уточнять пропускаемые многозначные слова или помогать по просьбе участников.

3. Комплимент и поддержка

Цель: знакомство участников с понятиями комплимента, похвалы, поддержки и обучение умению поддерживать другого.

Материалы: не требуются.

Инструкция

Мы часто делаем другим людям комплименты. Или хвалим их, или поддерживаем их. Очень часто эти три понятия путают, считают, что это одно и то же. Но на самом деле это не так.

Комплимент – выражение одобрения, восхищения человеком или его внешним видом, чем-то ему принадлежащим, какими-то его действиями и т. д. Комплимент делают одежде, прическе, каким-то качествам человека. Но у многих людей к комплиментам отношение настороженное. Это связано с тем, что в обыденной жизни под комплиментом подразумевается определенный элемент лести. Означает ли это, что не надо говорить комплименты?

Конечно, нет. Это означает, что комплименты хороши к месту и вовремя.

Похвала – это суждение, в котором человека сравнивают с другими, причем это сравнение в его пользу. Изредка похвала бывает нужна всем, особенно если она к месту и обоснована. Но бывает, что вас хвалят, а вам от этого становится тошно. Такие эмоции возникают в трех случаях:

- либо вас хвалят за то, что вы на самом деле считаете недостойным одобрения;
- либо вас хвалит человек, который не пользуется вашим уважением или которого вы считаете недостаточно компетентным, чтобы оценивать вас;
- либо вас хвалят так, что возникает ощущение, что цель похвалы не столько показать ваши достижения, сколько показать другим, что они не так хороши, или даже косвенно поругать их.

Приведите примеры для каждого случая. Наверное, каждый из вас переживал подобные случаи.

Похвала всегда содержит косвенную негативную оценку других. Вот почему она часто раздражает окружающих. Такая похвала может сослужить далеко не лучшую службу человеку, которого хвалят. Раздражение переносится на него. Его начинают поддразнивать, на него злятся, хотя он сам ни в чем не виноват.

Поддержка – это знак внимания, оказанный человеку в ситуации, когда он может быть совсем не успешен, и поддерживают не за заслуги, а чаще всего тогда, когда человек о чем-то переживает, ему трудно.

Когда человека поддерживают, его ни с кем не сравнивают. Кроме того, когда человека хвалят, то имеют в виду его достижения, а когда поддерживают, то обращаются к его личности, душе, независимо от промахов и успехов, ошибок и достижений.

Поддержать можно каждого человека, для этого надо всего лишь видеть его сильные стороны. Поддерживать нужно, даже если человек в настоящий момент не совсем прав или он растерян.

Например, человек приходит к вам и говорит, что он поступил плохо. И вы понимаете, что его поступок действительно плохой. Достоин ли он поддержки? Конечно. Поддержать не значит оправдать или согласиться, что так и надо было поступить. Поддержать значит признать даже в такой ситуации сильные стороны

человека. Можете ли вы сказать ему: «Все равно я уважаю тебя за то, что ты нашел в себе силы прийти и сказать мне об этом. Что ты теперь собираешься делать? Могу ли я помочь тебе исправить положение?»

Указание на то хорошее, что есть в самом человеке, на его внутреннюю силу и может стать источником его самоуважения и стимулом для исправления допущенных ошибок.

Сейчас разделитесь на пары. Один партнер расскажет о каком-нибудь поступке или ситуации, в которой он не был успешен или поступил неправильно. А второй найдет слова поддержки. У вас есть 10 минут. Потом вы поменяетесь ролями.

Обсуждение

Первый круг. Что вы чувствовали, когда рассказывали о себе и когда слышали поддержку? Удалось ли вам найти слова поддержки, когда вы слышали рассказ партнера?

Второй круг. Чем было полезно для вас это упражнение?

Подведение итогов

Не всегда бывает легко найти слова поддержки. Этому нужно учиться. Но когда это получается, то человек, которого мы поддержали, становится нам ближе.

Комментарий для тренера: Если участник говорит, что он не знает, что ему рассказать, это сигнал о недоверии. В жизни каждого человека есть сложные ситуации и неудачные поступки. Но настаивать не надо. В подобных случаях предложите придумать такой случай. Если таких участников в группе будет несколько или почти все, это значит, что необходимо провести работу по развитию доверия в группе.

4. Я-высказывание

Цель: обучение участников навыку Я-высказывания.

Материалы: не требуются.

Инструкция

Часть 1. Сейчас пусть выйдут два добровольца, которые разыграют по ролям одну небольшую сценку.

Сценка 1. Твой друг (подруга) сидит рядом с тобой и торопит тебя, потому что ему (ей) хочется вместе пойти к кому-то в гости. Но тебе нужно закончить одну работу (сам придумай какую). Ты торопишься, но от этого только делаешь ошибки, и уже понятно, что вы все равно не успеваете. У вас возникает раздражение. При этом друг (подруга) тоже нервничает. Что происходит дальше? Пожалуйста, разыграйте эту сценку.

Обсуждение

Пусть сначала наши актеры поделятся, какие чувства они переживали, находясь в своих ролях, из-за чего возникли эти чувства. Теперь пусть все остальные расскажут о своих впечатлениях.

Комментарий для тренера: Участники могут высказывать самые разные впечатления и соображения, как разрядить ситуацию. Не стоит разворачивать шеринг. Каждый вынесет свою пользу из этого упражнения. Для вас оно лишь повод перейти к основной теме упражнения.

Инструкция

Часть 2. Мы не всегда можем и хотим сделать так, как нам предлагает другой человек. Или действия другого человека раздражают нас. Тогда мы оказываемся перед дилеммой. Или мы говорим о своей точке зрения, но возникает ссора, или нам приходится буквально наступать себе на горло. Но сколько мы выдержим? Значит, нам в таких случаях надо поступать ассертивно. Что это такое?

Ассертивность – это поведение, которое можно охарактеризовать девизом: «Живи сам и давай жить другим».

В общем и целом, отношения можно строить тремя способами. Первый – думать только о себе и идти по чужим головам.

Второй – всегда ставить интересы других выше своих собственных.

Третий способ – золотая середина: думать о себе, но принимать в расчет и интересы других, если они не противоречат вашим интересам. Третий вариант – это и есть точное описание ассертивного поведения.

Как правило, нам легко общаться, если мы согласны с собеседником или когда мы не согласны и при этом совсем не хотим сохранять добрые отношения. Трудности возникают, когда мы не можем согласиться, но при этом хотим сохранить доброжелательные отношения.

В ассертивном поведении главное – это уметь высказать человеку свое мнение, может быть, не согласиться с его мнением или даже отказать человеку, если он выдвигает неприемлемые требования или идеи, так, чтобы у него не возникло обиды и не появилось ощущения, что его отвергают, им пренебрегают. Одна из техник ассертивного поведения называется Я-высказывание.

Вы знаете, что чаще всего люди говорят: «Ты меня разозлил», «Ты заставляешь меня нервничать», «Ты меня обижаешь», «Я из-за тебя с ума сойду», «Ты издеваешься надо мной» и т. п. Это – Ты-высказывание. Такая форма всегда воспринимается как нападение, вызывает защитные реакции. Человек уже не слушает вас, он полностью настроен на возражение, оборону.

Я-высказывание передает другому человеку ваше отношение к чему-либо без обвинений. Формула Я-высказывания: «Когда..., я чувствую.; Мне бы хотелось, чтобы.» При этом используют слова, которые не носят язвительного, ярко-негативного оттенка. Надо стараться говорить спокойно, ровным тоном.

Например:

«Когда я слышу твои слова, я просто не знаю, что сказать, потому что я в полной растерянности».

«Я очень раздражаюсь, когда ты не отвечаешь на мои вопросы».

Для мягкости высказывания вы можете добавить слова: «Мне и самому не нравится мое состояние (чувство, реакция), но когда на меня кричат, я теряю нить разговора, мне трудно сосредоточиться».

Но если вы будете использовать эту формулу и при этом будете применять язвительные интонации или слова с резко отрицательным значением, формула потеряет свою силу. Например: «Когда вы оставляете свое *барахло* разбросанным по столу...», «Когда вы *орете* на меня...» Это – плохое начало: ваш собеседник сразу встанет в защитную позицию и не сможет спокойно воспринять остальную часть ваших слов.

Сейчас мы потренируемся использовать формулу Я-высказывания.

Пусть выйдут два добровольца, которые разыграют по ролям еще одну небольшую сценку с применением формулы.

Сценка 2. Вам надо срочно позвонить, а ваша сестра вот уже 20 минут болтает по телефону со своим знакомым. Вы чувствуете раздражение.

Сценка 3. Ваша подруга обозвала вас занудой из-за того, что вы отказались идти в гости к знакомым, которые вам не нравятся. Из-за этого и ей пришлось отказаться. Теперь она говорит, что больше никогда не согласится отдыхать с вами. Вы расстроены и обижены.

Разделитесь на три подгруппы. В каждой подгруппе придумайте по три коротких диалога, в которых полезно применить Я-высказывание. У вас есть 10 минут. Потом вы зачитаете ваши диалоги.

Обсуждение

- Усвоилась ли формула Я-высказывания?
- Что вызывает затруднения?

Подведение итогов

Для того чтобы какой-то навык стал привычным, нужна тренировка. Если вы потренируетесь в реальных жизненных ситуациях применять эту формулу, постепенно она будет звучать естественно, станет вашей привычкой. Тогда она поможет избежать многих ссор.

5. Три способа сказать: «Нет»

Цель: обучение моделям ассертивного отказа.

Материалы: не требуются.

Инструкция

Сейчас мы познакомимся с некоторыми формулами, которые называются «цивилизованный ассертивный отказ».

- *Отказ-опасение.* Например: «Боюсь, что это невозможно».
- *Отказ-сожаление.* Например: «Мне очень жаль, но я не смогу этого сделать»;

«Мне очень не хочется вас огорчать, но мой ответ отрицательный».

- *Отказ-вынужденность.* Например: «Я вынужден(а) отказаться от этого предложения»; «Увы! Другие мои обязательства требуют, чтобы я отказался»; «Придется мне все же ответить отказом».

(Вот было бы хорошо, если бы все люди разговаривали именно так. Однако трудно представить себе подростков, которые говорят такими фразами между собой. Поэтому, рассказав о формах цивилизованного отказа, сосредоточимся на

других аспектах и настроимся на речь, более свойственную подрастающему поколению.)

Ассертивность цивилизованного отказа заключается в выборе подходящей для ситуации формы высказывания. Эта форма может быть:

- «нет» без аргументов – краткой категорической;
- «нет» в одной из форм цивилизованного отказа с аргументами (собеседнику сообщаются причины, по которым ему отказывают);
- «нет» в одной из форм цивилизованного отказа с аргументами и предложением чего-либо другого взамен.

Чтобы научиться выбирать нужную форму, давайте выполним упражнение. Разделитесь на пары.

Сейчас один из вас будет настойчиво просить о чем-то. Другой будет отказывать:

- сначала он будет говорить «нет» без аргументов;
- потом «нет» в одной из форм цивилизованного отказа с аргументами;
- а потом «нет» в одной из форм цивилизованного отказа с аргументами и предложением чего-либо другого.

Переходить к каждой форме можно только по моему сигналу. *(Тренер подает сигнал к переходу через каждые 3 минуты. После выполнения партнеры меняются ролями.)*

Обсуждение

Поделитесь впечатлениями от выполнения упражнения. Какую форму отказа вам было воспринять легче всего? Какая форма больше всего раздражала? И в какой форме вам было легче всего отказывать?

Подведение итогов

Вы сами почувствовали, какая форма отказа вызывала у вас принятие, а какая раздражала. И не у всех это одинаково. Так что вы можете подбирать каждый раз ту форму, которая кажется вам наиболее подходящей в конкретных обстоятельствах и с конкретными людьми.

Если в ответ на отказ человек продолжает настаивать, вы можете использовать метод «Заезженной пластинки». Это значит, что нужно повторять одну и ту же фразу с одной и той же интонацией и не поддаваться ни на какие другие убеждения и провокации. Мы не будем этот метод отрабатывать, поскольку он состоит лишь в постоянном повторении.

Комментарий для тренера: Если участникам сложно придумать просьбы, можно предложить следующие:

1. Ты уже написала свою работу. Помоги мне, а то я не успеваю.
2. Дай мне, пожалуйста, взаймы 1000 рублей. Я верну через неделю.
3. Дай поносить твою куртку.

6. Пинг-понг

Цель: обучение методам ассертивного противостояния негативному и навязчивому влиянию.

Материалы: не требуются.

Инструкция

Сейчас мы освоим еще одну формулу ассертивного поведения. Она называется «Метод парадоксального согласия» или «Пинг-понг». Пинг-понг – это игра, где мяч отскакивает от противника и снова направляется к нему. Это – основной смысл приема. Когда кто-то пытается уколоть вас, заставить вас чувствовать себя неуверенно, чтобы вы, например, изменили принятое решение, или просто обидеть вас, или разозлить, вы можете вместо ожидаемого возмущения или смущения ответить парадоксальным согласием. То есть вы не возражаете, но делаете это так, что и не соглашаетесь. Тогда злые намерения противника не достигают своей цели, и ему просто нечего возразить.

Например:

- Отлично! Ты, как всегда, сделал все отвратительно!
- Ты так считаешь? Я подумаю об этом.
- С вашими способностями вам лучше всего сидеть дома.
- Да, можно и дома, можно и использовать их в деле.
- Ты вечно устраиваешь бардак на столе!
- Да, я часто делаю это.

Теперь давайте потренируемся в парах. Первый партнер делает следующие два выпада:

1. Нельзя быть такой занудой.
2. Ты помешана на опасностях. У тебя просто паранойя. Второй партнер отвечает приемом парадоксального согласия (пинг-понга). Затем вы меняетесь ролями. Теперь другой партнер делает два выпада. У тебя замечательные духи. Уже из коридора чувствуешь запах.

3. Вечно тебе больше всех надо! Ему тоже нужно ответить парадоксальным согласием.

Обсуждение

Поделитесь впечатлениями.

Подведение итогов

Ассертивные приемы – очень сильное оружие, и пользоваться им нужно правильно и с умом.

Во-первых, используя их вы должны говорить совершенно спокойно и выглядеть так же – иначе их смысл исказится, и они перестанут работать. Во-вторых, нужно думать, когда и с кем вы их используете. Например, если директор говорит вам, что нужно выполнить какую-то работу, вы, конечно, можете попробовать ответить ему цивилизованным отказом с аргументами. Но если он настаивает, вряд ли стоит применять к нему игру в пинг-понг. Скорее всего это обернется против вас.

Ассертивное поведение помогает поступать уверенно и с наилучшим результатом. Но, как и другие приемы, оно требует прежде всего оценки ситуации.

7. Метод Франклина

Цель: обучение ассертивному возражению в дискуссии.

Материалы: алгоритм возражения по методу Франклина – на листах, раздаваемых участникам. Можно на карточках написать ситуации, которые предлагаются участникам в виде задания.

Инструкция

Американский президент Франклин славился тем, что умел добиваться того, чего хотел, даже в ситуации, когда его собеседник был настроен категорически против. Он пользовался следующим алгоритмом:

1. Начинать любой ответ согласием с доводами оппонента, т. к. отрицание отбивает охоту слушать дальше и вызывает желание противостоять.
2. Использовать позитивную оценку идей и утверждений собеседника и затем прибавить к этому обоснование своего положительного отношения (т. е. чем именно понравилась идея, мысль, утверждение).
3. Описать условия, при которых предложенное решение было бы наилучшим.
4. Описать реально существующие условия.
5. Предложить новое измененное решение в соответствии с конкретными условиями.

Например: Два человека спорят о том, нужно ли им посадить дерево напротив окон дома. Один говорит: Я думаю, что это дерево сажать не надо, потому что оно закроет весь вид из окна и загородит солнце.

Второй: Да, пожалуй, это так. Когда распускаются листья, они делают много тени (согласие с собеседником и позитивная оценка его аргументов). Особенно это плохо, когда солнца и так мало (условия при которых аргументы оппонента неоспоримы). Но у нас летом всегда очень солнечно и жарко, а с дороги летит много пыли (реально существующие условия). Поэтому мне кажется, что дерево поможет защититься от пыли и спасет от жары (новое решение с опорой на реальные условия).

Разделитесь на пары. Вдвоем составьте возражения, которые могут переубедить оппонента, используя метод Франклина. Постарайтесь, чтобы диалог звучал естественно. Каждая пара составляет диалог к двум ситуациям.

1. Все знают о наркотиках и все равно продолжают рисковать. Если люди не хотят заботиться о себе, им ничего не поможет.
2. Мне кажется, что мы слишком много времени тратим на разные тренинги. Думаю, от них не слишком много пользы.

Обсуждение

Первый круг. Зачитайте составленные диалоги. (в случае ошибок сразу вносятся исправления.)

Второй круг. Чем было полезно это упражнение?

Подведение итогов

Мы можем использовать технику Франклина в самых разных ситуациях: в дискуссии, в конфликте. Как и остальные ассертивные приемы, она требует

тренировки, чтобы слова звучали естественно. Но если вы овладеете ими, они помогут вам уверенно выражать свое мнение, никого не обижая и не позволяя разным манипуляторам использовать ваши слабости.

Комментарий для тренера: Для упражнения можно использовать разные ситуации для каждой пары. Также можно сначала порепетировать в кругу и обсудить ошибки и удачные находки. Однако для этого нужно много времени. В данном случае приведен наиболее экономичный вариант. Решая одну и ту же задачу, участники могут увидеть, что в одинаковых ситуациях могут быть подобраны разные аргументы и разные возможности для обсуждения.

8. Трудная ситуация

Цель: практическая отработка навыков асертивного противостояния негативному давлению.

Материалы: карточки с описанием ситуаций – по одной карточке на каждую тройку участников.

Инструкция

Разделитесь на пары. Сейчас каждая пара получит карточку с описанием ситуации. Вам необходимо найти асертивный и безопасный для жизни и здоровья выход из ситуации, а потом разыграть ее в виде сценки.

Содержание карточек

1. Во дворе дома, где живет Алексей, к нему подошли двое знакомых – Андрей и Олег, – которых он уважает. Они предлагают Алексею принять участие в «разборке» с их одноклассником, который отказывается подчиняться требованиям Андрея и Олега. На «разборке» они предполагают «наказать» одноклассника, т. е. избить его. Алексей не хочет вступать ни в какие разборки, кроме того, он с уважением относится к однокласснику Андрея и Олега, так как он осмелился противостоять таким агрессивным и грубым парням. Как поступить Алексею?

2. Володя – новичок в школе. Он чувствует себя одиноким, еще не нашел новых друзей. По дороге на занятия он встретил Сашу и Вадима. Он знает, что они неформальные лидеры, некоторые их даже боятся. Они пригласили Володю пойти домой к Саше и покурить «травки», убеждают Володю, что об этом никто не узнает. Как поступить Володе?

3. Леонид и Катя пришли на День рождения к Игорю. Они выпили шампанского, весело разговаривают, веселятся. Вдруг Игорь говорит, что шампанского явно недостаточно, и достает литровую бутылку водки. Он активно начинает предлагать выпить. Леонид выпил рюмку, но Катя отказалась. Игорь заново наполнил рюмки. Катя просит Леонида не пить, но Игорь говорит: «Ты что, не мужчина? У меня, твоего друга, день рождения, а ты отказываешься! Ты же не хочешь стать подкаблучником?» Как поступить Леониду? В зависимости от поведения Леонида как поступить Кате?

4. Денис пришел на дискотеку. Там он встретил двух приятелей – Егора и Артема. Так как Денис стеснялся приглашать девушек на танец, приятели

сказали, что лучший рецепт – это выпить грамм 100–200. Денис стал отказываться. Тогда Егор и Артем стали уговаривать его: «Ты что как «ботаник»? Мужик ты или нет?! Выпей для храбрости! Будешь поувереннее, девчонки на тебе пучками виснуть будут». Как поступить Денису?

5. Лена и Настя приехали к Оксане на дачу с ночевкой. Вечером Оксана предложила: «Давайте позовем моих знакомых парней, и пусть принесут пива. Можно развлечься!» Лена сразу согласилась и тоже стала уговаривать Настю. Настя не хочет общаться с этими парнями. Она знает, что они ведут себя довольно агрессивно и могут настаивать на сексуальном контакте. Что делать Насте?

6. Светлана приехала в гости к Рите. У нее дома оказался еще и Толя. Настроение у всех было не очень веселое, было скучно. Толя предложил выпить, он принес с собой вино и угощал девушек. Светлана согласилась. Но Рита не хотела к ним присоединяться. Как поступить Рите?

Обсуждение

После каждой сценки. Насколько удачно был найден выход? Какие еще варианты могут предложить другие участники для выхода из ситуации?

В конце упражнения. Чем именно вам было полезно это упражнение?

Подведение итогов

В жизни часто случаются ситуации, из которых трудно выйти, не испортив отношения. Но каждый раз, когда на вас начинают давить и уговаривать, вспоминайте, что, пережив какой-то период дискомфорта и при этом асертивно выйдя из ситуации, вы прокладываете вектор в то будущее, которое вас больше устроит и которое вы выбрали сами, а не подчинились навязанным предпочтениям других.

СЕРИЯ КЛАССНЫХ ЧАСОВ «БЕСЕДЫ О САМООПРЕДЕЛЕНИИ»

Составлена на основе разработок Г.В. Резапкиной и направлена на изучение обучающимися своих особенностей в целях формирования реалистичной самооценки, на формирование устойчивой потребности в саморазвитии и социально-личностной самореализации на основе *самопознания, самообразования и самовоспитания*.

Представления о своих возможностях

Цель: поддержание в классе атмосферы доверия, развитие потребности в самопознании; мягкая коррекция самооценки.

5 класс

Кто я? (Образ «Я» и самооценка)

Материалы: бланки к упражнениям «Знаете ли вы себя?» и «Кто я?» После урока подписанные бланки надо собрать, предупредив, что их никто не увидит без согласия автора. Это относится ко всем упражнениям и методикам.

Инструкция

«...Однажды учитель истории рассказал нам о древних греках, которые начертали на фронте одного из знаменитых храмов: «Познай самого себя». Я учился в пятом классе и, естественно, подумал о том. Что эти греки – довольно странные люди, если сочли нужным сделать именно эту надпись. Мой «пятиклассный ум» не мог представить, что в этом требовании могло содержаться что-то значительное, так как я был совершенно уверен, что знаю себя достаточно хорошо, чтобы над этим задумываться». (Орлов Ю. М. Восхождение к индивидуальности, М., Просвещение, 1991).

На каждом занятии вы будете узнавать о себе что-то новое: свои интересы и склонности, особенности мышления, нервной системы, характера. Эта информация принадлежит только вам, поэтому все должны соблюдать *конфиденциальность*, т.е. закрытость информации. Информация может быть полезной только в том случае, если она достоверна. Большинство заданий основано на *самооценке*, т.е. способности оценивать самого себя. А она у всех разная. Один, обладая скромными способностями, вполне доволен собой. Другой, несмотря на высокие достижения, страдает от мнимого несовершенства. Древние считали, что человек – мера всех вещей. Значит, сколько людей – столько и измерительных приборов?

1. «Знаете ли вы себя?»

Я знаю свои физические данные	5	4	3	2	1	не знаю
Я знаю свой характер	5	4	3	2	1	не знаю
Я знаю особенности своих органов чувств	5	4	3	2	1	не знаю
Я знаю свои способности	5	4	3	2	1	не знаю
Я знаю свои потребности (что мне хочется)	5	4	3	2	1	не знаю

Когда ребята выполняют это задание, можно спросить, кто считает, что знает себя на пятерку, кто – на четверку и т.д. Это задание косвенно свидетельствует о реалистичности самооценки учащихся.

2. «Кто Я?»

В течение 5 минут запишите в пять разных ответов на вопрос: «Кто Я?» Записывайте ответы так, как они приходят вам в голову. Ответы могут отражать ваши увлечения (музыкант, спортсмен, фанат, геймер). или человеческие качества (ответственный, ленивый, добрый, веселый). Уже сами вопросы «Кто Я?» и «Для чего я живу?» – признак зрелости. Они помогают лучше понять себя, свое место в жизни. Французский средневековый поэт Франсуа Вийон, размышляя над ними, писал:

Я знаю, как на мед садятся мухи,
Я знаю смерть, что рыщет, все губя,
Я знаю книги, истины и слухи,
Я знаю все, но только не себя.

- Каких характеристик больше – положительных, отрицательных или нейтральных? Что такое «конфиденциальность»? Почему поэт сказал: «Я знаю все, но только не себя»? Как называется способность оценивать себя?

Примечание. Это упражнение при его внешней простоте сложно даже для взрослых. Однако оно необходимо в целях саморазвития. Вы можете предложить желающим прочитать свои записи вслух, не настаивая, ведь в начале урока вы говорили о конфиденциальности. Если ребята чувствуют себя в классе комфортно, можно предложить им отгадать, кому принадлежат ответы на вопрос «Кто я?» В этом случае вы собираете листочки и зачитываете ответы. Этот вариант позволит ребятам соотнести свою оценку с оценкой других, что полезно для формирования реалистичного самовосприятия.

6 класс

1. Какой я? (Самооценка и уровень притязаний)

Материалы: бланки к упражнению «Какой я?»; упражнение «Мечтать не вредно» можно выполнять на другой стороне.

У известного голливудского актера Чака Норриса спросили: «Что вы будете делать, если в подворотне вас остановят злодеи с ножом в руках и потребуют кошелек». «Конечно, отдам кошелек, – ответил Чак, – деньги можно заработать, а вторую жизнь не купишь ни за какие деньги». Хотя трудно представить такую сцену в кино. Вероятно, знаменитый супергерой реально оценивал свои возможности.

Самооценку можно сравнить с зеркалом. Если зеркало кривое, то оно искажает отражение. Так и самооценке можно доверять только тогда, когда она правильная, а не заниженная и не завышенная. Завышенная или заниженная самооценка, как и кривое зеркало, плохой советчик.

Я красивый, я сильный, я мудрый, я добрый. И все это открыл я. Ежи Ленц

О том, как опасна низкая самооценка, нас предупреждает история гениального физика Эренфеста. Многие ученые спрашивали его совета. Его помощь была бесценна. Его открытиями пользовались другие. Трагедией Эренфеста была заниженная самооценка. Он всегда сомневался в своей правоте. Однажды он посчитал себя абсолютно неспособным и покончил жизнь самоубийством. Поэтому о нем мало кто знает.

Слава не сделала счастливой великую актрису Грету Гарбо, которая также имела заниженную самооценку. У нее были миллионы поклонников, но почти не было друзей. Она была настолько застенчива и неуверенна в себе, что не могла сниматься в присутствии людей. Исключение делалось только для партнеров по сцене и оператора. Праздники она отмечала одна в своем огромном замке. (по кн. Карнеги Д. Малоизвестные факты о хорошо известных людях, М., Нипшур, 1993).

Эти такие разные люди были талантливы и успешны в профессиональной деятельности. Причиной их несчастья стала заниженная самооценка, то есть неспособность принять и полюбить себя, признать свое возможное несовершенство.

«Какой Я?»

Оцените свои качества по десятибалльной шкале:

1 2 3 4 5	УМ	6 7 8 9 10
1 2 3 4 5	ДОБРОТА	6 7 8 9 10
1 2 3 4 5	СПРАВЕДЛИВОСТЬ	6 7 8 9 10

Примечание. Качества, приведенные в этом упражнении, ребята чаще всего называют как самые важные. Вы можете заменить их теми, которые назовут ваши ученики. Это упражнение в сочетании со следующим формирует реалистичную самооценку. В редких случаях оно может быть травмирующим для учащихся с неадекватной завышенной самооценкой. Но для таких ребят оно как раз необходимо. Если в классе есть такие ученики, продумайте стратегию своего поведения в отношении их.

2. «Самый-самый»

Запишите фамилии трех девочек и трех мальчиков, которых считаете самыми умными, самыми добрыми и самыми справедливыми.

Примечание. Это задание ребята могут выполнять на отдельных листочках, которые затем собирает учитель, чтобы зачитать вслух имена без указания автора записки. Три-четыре фамилии, которые встречаются чаще всего, записываются на доске. Победителям можно вручить символические призы, грамоты, знаки отличия.

Ребята, чьи имена не прозвучали, могут быть разочарованы, особенно, если их самооценка завышена. Учителю не стоит комментировать результаты опроса. Подводя итоги, важно отметить, что эти качества может воспитать в себе любой человек: если спортсмен, оказавшийся на пьедестале, перестанет тренироваться, то завтра его место займет другой.

Сопоставление самооценки и оценки одноклассников дает богатую информацию для самоанализа, заставляет задуматься, насколько собственная оценка совпадает с оценкой других людей.

3. «Мечтать не вредно»

Вспомните, о чем вы мечтали в первом классе, и запишите свои мечты. Подчеркните мечты, которые уже сбылись, и зачеркните то, о чем вы перестали мечтать. Насколько реалистичными вам кажутся ваши детские мечты сегодня? Подумайте, о чем вы мечтаете сейчас. Запишите, если хотите.

Знаменитый американский психолог Уильям Джеймс вывел формулу самооценки, которую иногда называют формулой счастья:

УСПЕХ / УРОВЕНЬ ПРИТЯЗАНИЙ = САМООЦЕНКА

От самооценки зависит очень многое. Самооценка высокая, а запросы разумные – человеку живется легко и спокойно, он уважает себя и других, открыт и доброжелателен, никого не трогает и ничего не боится. Его достижения превосходят его запросы, он знает себе цену, и никому не завидует.

«Я могу купить козу, – говорит герой фильма «Кавказская пленница», – но не имею желания. Я хочу купить дом, но не имею возможности. Пусть наши желания соответствуют нашим возможностям!»

Неудачник – это не тот, у кого чего-то мало, а тот, кто страдает, потому что ему надо больше. Уровень претензий должен соответствовать уровню возможностей.

Если достижения скромные, а запросы – непомерные (могу купить только самокат, а хочу джип), человек начинает страдать от невозможности достичь невозможного, одним завидовать, других унижать, чтобы хоть как-то возвыситься. Ему кажется, что все ему чего-то должны – родители, друзья. Человек с заниженной самооценкой отравляет жизнь себе и близким. Есть только два способа повысить самооценку. Попробуйте найти их, используя в качестве подсказки формулу Джеймса (добиться успеха в какой-нибудь деятельности или

снизить уровень притязания – достичь одновременно и того и другого удастся только великим людям).

7 класс

Успех и уровень притязаний

Материалы: бланки к упражнению «Уровень притязаний».

Формулу самооценки, иногда называют формулой счастья: $\text{УСПЕХ} / \text{УРОВЕНЬ ПРИТЯЗАНИЙ} = \text{САМООЦЕНКА}$, где самооценка – это способность человека оценивать самого себя, уровень притязаний – цели, которые человек ставит перед собой.

Уровень притязаний может быть реалистичным, то есть соответствующим способностям человека, или нереалистичным (заниженным или завышенным).

По этой формуле, чем выше самооценка и уровень притязаний, тем выше успех. К сожалению, в этой формуле слишком много неизвестных. Можно ли определить, что такое успех, если все понимают его по-разному? Что для вас успех?

1. «Афоризмы»

Прочитайте следующие высказывания, принадлежащие известным людям. Как они их характеризуют? Какие вам ближе всего? С какими из них вы не согласны?

- То, что мы называем успехом, в действительности является компенсацией всякого человека, который обделен талантом (Б. Шоу)
- Как бы удачно ни сложилась жизнь, люди, обычно, хотят чего-то большего, а их сознание подчеркивает разницу между уже достигнутым и еще желаемым (А. Апшерони)
- Самая главная формула успеха – знание, как обращаться с людьми. Самая главная формула успеха – знание, как обращаться с людьми (Т. Рузвельт)
- Человек добивается успеха, прикладывая усилия к преодолению препятствий и прикладывая способности к служению потребностям других людей (Г. Форд)
- Если я работаю по четырнадцать часов в день и семь дней в неделю, то мне определенно начинает везти (Л. Хаммер)
- Приравняй свои притязания к нулю – и целый мир будет у ног твоих (Т. Карлейль)

Примечание. Авторство афоризмов желательно раскрыть после выполнения упражнения. Преподаватель должен владеть информацией об авторах.

2. «Успех – разный у всех»

В течение 3 минут пять раз по-разному ответьте на вопрос: «Что такое успех?» Записывайте ответы так, как они приходят вам в голову. Прочитайте свои ответы вслух по желанию.

Человек живет в гармонии с собой и миром, если уровень его притязаний соответствует его достижениям, его успеху. Проблема в том, что успех каждый понимает по-своему. Вот как отвечает на этот вопрос князь Петр Дмитриевич Голицын:

«Понятие успеха универсально во всем мире. Успех – это достижение оптимального метода организации своей жизни, как в личном, так и в деловом плане. Но внешне он различается в разных местах. В Америке, например, человек, достигший успеха, любит его демонстрировать, покупая себе большие дома и большие автомобили. В Европе люди ведут себя более скромно. В России насаждается американский образ успешного человека: «шестисотый» мерседес и два черных джипа охраны, которые гонятся ним. Но все это внешние детали. Успех – это мера добра и зла, которое я совершаю в этой жизни. Когда мои дед и бабушка перед революцией года уехали из России, у них ничего не было, потому что они думали, что через две недели вернутся назад. А эти две недели растянулись на восемьдесят лет! Мой дед, например, стал в эмиграции первым секретарем русской зарубежной церкви. Мой отец работал инженером, и настолько хорошо работал, что его работу до сих пор ценят на трех материках. Вот настоящий успех».

Известный драматург Алексей Казанцев считает: «Успех – это миф. Успех сиюминутен. Если ты начинаешь на следующий день жить ощущением этого успеха, то тебя ждут неудачи. Пока человек не проявился в избранном им деле, работать ему тяжело. Когда же первые шаги его имеют успех, дальше идти уже легче, этот успех поддерживает. Но всегда надо помнить, что успех насколько полезен, настолько и опасен. Важно очень точно оценивать свои возможности – недооценивать опасно и переоценивать опасно. Если художник знает, на каком уровне находится, то он может достичь больших результатов».

- Назовите людей, которых вы считаете успешными. Обоснуйте свой выбор.
- Успех – от слова «успеть». Главное – куда и зачем. Человек успел на самолет, а самолет разбился... Один хочет успеть получить орден или должность, другой – вырастить детей, третий – закончить свою работу. А что хотели бы успеть в своей жизни вы? Спросите своих родителей, что для них значит успех?

8 класс

Формула успеха

Материалы: опросник «Уровень притязаний», бланки к методике «Оценка потребности в достижении».

Два друга поступили в один и тот же институт. Один – чтобы получить профессию, а другой – чтобы не попасть в армию. Внешне они находятся в одинаковых условиях, а внутренне в совершенно разных: первый стремится к чему-то, второй – бежит от чего-то. Как вы думаете, кто у кого больше шансов достичь профессионального успеха?

Наши поступки определяются желанием чего-то избежать или чего-то достичь. В психологии это называется «мотивация избегания неудачи» и «мотивация достижения». Мотивация достижения – стремление достичь высокого результата в какой-то деятельности – спорте, искусстве, науке, ремесле – во многом определяет профессиональную успешность.

Мотивация достижений тесно связана с уровнем притязаний, которое является важным элементом «формулы счастья», выведенной известным ученым Уильямом Джеймсом: $УСПЕХ / УРОВЕНЬ ПРИТЯЗАНИЙ = САМООЦЕНКА$, где самооценка – это способность человека оценивать самого себя, уровень притязаний – цели, которые человек ставит перед собой.

Уровень притязаний может быть реалистичным, то есть соответствующим способностям человека, или нереалистичным (заниженным или завышенным).

1. «Уровень притязаний»

Инструкция. Прочитайте эти утверждения. Если вы согласны, поставьте рядом плюс, если не согласны – поставьте минус.

1. Вы настойчивы, и без колебаний осуществляете принятые решения, не останавливаясь перед трудностями.
2. Вы считаете, что командовать, руководить легче, чем подчиняться.
3. По сравнению с большинством людей вы достаточно способны и сообразительны.
4. Когда вам поручают какое-нибудь дело, вы всегда стремитесь сделать его по-своему.
5. Вы всегда и везде стремитесь быть первыми.
6. Если бы вы занялись наукой, то рано или поздно стали бы профессором.
7. Вы считаете, что достигнете в жизни гораздо большего, чем ваши сверстники.
8. В своей жизни вы еще успеете сделать очень многое, больше, чем другие.
9. Вам очень трудно сказать себе «нет», даже если ваше желание неосуществимо.
10. Если бы вам пришлось начать жизнь сначала, вы бы достигли гораздо большего.

Чем больше у вас положительных ответов, тем выше уровень притязаний. Осталось определить, что для вас является успехом и наметить пути его достижения.

Уровень притязаний личности – это стремление к достижению цели той степени сложности, на которую человек считает себя способным. Люди, обладающие реалистическим уровнем притязаний, отличаются уверенностью, настойчивостью в достижении своих целей, большей продуктивностью по сравнению с людьми, уровень притязаний которых не соответствует их способностям и возможностям.

Как остроумно заметил Джеймс, «никто бы из нас не отказался быть сразу красивым, здоровым, прекрасно одетым, великим силачом, богачом, остряком, покорителем женских сердец и в то же время философом, филантропом, государственным деятелем, исследователем Африки и модным поэтом. Но это решительно невозможно».

Зато у каждого из нас есть счет в банке по имени Время. Банк каждое утро начисляет всем по 86.400 секунд. Каждый день открывается новый счет. Каждую ночь подводится баланс наших побед и поражений, взлетов и падений, из которых складывается жизнь.

2. «Оценка мотивации достижений» (тест Т. Элерса в модификации Г.В. Резапкиной)

Инструкция. Если вы согласны с утверждением, поставьте в бланке рядом с его номером плюс, если не согласны – минус.

1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30

1. Я раздражаюсь, если я не могу выполнить задание безупречно.
2. Когда я работаю, ко мне лучше не обращаться с вопросами.
3. В условиях дефицита времени моя работоспособность повышается.
4. Если мне два-три дня нечем заняться, я начинаю испытывать беспокойство.
5. Моя работоспособность обычно выше, чем у моих сверстников.
6. По отношению к себе я более строг, чем по отношению к другим.
7. Мой девиз: «Хочешь сделать хорошо – сделай сам»
8. Если я отказываюсь от трудного, но интересного задания, то потом жалею об этом.
9. Когда я увлечен работой, я забываю об отдыхе.
10. Порицание стимулирует меня сильнее, чем похвала.
11. Знакомые считают меня целеустремленным человеком.
12. Препятствия на пути к цели придают мне решимости.
13. Я болезненно переживаю даже мелкие неудачи.
14. Даже если я работаю без настроения, то успешно скрываю это.
15. Я редко откладываю на завтра то, что нужно сделать сегодня.
16. Я стараюсь полагаться во всем только на себя.

17. В жизни мало вещей более важных, чем успех.
18. Я считаю себя честолюбивым, амбициозным человеком.
19. В конце каникул я обычно радуюсь, что скоро начнется учеба.
20. Когда я расположен к работе, я делаю ее лучше, чем другие.
21. Мне нравится общаться с людьми, которые могут упорно работать.
22. Мне часто поручают ответственную работу.
23. Когда мне приходится принимать решение, я стараюсь делать это как можно лучше.
24. Мне нравятся игры, где я могу проявить силу, ловкость, эрудицию.
25. Для меня главное в жизни – успешная профессиональная карьера.
26. Я дорожу своими профессиональными успехами.
27. В общей работе мой вклад обычно выше, чем вклад других.
28. Обычно я довожу до конца начатое дело.
29. Я не понимаю людей, которые не знают, чем им заняться.
30. Если я уверен в своей правоте, меня невозможно переубедить.

Обработка результатов.

Подсчитайте число положительных ответов.

0–9 баллов – низкая мотивация, при которой интерес к работе колеблется в диапазоне от полного безразличия до сниженного интереса, затрудняя эффективное выполнение любой профессиональной деятельности.

10–20 баллов – средний уровень мотивации считается оптимальным для выполнения любой профессиональной деятельности, т.к. позволяет сохранять работоспособность при успешной работе.

21–30 баллов – высокий уровень мотивации (сверхмотивация) говорит о стремлении к совершенству и готовности к интенсивной работе, однако может негативно влиять на психоэмоциональное состояние и здоровье.

3. Беседа-рассуждение

«Как вы понимаете высказывание «Я не могу дать вам формулу успеха, но готов предложить формулу неудачи: попробуйте всем понравиться?»

9 класс

«Я – реальный, я – идеальный»

Материалы: схема «Окно Джагари» на плакате или слайде, бланки к упражнению «Я – реальный, я – идеальный».

Искусственное повышение самооценки без увеличения собственных ресурсов может сыграть с человеком злую шутку. Правильная, или реалистичная, самооценка позволяет выбрать оптимальное поведение на основе просчета своих возможностей – физических, интеллектуальных, финансовых (вспомните, что ответил Чак Норрис на вопрос: «Как вы поведете себя, если в подворотне человек с ножом потребуе у вас деньги?»)

Самооценка прямо пропорциональна успеху и обратно пропорциональна притязаниям, то есть чем выше притязания, тем ниже самооценка.

Можно ли «повысить» самооценку, не затрагивая притязания и возможности? Как изменится самооценка при росте или снижении притязаний? Как изменится самооценка при росте или снижении возможностей?

Заниженная самооценка таит другую опасность. Человек, который занижает свои возможности, рискует не выполнить свое предназначение в жизни. Вспомните утенка из сказки Г. Х. Андерсена. Жизнь на птичьем дворе настолько снизила его самооценку, что, став прекрасным лебедем, он подплыл к царственным птицам и сказал: «Убейте меня!», потому что чувствовал себя гадким утенком. В тот момент, когда восхищенные сородичи склонили перед ним головы, заниженная самооценка выросла до нормального состояния. Низкую самооценку трудно поднять себе самому, но можно поднять другому, если научиться видеть и признавать его достоинства.

Самооценка закладывается в детстве, как и большинство способностей. У каждого человека есть образ идеального «Я». Это набор качеств, которые человек считает для себя значимыми. Список качеств может во многом определяться окружением человека. Если реальные качества соответствуют идеалу или приближаются к нему, у человека будет высокая самооценка. Осознание собственного «Я» – первый шаг в саморазвитии. Схема, получившая название «Окно Джогари», по имени предложивших ее психологов, помогает расширить карту самосознания человека.

	Знаю про себя	Не знаю про себя
Знают про меня	АРЕНА (известно всем)	СЛЕПОЕ ПЯТНО (известно всем, кроме меня)
Не знают про меня	МАСКА (известно только мне)	ЧЕРНЫЙ ЯЩИК (никому не известно)

«Арена». То, что очевидно как для самого человека, так и для окружающих, то, что вы сами предъявляете всем и каждому. Ваш внешний вид, поведение, голос. Очевидные факты вашей биографии. Взгляды и убеждения, которые вы не скрываете. Словом, все, что вы хотите показать миру.

«Маска». В одной из своих первых песен Алла Пугачева пела: «Но слез моих не видно никому, что ж, Арлекин я, видно, неплохой». Есть чувства, мысли и поступки, которые человек не склонен афишировать. Они есть у каждого человека. Они не всегда плохие, но всегда глубоко личные. Это могут быть воспоминания о своей слабости или страхе, тайные желания, несбывшаяся мечта. В быту маска служит не только для маскировки, но и для защиты. Подумайте, для чего нужна психологическая маска лично вам?

«Мой самый ужасный сон о маске. Я вижу свое отражение в зеркале, но мой зеркальный двойник – в маске. Сорвать маску страшно, я боюсь увидеть мое истинное лицо, а оно мне представляется зверским». (Х.Л. Борхес)

«Слепое пятно». Случалось ли вам видеть слепого человека? Его видят все, а он не видит никого. В какой-то мере каждый из нас поражен слепотой, потому что всегда есть то, что знают о тебе знакомые, но не знаешь ты. Твоим друзьям и близким в отличие от тебя знакомы и привычны твоя походка, осанка, манера спорить. Мы же даже свой голос, услышанный со стороны, узнаем с трудом! «Расширить» это поле можно с помощью психологических тестов и тренингов. Расширение поля самовосприятия – занятие увлекательное и полезное, но оно требует от человека честности и смелости.

Я очень силен в спорах. Спросите у любого из моих оставшихся друзей. Я могу одержать верх в споре на любую тему, против любого оппонента. Люди это знают и сторонятся меня на вечеринках. Часто, в знак большого уважения, они меня даже не приглашают ☺.

«Черный ящик». То, чего пока не знает никто. Это – скрытые резервы и возможности человека, источники его проблем и их решений. Что и когда вылезет из черного ящика – нашего подсознания – не известно никому. Заглянуть в этот ящик помогает психология. Это интересно и необходимо для жизни. Наверняка там найдется немало полезного.

К счастью, границы, разделяющие четыре поля восприятия человека, подвижны. Для того чтобы уменьшить «слепое пятно» или узнать содержимое «черного ящика», надо иметь некоторую долю смелости, любознательности и терпения. Расширяя границы своего «Я», мы уменьшаем скрытую область.

- Как вы понимаете слова английского писателя У. Теккерея: «Мир – это зеркало, которое возвращает каждому его собственное изображение».

«Я – реальный, Я – идеальный»

Подчеркните качества, которые вы больше всего цените в других людях. Выпишите в графу «Я – реальный» по три качества из каждой графы, которыми вы, на ваш взгляд, обладаете.

Я – идеальный			Я – реальный
В общении	В деле	В душе	
Вежливость	Аккуратность	Справедливость	
Доброжелательность	Ответственность	Принципиальность	
Искренность	Инициативность	Самокритичность	
Уравновешенность	Порядочность	Милосердие	
Отзывчивость	Самостоятельность	Бесстрашие	
Обаятельность	Добросовестность	Честность	
Тактичность	Вдумчивость	Великодушие	
Терпимость	Трудолюбие	Сочувствие	
Щедрость	Целеустремленность	Доброта	

- Легко ли вам было выполнять это задание? Встречались ли вам люди, в полной мере обладающие всеми этими качествами? Какие качества вы

записали в графу «Я – реальный» Хотели бы вы зачитать их вслух? Какие из этих качеств вы хотели бы воспитать в себе?

Направленность личности

Цель: поддержание в классе атмосферы тепла и доверия; развитие внимания к другим, самокритичности и способности осознавать и оценивать свои качества; развитие умения разбираться в человеческих качествах.

5 класс

Что такое хорошо и что такое плохо

Материалы: бланки к упражнению «Что такое хорошо и что такое плохо»; сказка Г.Х. Андерсена «Гадкий утенок» или одноименный мультфильм.

Г.Х. Андерсен. Гадкий утенок (чтение отрывков по ролям или комментированный просмотр фрагмента мультфильма).

1. На птичьем дворе

– Славные у тебя детки! – сказала старая утка с красным лоскутом на лапе, – все славные, вот только один... Этот не удался! Хорошо бы его переделать!

Бедный утенок просто не знал, что ему делать, куда деваться. И надо же ему было уродиться таким безобразным, что весь птичий двор смеется над ним!..

Так прошел первый день, а потом пошло еще хуже. Все гнали бедного утенка, даже братья и сестры говорили ему: «Хоть бы кошка утащила тебя, несносный урод!»

А мать прибавляла: «Глаза бы на тебя не глядели!»

Утки щипали его, куры клевали, а девушка, которая давала птицам корм, толкала ногою.

- Почему птицы обижали «гадкого утенка»?
- Действительно ли он был так безобразен, как считали птицы?
- Что вы можете сказать о героях сказки?

2. В избушке

В избушке жила старуха с котом и курицей. Кота она звала сыночком; он умел выгибать спину, мурлыкать и даже пускать искры, если погладить его против шерсти. У курицы были маленькие, коротенькие ножки, потому ее и прозвали Коротконожкой; она прилежно несла яйца, и старушка любила ее, как дочку. Утром чужого утенка заметили. Кот замурлыкал, курица заклохтала.

– Что там? – спросила старушка, осмотрелась кругом и заметила утенка, но по слепоте приняла его за жирную утку, которая отбилась от дому.

– Вот так находка! – сказала старушка. – Теперь у меня будут утиные яйца, если только это не селезень. Ну, да увидим, испытаем!

И утенка приняли на испытание. Но прошло недели три, а яиц все не было. Настоящим хозяином в доме был кот, а хозяйкой – курица, и оба всегда говорили:

– Мы и весь свет!

Они считали самих себя половиной всего света, и притом лучшей половиной.

– Умеешь ты нести яйца? – спросила она утенка.

– Нет.

– Так и держи язык на привязи!

А кот спросил:

– Умеешь ты выгибать спину, мурлыкать и пускать искры?

– Нет.

– Так и не суйся со своим мнением, когда говорят умные люди!

И утенок сидел в углу, нахохлившись.

- Какие качества объединяют обитателей избушки и птичьего двора?
- Что вы можете сказать об их самооценке и самооценке утенка?
- Почему утенок ушел из избушки?

3. Среди своих

Запели жаворонки. Пришла весна! Утенок взмахнул крыльями и полетел. Теперь в крыльях его гудел ветер, и они были куда крепче прежнего.

И вдруг из чащи тростника выплыли три чудных белых лебедя. Они плыли так легко и плавно, точно скользили по воде. Утенок узнал прекрасных птиц, и его охватила какая-то непонятная грусть.

– Полечу-ка к ним, к этим величавым птицам. Они, наверное, заклюют меня насмерть за то, что я, такой безобразный, осмелился приблизиться к ним. Но пусть! Лучше погибнуть от их ударов, чем сносить щипки уток и кур, пинки птичницы да терпеть холод и голод!

– Убейте меня! – сказал бедняжка и низко опустил голову, ожидая смерти, но что же увидел он в чистой, как зеркало, воде? Свое собственное отражение.

Но он был уже не гадким темно-серым утенком, а лебедем. Теперь он был рад, что перенес столько горя и бед, – он мог лучше оценить свое счастье и окружающее его великолепие. А большие лебеди плавали вокруг и гладили его клювами.

В сад прибежали маленькие дети. Они стали бросать лебедям хлебные крошки и зерна, а самый младший закричал: «Новый прилетел!»

Дети хлопали в ладоши и плясали от радости, а потом побежали за отцом и матерью и опять стали бросать в воду крошки хлеба и пирожного. Все говорили: «Новый лебедь лучше всех! Он такой красивый и молодой!»

И старые лебеди склонили перед ним голову. А он совсем смутился и спрятал голову под крыло, сам не зная зачем. Он был очень счастлив, но

нисколько не возгордился – доброе сердце не знает гордости; ему вспоминалось то время, когда все смеялись над ним и гнали его. А теперь все говорят, что он самый прекрасный среди прекрасных птиц. И вот крылья его зашумели, стройная шея выпрямилась, а из груди вырвался ликующий крик:

– Нет, о таком счастье я и не мечтал, когда был еще гадким утенком! (Андерсен Г-Х., Гадкий утенок. Сказки, М., ЭКСМО, 2009).

- Почему для утенка была так важна оценка других? Как вы понимаете слова: «Теперь он был рад, что перенес столько горя и бед»? Что изменилось в самом утенке, когда лебеди приняли его за своего?

- Примечание. В результате работы с текстом ребята должны сделать выводы о зависимости самооценки от мнения других и о значении самооценки в жизни каждого человека. Сказка дает возможность задуматься о таких качествах, как самоуверенность и неуверенность, зазнайство, милосердие, терпение, великодушие. В следующем задании знакомство с этими качествами углубляется и конкретизируется.

4. «Что такое хорошо и что такое плохо»

- Распределите по двум колонкам («+» и «-») следующие качества: *аккуратность, беспечность, внимательность, гордость, грубость, заботливость, замкнутость, мстительность, искренность, капризность, медлительность, настойчивость, нерешительность, обидчивость, общительность, отзывчивость, подозрительность, раздражительность, сдержанность, сострадание, терпеливость, торопливость, трусость, эгоизм.*

В этом списке есть нейтральные качества, которые нельзя отнести ни к хорошим, ни к плохим – торопливость, медлительность, замкнутость, общительность. Хорошо, если ребята сами обратят на это внимание.

- В каких случаях эти качества полезны, а в каких – вредны? Приведите примеры. Подчеркните качества, которые вы в себе замечаете. Какие качества труднее было признать «своими» – положительные или отрицательные?

6 класс

Мои недостатки и достоинства

Материалы: бумажные цветы с семью лепестками, фрагмент из мультфильма или сказки Сент-Экзюпери «Маленький принц», слайды с иллюстрациями и текстом.

Он может быть тяжелый и легкий, сильный и слабый. Его вообще может не быть. Что это такое?

Примечание. Если загадка вызовет затруднение, нарисуйте на доске восемь черточек, обозначающие восемь букв слова «характер», и предложите ребятам

угадать правильный ответ. Можно предложить им открыть буквы, как в игре «Поле чудес». Этот прием можно время от времени использовать для активизации внимания ребят.

Характер – это устойчивое сочетание разных человеческих качеств. Трусливый человек может совершить решительный поступок, а вежливый – наглубить. Но смелым или грубым называют человека, для которого такое поведение типично, то есть характерно. Слово «характер» в переводе с древнегреческого языка означает «чеканка, печать». Как вы думаете, кто «чеканит» характер? Характер накладывает печать на все поступки, мысли и чувства человека. Чем старше человек, тем сложнее изменить ему свой характер. Пока ваш характер еще не застыл, вы можете избавиться от черт, которые в будущем способны испортить жизнь вам и вашим близким и воспитать те, которые помогут стать счастливым.

«На планете Маленького принца, как на любой другой планете, растут травы полезные и вредные. А значит, есть там хорошие семена хороших, полезных трав и вредные семена дурной, сорной травы. Но ведь семена невидимы. Они спят глубоко под землей, пока одно из них не вздумает проснуться. Тогда оно пускает росток; он расправляется и тянется к солнцу, сперва такой милый и безобидный. Если это будущий редис или розовый куст, пусть растет на здоровье. Но если это какая-нибудь дурная трава, надо вырвать ее с корнем, как только ее узнаешь. И вот на планете Маленького принца есть ужасные, зловредные семена... это семена баобабов. Почва планеты вся заражена ими. А если баобаб не распознать вовремя, потом от него уже не избавишься. Он завладеет всей планетой. Он пронизет ее насквозь своими корнями. И если планета очень маленькая, а баобабов много, они разорвут ее на клочки» (А. Сент-Экзюпери, Маленький принц).

Хорошие и дурные качества вырастают из мелких поступков, как из семян. Кроме нас никто не прополет сорняки нашей души. Никто не любит жадных, ленивых, злых, несправедливых и завистливых людей.

1. «Закончи мысль»

Восстановите слова, пропущенные в афоризмах:

Василий Великий говорил: «... – скорбь по благополучию близких» (зависть)

Александр Невский предупреждал: «Ничего не делайте под воздействием ..., ... или ...» (гнева, раздражения или зависти)

Вильгельм Гюфеланд считал: «Среди влияний, укорачивающих жизнь, главное место занимают ... (страх, печаль, уныние, тоска, малодушие, зависть, ненависть)

Назовите противоположные качества.

Примечание. Эту часть занятия можно провести в виде викторины, наградив самых активных символическими призами.

2. «Лавка садовника»

- Прочитайте этот диалог по ролям.
 - А что у вас в лавке?
 - Все!
 - В таком случае, дайте мне здоровья, счастья, любви, успеха...
 - Пожалуйста!
 - Все в этой крохотной коробочке?!!
 - Да. Мы продаем только семена.
- Как вы понимаете этот диалог?

3. Маленький принц (чтение фрагмента по ролям)

Во время своих странствий Маленький принц встречал очень разных людей.

- Встречались ли вам в жизни такие характеры?

На второй планете жил честолубец.

– О, вот и почитатель явился! – воскликнул он, еще издали завидев Маленького принца. Ведь тщеславным людям кажется, что все ими восхищаются.

– Добрый день, – сказал Маленький принц. – Какая у вас забавная шляпа.

– Это чтобы раскланиваться, – объяснил честолубец. – Чтобы раскланиваться, когда меня приветствуют. К несчастью, сюда никто не заглядывает.

– Вот как? – промолвил Маленький принц: он ничего не понял.

– Похлопай-ка в ладоши, – сказал ему честолубец.

Маленький принц захлопал в ладоши. Честолубец снял шляпу и скромно раскланялся.

"Здесь веселее, чем у старого короля", – подумал Маленький принц. И опять стал хлопать в ладоши. А честолубец опять стал раскланиваться, снимая шляпу.

Так минут пять подряд повторялось одно и то же, и Маленькому принцу это наскучило.

– А что надо сделать, чтобы шляпа упала? – спросил он.

Но честолубец не слышал. Тщеславные люди глухи ко всему, кроме похвал.

- Хотелось бы вам дружить с тщеславным человеком? Почему?

На следующей планете жил пьяница. Маленький принц пробыл у него совсем недолго, но стало ему после этого очень невесело. Когда он явился на эту планету, пьяница молча сидел и смотрел на выстроившиеся перед ним полчища бутылок – пустых и полных.

- Что это ты делаешь? – спросил Маленький принц.
- Пью, – мрачно ответил пьяница.
- Зачем?
- Чтобы забыть.
- О чем забыть? – спросил Маленький принц; ему стало жаль пьяницу.
- Хочу забыть, что мне совестно, – признался пьяница и повесил голову.
- Отчего же тебе совестно? – спросил Маленький принц.
- Совестно пить! – объяснил пьяница, и больше от него нельзя было добиться ни слова.

И Маленький принц отправился дальше, растерянный и недоумевающий.

- Какие черты характера приводят к пьянству? Как вы понимаете эпиграф к уроку?

Пятая планета была очень занятная. Она оказалась меньше всех. На ней только и помещалось что фонарь да фонарщик. Маленький принц никак не мог понять, для чего на крохотной, затерявшейся в небе планетке, где нет ни домов, ни жителей, нужны фонарь и фонарщик. Но он подумал: «Может быть, этот человек и нелеп. Но он не так нелеп, как король, честолюбец, делец и пьяница. В его работе все-таки есть смысл».

Почему фонарщик зажигал фонарь на пустынной планете? Чем он понравился Маленькому принцу? Какие качества олицетворяет фонарщик? (ответственность, верность своему делу, надежность) В каких профессиях эти качества необходимы?

В каждом человеке есть недостатки. Но не каждый имеет смелость признать это. Поэтому так важно знать и уважать мнение о себе других людей.

4. «Цветок моей души»

Нарисуйте цветок с семью лепестками. На каждом лепестке напишите качество характера, которым вы хотели бы обладать. Оторвите лепесток и подарите тому, с кем вы хотите поделиться этим качеством.

7 класс

Свобода и ответственность

Материалы: заготовки для упражнения «Ладощка», опросник для задания «Кто виноват?»

Замечательный русский поэт середины XX века Леонид Мартынов написал такие строки:

«Я уяснил, что значит быть свободным.

Я разобрался в этом чувстве трудном,
Одном из самых личных чувств на свете.
И знаете, что значит быть свободным?
Ведь это значит быть за все в ответе!»

Человек наделен волей и свободой выбора, но не всегда умеет пользоваться этими дарами и даже не всегда понимает, что это такое. Запишите, что такое свобода в вашем понимании.

Примечание. Если это задание окажется сложным, предложите учащимся выбрать вариант, который им ближе всего, и обосновать свою точку зрения:

- Свобода – это отсутствие каких-либо ограничений.
- Свобода – это возможность выбора из нескольких вариантов.
- Свобода – это возможность реализации своих планов.

Свобода, не ограниченная законом, ведет к преступлению, не ограниченная совестью – к подлости.

Понятия «свобода» и «ответственность» стоят в стихотворении рядом не случайно: эти понятия соотносятся друг с другом так же, как права и обязанности.

Мальчик очень хотел собаку. Мама обещала купить щенка, но только в том случае, если сын в течение месяца будет вставать рано утром и выносить на улицу игрушечную собачку. «Любителю животных» хватило пары дней, чтобы отказаться от своей мечты.

1. «Ладонка»

На одной стороне вырезанной из бумаги ладонки напишите слова «Свобода выбора ...». На каждом пальце напишите продолжение этой фразы, например, «профессии», «друзей», «музыки», «хобби», «места отдыха», «одежды».

• Легко ли вам было выполнить это задание? Расскажите, какие обязательства накладывается на вас ваш выбор? К чему приводит свобода, не ограниченная ни законом, ни совестью? Приведите примеры.

2. «Слепой и поводырь»

В упражнении участвуют двое. «Поводырь» должен в течение 2-3 минут провести по классу ученика с завязанными глазами. Затем участники меняются ролями. После того, как в упражнении примут участие 2-3 пары, целесообразно задать участникам следующие вопросы:

• Что вы чувствовали, когда вас вели по классу? Когда вы сами вели другого? Что было интереснее: вести или быть ведомым? Что – сложнее? Чем выше степень ответственности «ведущего», тем больше доверия со стороны «ведомого». Ответственность – это качество, необходимое в любой работе.

Ответственность – это способность принимать решения, прогнозировать их последствия и отвечать за них. Это слово имеет несколько значений:

1. Отвечающий за что-то (ответственный за физическую подготовку).
2. Наделенный особыми полномочиями (ответственный работник).
3. Неукоснительно выполняющий свои обязанности (ответственный человек).
4. Очень важный, значимый (ответственное выступление).

• Придумайте словосочетания со словом «ответственный» и «безответственный». Встречались ли вам безответственные люди? Какую опасность представляет для себя и окружающих безответственный врач, авиадиспетчер, водитель, машинист, технолог пищевого производства, воспитатель в детском саду, автомеханик, военный, дипломат? Приведите примеры безответственного поведения и его последствия.

Авиационная компания провела эксперимент: при имитации полета в условиях плохой видимости пилота попросили сыграть неспособность справиться с ситуацией, совершая ошибки, которые в реальности приводят к катастрофе. Ни один помощник не оспорил его действия!

• Как вы думаете, какие качества помощников в реальной ситуации способны предотвратить катастрофу? (самостоятельность, способность брать на себя ответственность за принимаемые решения)

3. «Кто виноват?»

Прочитайте пары высказываний и отметьте те, с которыми вы согласны:

1а. Успех является результатом упорной работы и мало зависит от везения.	1б. Неудачное стечение обстоятельств часто мешает добиться успеха.
2а. Мои отметки зависят от моего отношения к предмету, способностей и знаний.	2б. Мои отметки больше зависят от настроения учителя, чем от моих усилий.
3б. Если я захочу, то смогу расположить к себе любого.	3б. Бесполезно стараться завоевать симпатию других людей.
4а. То, что люди считают удачей или везением, на самом деле результат упорного труда.	4б. Успешная карьера больше зависит от случая, чем от способностей и усилий человека.
5а. Большинство неудач в моей жизни происходит от моего неумения, незнания или лени.	5б. В моих неудачах чаще всего были виноваты другие.

Если вы чаще выбирали вариант «а», значит, вы уже способны брать на себя ответственность за все, что происходит в их жизни, объясняя это своим характером и поступками, а не внешними обстоятельствами. Ответственность – это качество профессионала, успешного в различных сферах деятельности, и просто порядочного человека.

Герой сказки Е. Шварца «Обыкновенное чудо» говорит о себе: «Я человек начитанный, совестливый. Другой свалил бы вину за свои подлости на товарищей, на начальство, на соседей. На жену. А я валю на предков, как на

покойников. Им все равно, а мне полегче. Отвечать самому, не сваливая вину на ближних за все свои подлости и глупости, – выше человеческих сил!»

- Какие качества олицетворяет этот человек?

4. «Кто прав?»

Сравните два высказывания:

1. «Не стоит прогибаться под изменчивый мир, пусть лучше он прогнется под нас».

2. «Не мы такие – жизнь такая»

- Знаете ли вы, кому они принадлежат? (первое – строка из песни А. Макаревича, вторая – цитата из фильма «Бумер») Какое из них вам ближе? Возможны ли другие варианты?

Примечание. Третий вариант предложил подросток, которого не устроил ни один из предложенных: «Стань лучше, и мир вокруг тебя изменится к лучшему».

Похоже, мы недооцениваем наших детей...

8 класс

Бизнес и мораль

Материалы: бланки к упражнению «Акулы и дельфины», Принципы хозяйствования Форда и Свод нравственных принципов в хозяйствовании, написанные на плакате или выведенные на экран проектора.

В качестве примера приведем фрагмент рассказа о Генри Форде.

Генри Форд родился в обыкновенной фермерской семье и окончил только сельскую школу. Он очень рано увлекся техникой, буквально из металлолома собрав первый автомобиль, а затем открыл фирму, которая стала империей в мире бизнеса. Форду удалось создать не только самое эффективное производство, но и обеспечить достойную жизнь своим рабочим. Вот фрагменты из его воспоминаний:

...Идея бензинового мотора была отнюдь не нова, но здесь была первая серьезная попытка вынести его на рынок. Она была встречена скорее с любопытством, чем с восторгом, и мне не вспомнить ни одного человека, который полагал бы, что двигатель внутреннего сгорания может иметь дальнейшее распространение. Все умные люди неопровержимо доказывали, что подобный мотор не может конкурировать с паровой машиной.

...Вопросом моего честолюбия является, чтобы каждая отдельная часть машины, каждая мелкая деталь были сделаны настолько прочно и добросовестно, что никому не приходило бы в голову их заменять. Качественная машина должна быть так же долговечна, как хорошие часы.

...Чего не хватает нашему поколению, так это глубокой веры, внутреннего убеждения в живой и действительной силе честности, справедливости и человечности в сфере индустрии. Если нам не удастся привить эти качества к индустрии, то было бы лучше, если бы ее вовсе не существовало. Более того, дни индустрии сочтены, если мы не поможем этим идеям стать действительной силой. (Форд Г., Моя жизнь, мои достижения, Л., 1924).

• Как вы понимаете слова «мораль», «этика», «нравственность»? Каких людей называют аморальными, или безнравственными? Есть мнение, что мораль и бизнес несовместимы. Согласны ли вы с этой точкой зрения?

1. «Акулы и дельфины»

Прочитайте пары высказываний и отметьте те, которые вам ближе.

1а. Большинство людей – злые, слабые, глупые, порочные существа. Они понимают только язык силы. Они – мои конкуренты.	1б. Большинство людей достойны уважения и доверия. Добром можно добиться больше, чем силой.
2а. Одни законы хорошие, другие – плохие. Главное – не попадаться, если их нарушаешь.	2б. Надо соблюдать закон, даже если он мне кажется несправедливым.
3а. Я лучше всех. Если мои дела идут плохо, в этом виновато общество, законы, люди, которые мешают мне достичь успеха.	3б. Я – хороший человек. Возможно, для успеха мне не хватает изобретательности, опыта, организованности, трудолюбия.
4а. Мир враждебен и опасен. Природа – это кладовая, из которой надо брать столько, сколько сможешь, иначе возьмут другие.	4б. Мир прекрасен и удивителен. Он дает столько возможностей для раскрытия своих способностей, столько радости.
5а. Возможно, Бог существует, но Его законы и законы людей – несовместимы. Хотя иметь репутацию верующего выгодно.	5б. Мир подчиняется не только материальным, но и духовным законам. Они действуют и в бизнесе.
6 а. Мое дело – это источник моей власти, средство защиты от людей и общества.	6б. Мое дело – это мое призвание и предназначение, способ реализовать свои способности и свои идеи.
7а. Жизнь дается человеку один раз, и прожить ее надо как можно дольше и счастливее.	7б. Для меня важно жить в согласии с собой. Мне хотелось бы оставить о себе добрую память.
8а. Счастье – иметь как можно больше денег, чтобы иметь как власть над людьми, жить комфортно и безопасно, ни в чем себя не ограничивая.	8б. Счастье – видеть, как реализуются мои идеи, честно смотреть людям в глаза и пользоваться их уважением.
9а. Для достижения своих целей хороши любые средства.	9б. Некоторые средства достижения своих целей для меня неприемлемы.
10а. Другие – мои потенциальные конкуренты. Объединяться с ними можно только для борьбы с еще более опасными конкурентами.	10б. Потенциально любой человек может стать моим деловым партнером. Искренность и доверие – лучшая основа сотрудничества.

(по кн. Митина Л. М. Психология развития конкурентоспособной личности. М., Воронеж, 2003).

Примечание. Стратегия «акул» направлена на обогащение за счет других, тогда как «дельфины» учитывают интересы других. Тем, кто чаще выбирал вариант «а», ближе стратегия акул, «б» – стратегия дельфинов.

После того, как учащиеся отметили близкие им варианты, предложите им объединиться в две группы: те, кто чаще всего выбирал вариант «а» («акулы») и те, кто чаще всего выбирал вариант «б» («дельфины»). Команды должны в течение 10-15 минут сообща придумать 10 аргументов в защиту своей стратегии. Учащиеся, которые не смогли определиться с выбором, выступают в роли «экспертов», оценивая убедительность аргументов и выявляя победителя.

- Какие способы разрешения конфликтных ситуаций близки «акулам» и «дельфинам»? Какая стратегия, на ваш взгляд, более дальновидна и почему?

Сравните два текста – Принципы хозяйствования Форда и Свод нравственных принципов в хозяйствовании «Честь превыше прибыли»

2. Принципы хозяйствования Форда

1. Если человек ничего не дал обществу, то ему нечего требовать от общества
2. Работу на общую пользу ставь выше выгоды
3. Всякая погоня за наживой – зло
4. В цивилизации нет места тунеядцам
5. Спекуляция – более пристойный вид воровства
6. Если мы не в состоянии производить, мы не в состоянии и обладать
7. Только работа выводит на верную дорогу к здоровью, богатству и счастью.

3. «Честь превыше прибыли» – свод нравственных принципов, принятый на VIII Всемирном Русском Соборе.

1. Не забывая о хлебе насущном, нужно помнить о духовном смысле жизни. Не забывая о личном благе, нужно заботиться о благе ближнего, благе общества и Отчизны
2. Богатство – не самоцель. Оно должно служить созданию достойной жизни человека и народа
3. Культура деловых отношений, верность данному слову помогает стать лучше и человеку, и экономике
4. Человек – не «постоянно работающий механизм». Ему нужно время для отдыха, духовной жизни, творческого развития
5. Работа не должна убивать и калечить человека
6. Государство, общество, бизнес должны вместе заботиться о достойной жизни тружеников, особенно о тех, кто не может заработать себе на хлеб. Хозяйствование – это социально ответственный вид деятельности

7. Политическая власть и власть экономическая должны быть разделены. Участие бизнеса в политике может быть только прозрачным и открытым

8. Присваивая чужое имущество, не воздавая работнику за труд, обманывая партнера, человек преступает нравственный закон, вредит обществу и себе

9. В конкурентной борьбе нельзя употреблять ложь и оскорбления, эксплуатировать порок и инстинкты

10. Нужно уважать право владеть и распоряжаться имуществом. Безнравственно завидовать благополучию ближнего, посягать на его собственность.

- Что общего у этих документов? С какой стратегией они соотносятся? Какой тип предпринимателей их поддерживает, а какой – отвергает? Разделяете ли вы эти принципы? Какие изменения могли бы произойти в социально-экономической жизни нашей страны, если бы все предприниматели придерживались этих правил?

Секреты построения отношений

Цель: развитие представлений об эмоциональных состояниях; обучение умению распознавать и выражать эмоции; диагностика тревожности, обучение самодиагностика агрессивных эмоций.

5 класс

«Я чувствую, значит, существую»

Материалы: листочки со словами «радость», «обида», «гнев», «страх», «удивление», плакат или слайд, опросник к упражнению «Противоположности».

1. «Нарисуй эмоцию»

Нарисуйте в тетради пять кружков и впишите в них лица, выражающие радость, обиду, гнев, страх, удивление. Вы можете добавить любые детали, символизирующие эти эмоции.

Не только люди выражают эмоции с помощью мимики. Как вы думаете, почему дрессировщикам в цирке проще работать со львами, чем с медведями? Львы живут прайдами и постоянно общаются друг с другом. Поэтому их эмоции написаны у них на морде. Медведь живет один, поэтому мимика у него практически отсутствует, и дрессировщику трудно понять, что у него на уме.

2. «Угадай эмоцию»

К доске вызывается пятерка ребят. Им раздаются листочки, на которых написаны слова «радость», «обида», «гнев», «страх», «удивление». Ребята должны изобразить эти эмоции, а остальные угадать, что было задано.

3. «Противоположности»

Рассмотрите эту таблицу.

Гнев	Доброта
Зависть	Великодушие
Жадность	Щедрость
Обидчивость	Способность прощать
Подозрительность	Доверчивость
Тщеславие	Скромность

• Какие чувства и эмоции мешают человеку жить, делая его несчастным, а какие – помогают жить в согласии с собой и другими людьми?

Наши чувства рождают поступки, поступки определяют нашу жизнь.

Прочитайте эти пары высказываний. Они так привычны, что воспринимаются как аксиомы, то есть утверждения, не требующие доказательств. Между тем они прямо противоположны по смыслу! Подумайте, как стратегии поведения, выраженные в форме этих пословиц и афоризмов, соотносятся с чувствами, перечисленными в таблице «Противоположности»? Какие из этих высказываний вам ближе – «а» или «б»?

1а. Гнев слаще меда (турецкая пословица)	1б. Ничего не делайте под воздействием гнева, раздражения или зависти (Александр Невский)
2а. Нам мало добиться успеха – надо еще, чтобы друзья наши потерпели крах (Ларошфуко)	2б. Зависть – это скорбь по благополучию близких (Свт. Василий Великий)
3а. Бери от жизни все (рекламный слоган)	3б. Умеренность – залог здоровья души и тела (народная мудрость)
4а. С деньгами и в аду не пропадешь (японская пословица)	4б. Рука дающего не оскудеет (Библейская мудрость)
5а. Лучше быть первым в деревне, чем вторым в городе (Юлий Цезарь)	5б. Не стремись быть первым во Вселенной (китайская пословица)
6а. Не верь, не бойся, не проси (тюремные «понятия»)	6б. Просите – и дадут вам, ищите – и найдете, стучите – и откроют вам (Библейская мудрость)

4. Притча о двух волках

Учитель рассказал своему ученику, что в каждом человеке идет борьба, очень похожая на борьбу двух волков – черного и белого. Черный волк – злость, зависть, ревность, жадность, эгоизм, амбиции, ложь. Белый волк – любовь, щедрость, истина, доброта, верность... Ученик спросил: «А какой волк в конце концов побеждает»?

- Что бы вы ответили? Учитель сказал: «Всегда побеждает тот волк, которого кормят». Как вы понимаете его слова? Какого волка кормите вы?

6 класс

Укрощение эмоций

Материалы: бланки к тесту эмоций.

На пустынной дороге у автомобиля спустило колесо. Домкрата с собой не оказалось. Но водитель вспомнил, что только что проехал мимо станции техобслуживания, и решил пойти туда. По дороге рассуждал: «Поблизости никого нет. Значит, я полностью завишу от хозяина. Он может содрать с меня три шкуры за этот проклятый домкрат! Как не стыдно наживаться на чужой беде!» В ярости водитель подошел к станции и в ответ на приветствие владельца заорал: «Да подавись ты своим домкратом!»

- Случалось ли вам или вашим знакомым вести себя подобным образом?

Тест эмоций (тест Басса-Дарки в модификации Г.В. Резапкиной)

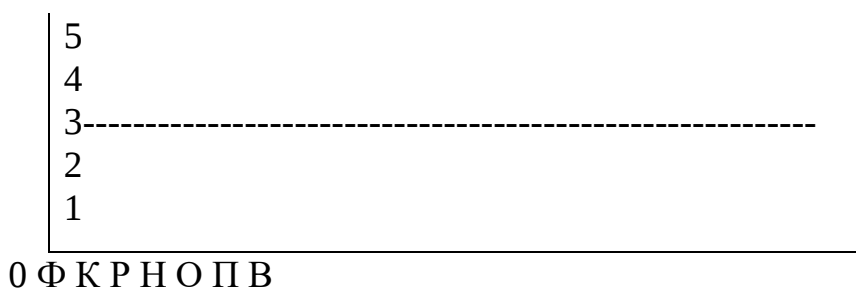
Инструкция

Каждый оказывался в ситуации, когда трудно сдерживать свои эмоции. Прослушайте следующие утверждения. Если вы реагируете похожим образом, обведите в бланке номер вопроса.

1	8	15	22	29	Ф -
2	9	16	23	30	К -
3	10	17	24	31	Р -
4	11	18	25	32	Н -
5	12	19	26	33	О -
6	13	20	27	34	П -
7	14	21	28	35	В -

1. Если я разозлюсь, я могу ударить кого-нибудь.
2. Иногда я раздражаюсь настолько, что швыряю какой-нибудь предмет.
3. Я легко раздражаюсь, но быстро успокаиваюсь.
4. Пока меня не попросят по-хорошему, я не выполню просьбу.
5. Мне кажется, что судьба ко мне несправедлива.
6. Я знаю, что люди говорят обо мне за спиной.
7. Я не могу удержаться от спора, если со мной не согласны.
8. Мне не раз приходилось драться.
9. Когда я раздражаюсь, я хлопаю дверьми.
10. Иногда люди раздражают меня просто своим присутствием.
11. Я нарушаю законы и правила, которые мне не нравятся.

12. Иногда меня гложет зависть, хотя я этого не показываю.
13. Я думаю, что многие люди не любят меня.
14. Я требую, чтобы люди уважали мои права.
15. Я знаю людей, которые способны довести меня до драки.
16. Иногда я выражаю гнев тем, что стучу по столу.
17. Я часто чувствую, что могу взорваться, как пороховая бочка.
18. Если кто-то пытается мною командовать, я поступаю ему наперекор.
19. Меня легко обидеть.
20. Многие люди мне завидуют.
21. Если я злюсь, я могу выругаться.
22. Если не понимают слов, я применяю силу.
23. Иногда я хватаю первый попавшийся под руку предмет и ломаю его.
24. Я могу нагрубить людям, которые мне не нравятся.
25. Когда со мной разговаривают свысока, мне ничего не хочется делать.
26. Обычно я стараюсь скрывать плохое отношение к людям.
27. Иногда мне кажется, что надо мной смеются.
28. Если кто-то раздражает меня, я говорю все, что о нем думаю.
29. На удар я отвечаю ударом.
30. В споре я часто повышаю голос.
31. Я раздражаюсь из-за мелочей.
32. Того, кто любит командовать, я стараюсь поставить на место.
33. Я заслуживаю больше похвал и внимания, чем получаю.
34. У меня есть враги, которые хотели бы мне навредить.
35. Я могу угрожать, хотя не собираюсь приводить угрозы в исполнение.



Обработка и знакомство с результатами возможно в режиме самостоятельной работы: «Подсчитайте число обведенных номеров в каждой строчке. Число на каждой строчке означает уровень ваших негативных эмоций. Отметьте на графике эти семь чисел и соедините их линией. Если ваши точки на графике расположены выше средней линии, можно говорить о выраженности следующих форм агрессии.

Тест основан на самооценке. Его точность зависит от вашей откровенности. Низкие значения по этому тесту (0-2) свидетельствуют об уступчивости и бесконфликтности. Однако это может свидетельствовать об отсутствии упорства в достижении своих целей и отстаивании своей позиции.

Средний результат по тесту (3 балла) говорит о разумном балансе между стремлением к достижению своих целей и уважении к потребностям других людей.

Людям с повышенным уровнем агрессии (4-5) необходимо учиться контролировать свои эмоции. Осознание мотивов агрессии является важным условием личностного и профессионального роста.

Физическая агрессия проявляется в виде склонности решать вопросы с позиции силы. Эта стратегия поведения свойственна неуравновешенным, незрелым и неуверенным людям, имеющим негативный опыт общения, подкрепленный неправильным воспитанием.

Косвенная агрессия проявляется в бессмысленных и разрушительных действиях, цель которых – сброс негативных эмоций (вандализм, битье посуды, хлопанье дверями). Косвенная агрессия свойственна трусливым, неуравновешенным, незрелым и неуверенным людям, имеющим негативный опыт общения, подкрепленный неправильным воспитанием.

Раздражение также является одной из форм проявления агрессивного поведения. Раздражение, то есть демонстрируемое недовольство ситуацией или другим человеком, проявляется в виде презрительной мимики, пренебрежительных жестов, язвительных высказываний. В основе раздражения нередко лежат личностные проблемы, проблемы со здоровьем, переутомление, необходимость заниматься нелюбимым делом, недостатки воспитания. Раздражительный человек передает свое состояние окружающим, снижая свою и чужую работоспособность.

Негативизм – реакция, типичная для подростков, однако нередко проявляется у эмоционально незрелых взрослых, совершающих бессмысленные и вредные в первую очередь для себя поступки из чувства протеста. Суть ее в пословице «выбью себе глаз, пусть у тещи будет зять кривой». Основой негативизма могут быть личностные проблемы, проблемы со здоровьем, неправильное воспитание.

Обидчивость – ничем не оправданная готовность видеть в словах и поступках других людей насмешку, пренебрежение, желание унижить. Основой обидчивости могут быть личностные проблемы, проблемы со здоровьем, негативный опыт, неправильное воспитание.

Подозрительность – ничем не оправданная готовность видеть в словах и поступках других скрытый умысел, направленный против вас. В крайних своих проявлениях может быть симптомом нездоровья.

Вербальная (словесная) агрессия проявляется в речевой несдержанности. Обидное, неуместное, грубое или язвительное слово способно разрушить отношения между людьми и запустить любую форму агрессивного поведения.

Если у вас повышенный уровень агрессии, вы должны задуматься над ее истоками. Основой агрессии могут быть личностные проблемы, негативный опыт, неправильное воспитание. Неспособность контролировать свои эмоции может быть признаком психического заболевания. За агрессивным поведением многие люди скрывают свою слабость и неуверенность. Иногда агрессия вызвана

элементарным хамством. Независимо от своих причин, агрессивное поведение разрушает отношения между людьми и провоцирует конфликты

Неспособность контролировать проявление своих негативных эмоций резко ограничивает выбор профессии: при высоком уровне раздражения, физической, косвенной и вербальной (словесной) агрессии вам не следует выбирать профессии, связанные с управлением, общением, обслуживанием, воспитанием, обучением. Обращение с животными также требует умения контролировать себя, сдерживать раздражение.

Низкие значения по этому тесту (точки расположены ниже пунктирной линии) свидетельствуют о вашей уступчивости и бесконфликтности. Однако вам может не хватать упорства в достижении своих целей и отстаивании своей позиции.

Любям с повышенным уровнем агрессии необходимо учиться контролировать свои эмоции. Попробуйте направить их в мирное русло – спорт, творчество.

Уровень эмоциональности варьируется от эмоциональной холодности до сверхчувствительности, при которой легко передаются эмоции собеседника.

Эмоциональное заражение

Полисмен увидел человека, который собирался прыгнуть с моста. «Проблемы с деньгами?», – спросил полицейский. «Нет». «Проблемы в семье?» «Нет». «Тогда в чем же дело?» «Меня волнуют мировые проблемы», – ответил самоубийца. «Послушай, все не так уж плохо, давай прогуляемся по мосту и все обсудим», – сказал полисмен. Они около часа бродили взад и вперед, обсуждая мировые проблемы. Потом прыгнули оба.

Эмоции, как инфекция, легче всего передаются в толпе. Поводом для инцидента может быть нечаянный толчок, язвительное замечание, даже неодобрительный взгляд. Причина в том, что окружающие «настроены» на ту же волну, что и возмутитель спокойствия, и поэтому заводятся с полуоборота, делая наблюдателей – соучастниками. Агрессивный человек может принести больше вреда, чем больной заразной болезнью. Лекарство от агрессии – развитие способности распознавать свои негативные эмоции и управлять ими.

- Вероятно, вы обращали внимание, что сильные, уверенные в себе люди не агрессивны. Вспомните героев книг и фильмов, которые проявляют чудеса мужества и самообладания. Встречались ли вам такие люди в жизни? Хочется ли вам быть похожими на них?

Чемпион

Мастер взялся тренировать бойцового петуха. Через неделю хозяин петуха спросил, готов ли он к соревнованиям.

– Еще нет, горяч, рвется в бой!

Через неделю петух уже не рвался в бой, но смотрел грозно и хлопал крыльями. Мастер сказал, что еще рано.

Еще через неделю мастер передал хозяину петуха со словами:

– Посмотри – он спокоен, как будто вырезан из дерева. Но ни один петух не смеет принять его вызов – так велика его сила и уверенность в победе.

- Как вы понимаете эту притчу?

7 класс

Поведение в конфликтах

Материалы: бланк и опросник к методике «Поведение в конфликтах», описания ситуаций для ролевой игры; плакат или слайд «Правила поведения в конфликтной ситуации».

Человечество давно бы исчезло с лица земли, если бы люди не научились договариваться, учитывать не только свои, но и чужие интересы. Конфликты – это столкновение интересов. Поведение человека в конфликтах изучает конфликтология. Тест поможет вам увидеть некоторые особенности своего поведения в конфликтных ситуациях.

1. «Поведение в конфликтах» (методика К. Томаса в модификации Г.В. Резапкиной)

Инструкция

Если высказывание отражает ваше обычное поведение в общении с людьми, поставьте в клетке с его номером плюс, если не отражает – минус. Запишите число плюсов в последней колонке рядом с буквами.

1	5	9	П
3	6	10	И
3	7	11	С
4	8	12	К

1. Я стремлюсь оправдать ожидания коллег
2. Я пытаюсь избежать быть втянутым в неприятности, без нужды не обостряю отношения
3. Я стараюсь изучить проблему со всех сторон и найти приемлемое для всех решение
4. В споре я стремлюсь показать свою правоту позиции
5. Я приспосабливаюсь к требованиям и желаниям других
6. Я избегаю открытых дискуссий по спорным вопросам
7. Я обмениваюсь достоверной и полной информацией с другими в решении проблем
8. Я настойчиво отстаиваю свою позицию
9. Обычно я соглашаюсь с предложениями других

10. Я стараюсь держать несогласие с коллегами при себе, чтобы избежать сильного проявления эмоций

11. Я стремлюсь сделать наши точки зрения открытыми с тем, чтобы мы вместе пришли к нужному решению

12. Я твердо придерживаюсь своей линии в решении проблемы

Обработка результатов. Запишите число плюсов в каждой строке. Три балла означают выраженную стратегию поведения в конфликтной ситуации.

1 строка – *приспособление*, т.е. принесение в жертву собственных интересов ради интересов другого. Эта стратегия уместна, когда ради сохранения отношений человек готов жертвовать своей выгодой. В этом случае сторона, идущая на уступки, проигрывает другой стороне. Сохранение истинных партнерских отношений в этом случае проблематично. Эта стратегия характеризует мирного, уступчивого человека.

2 строка – *избегание*, или уход – уклонение от принятия решений. Эта стратегия используется, когда цена вопроса невелика или нужна пауза для принятия решения. Хотя при этом сохраняются отношения, ни одна из сторон не получает преимущества, конфликт не разрешен, а только притушен. Чаще всего стратегию «избегания» используют люди, неуверенные в себе.

3 строка – *сотрудничество*, или кооперация – поиск решения, устраивающего обе стороны. Эта стратегия является самой эффективной, потому что в этом случае выигрывают обе стороны. Этой стратегии обычно придерживаются сильные, зрелые, уверенные в себе люди. Стратегия укрепляет отношения и дает взаимные выгоды.

4 строка – *соперничество*, или конкуренция – стремление добиться своего за счет другого. Эта стратегия оправдана в критических ситуациях, когда решаются жизненные вопросы, а также в том случае, если вас используют в своих интересах. Чаще всего эту стратегию используют люди агрессивные и амбициозные.

- Согласны ли вы с полученными результатами? Хотели бы вы изменить свое поведение в конфликтной ситуации? При избегании ни одна из сторон не достигает успеха. При соперничестве и приспособлении одна сторона оказывается в выигрыше, а другая проигрывает. И только при сотрудничестве в выигрыше оказываются обе стороны.

2. «Контакты и конфликты»

Рассмотрите ситуации и оцените поведение их участников. Попробуйте спрогнозировать последствия каждого инцидента.

«Грамотные стали»

Покупатель: «Почему вы продаете стограммовые упаковки майонеза по цене двухсотграммовых?»

Продавец: «С чего вы взяли?»

Покупатель: «Ну вот же, на ценнике написано – вес – 200 г, цена – 10 рублей. А упаковки стограммовые. Я вчера купила, думала, вы ошиблись. А сейчас вижу, что вы просто ценники перепутали».

Продавец: «Ничего мы не перепутали. По сколько надо, по столько и продаем. А не нравится – идите в другой магазин, поищите подешевле. Грамотные стали».

«Только не надо нас пугать»

Учитель: «Я пригласил вас, чтобы выяснить, почему ваш сын пропускает уроки литературы».

Мама ученика: «А что ему делать на ваших уроках? Толстого и Достоевского читать? Вы знаете, что он у меня профессионально занимается танцами, его ждет артистическая карьера. Пусть он лучше поспит лишний часок или погуляет». Учитель: «Но вы понимаете, что оценка по литературе в аттестате будет стоять не за его танцевальные успехи. Он получит то, что заслуживает».

Мама ученика: «Ой, только не надо нас пугать. Думаете, на вас управа не найдется?»

«Вас никто здесь не держит»

Представитель рабочих: «Я пришел к вам от имени трудового коллектива, чтобы выяснить, почему нам третий месяц не платят зарплату?»

Начальник: «Мне очень жаль, но денег нет – предприятие, которому мы поставляем нашу продукцию, обанкротилось».

Представитель рабочих: «Но администрация предприятия исправно получает зарплату, вы недавно поменяли мебель в офисе и приобрели новую иномарку».

Начальник: «Эти средства взяты не из фонда заработной платы».

Представитель рабочих: «Нам все равно, из каких фондов вы нам заплатите – верните наши деньги. Если бы не школьные завтраки, наши дети падали бы в голодные обмороки».

Начальник: «Я же сказал вам, что денег пока нет. И неизвестно, будут ли вообще. Не хотите ждать – вас никто здесь не держит. Тогда точно ничего не получите».

Предложите свои стратегии поведения в этих ситуациях. Разыграйте эти и другие сценки, используя более эффективные стратегии поведения.

Вспомните случай, когда ваше поведение в конфликтной ситуации привело к разрыву отношений с близкими, вызову родителей в школу, проблеме с правоохранительными органами и т.д. Как бы вы поступили, если бы можно было повернуть время вспять? Чему вас научила эта ситуация?

Соперничество свойственно людям с завышенной самооценкой. Частичное достижение целей ими воспринимается как поражение, приводит к отказу от разумных компромиссов и неоправданному риску. Заниженная самооценка проявляется в готовности довольствоваться малым, идти на «неразумные» компромиссы. Другим способом реагирования в конфликте для людей с заниженной самооценкой является приспособление. Неуверенность мешает им самостоятельно прогнозировать ситуацию, поэтому им легко навязать другое

видение конфликта. Люди с реалистичной самооценкой способны реально оценить сложившуюся ситуацию и свое поведение в ней. Они обычно выбирают компромисс и сотрудничество.

Правила поведения в конфликтной ситуации

1. Если возник спор, обсуждайте только его предмет, не переходя на личности.
2. У каждого человека может быть свое личное мнение. Уважайте мнение другого, выслушайте его до конца, не перебивая, быть может, оно в чем-то совпадает с вашим.
3. Улыбка и доброжелательность – лучшие помощники в решении самых спорных вопросов.
4. Сохраняйте «свое» лицо. Гнев, злоба и крик явно его «испортят».
5. Проявляйте чувство юмора – хорошая и уместная шутка может «разрядить» обстановку и помочь в решении даже самых напряженных вопросов.

8 класс

Социальный интеллект

Материалы: бланки к методике «Социальный интеллект», большие листы бумаги для работы в микрогруппах.

Высокий уровень интеллекта (IQ) не гарантирует успех в бизнесе и карьере. Результаты многих исследований показывают, что успешность руководителей только на 15-20% определяется данным коэффициентом. А остальные 80%?

Сравнительно недавно появился новый термин – социальный, или эмоциональный интеллект (EQ). Люди, обладающие высоким уровнем такого интеллекта способны более эффективно использовать свои способности. Слаженное взаимодействие эмоции и интеллекта обеспечивает успех человека во многих сферах жизни и деятельности.

Социальный интеллект трудно диагностировать, однако некоторое представление о сформированности компонентов эмоционального интеллекта дает следующая методика.

1. «Социальный интеллект» (методика Н. Холла в модификации Г. В. Резапкиной)

Инструкция

Если высказывание отражает ваше отношение к себе, людям и событиям – поставьте в клетке с его номером плюс, если не отражает – минус. Подсчитайте число плюсов в каждой строке и запишите полученные числа в последних строчках.

1	6	11	16	21	26	
2	7	12	17	22	27	
3	8	13	18	23	28	
4	9	14	19	24	29	
5	10	15	20	25	30	

1. Для меня дороги как отрицательные, так и положительные эмоции в своей жизни.
2. Когда я испытываю давление со стороны, то обычно сопротивляюсь.
3. Я обычно терпеливо выслушиваю других людей, иногда в ущерб своим интересам.
4. В общественных местах или транспорте я с интересом рассматриваю незнакомых людей.
5. Когда я занимаюсь любимым делом, все остальное отходит на второй план.
6. Отрицательные эмоции помогают мне понять, что мне нужно изменить в своей жизни.
7. Я отслеживаю свои эмоциональные реакции.
8. Мне легко понять переживания даже незнакомых людей.
9. Мне нравится работа, связанная с интенсивным общением.
10. Я не могу успокоиться, пока не доведу свою работу до совершенства.
11. Мне интересно наблюдать изменение своего эмоционального состояния.
12. Если меня что-то расстроило, я быстро прихожу в себя.
13. Я хорошо понимаю эмоции других людей, даже если они их стараются скрыть.
14. Мне нетрудно попросить незнакомого человека о помощи.
15. Когда я берусь за новое дело, я не сомневаюсь в его успехе.
16. Когда есть время, я обращаюсь к своим переживаниям, чтобы понять их причину.
17. Я не застреваю на отрицательных эмоциях.
18. Я чувствую настроение человека по выражению его лица.
19. Обычно я чувствую себя комфортно даже в компании незнакомых людей.
20. Профессиональная успешность во многом зависит от отношения человека к своей работе.
21. Знание своих истинных чувств необходимо мне для поддержания «хорошей формы».
22. Я обычно быстро прихожу в себя после неожиданного огорчения.
23. Я замечаю зависимость своего настроения от настроения окружающих меня людей.
24. В долгой дороге мне интереснее общаться с попутчиками, чем читать книгу.
25. Препятствия на пути к цели делают меня сильнее.

26. Люди, осознающие свои чувства, лучше управляют своей жизнью.

27. Я могу влиять на свое настроение.

28. Я обычно внимательно отношусь к просьбам незнакомых людей о помощи.

29. У меня много друзей, которые всегда поддержат меня в сложной ситуации.

30. Я работаю не только из-за денег.

Первая строка – «Самосознание».

Самосознание – способность осознавать свои эмоции, мотивы и потребности.

Высокий (5–6) уровень самосознания означает способность осознания своих эмоций, мотивов и потребностей, дающую возможность прогнозировать успешность в профессиях, связанных с управлением, общением, обслуживанием, воспитанием, обучением.

Средний (3–4) уровень самосознания означает недостаточно сформированную способность осознания своих эмоций, мотивов и потребностей, затрудняющую профессиональное и личностное развития человека.

Низкий (0–2 балла) уровень самосознания означает несформированную способность осознания своих эмоций, мотивов и потребностей, осложняющую работу, связанную с управлением, общением, обслуживанием, воспитанием, обучением.

Вторая – «Самоконтроль».

Саморегуляция – способность управлять своими эмоциями.

Высокий (5–6) уровень самоконтроля позволяет людям контролировать свое эмоциональное состояние, что является профессионально важным качеством в профессиях, связанных с управлением, общением, обслуживанием, воспитанием, обучением.

Средний (3–4) уровень самоконтроля означает недостаточную способность управлять своими эмоциями, затрудняющую профессиональную и социальную адаптацию человека.

Низкий (0–2 балла) уровень самоконтроля может проявляться в виде эмоциональной неустойчивости, тревожности, утомляемости, осложняя профессиональную деятельность, связанную с управлением, общением, обслуживанием, воспитанием, обучением.

Третья – «Эмпатия»

Эмпатия – умение ставить себя на место другого, учитывать в процессе принятия решений чувства и эмоции других людей.

Высокий (5–6) уровень эмпатии является профессионально важным качеством для профессий, связанных с управлением, общением, обслуживанием, воспитанием, обучением.

Средний (3–4) уровень эмпатии может осложнять профессиональную деятельность в сферах, связанных с управлением, общением, обслуживанием, воспитанием, обучением.

Низкий (0–2) уровень эмпатии свидетельствует о слабой способности понимать чувства, мотивы и потребности других людей и может препятствовать эффективному выполнению работы, связанной с управлением, общением, обслуживанием, воспитанием, обучением.

Четвертая – «Навыки взаимодействия»

Навыки взаимодействия – доброжелательный интерес к людям, готовность к сотрудничеству.

Высокий (5–6) уровень способствует эффективному взаимодействию с другими людьми и является профессионально важным качеством для профессий, связанных с управлением, общением, обслуживанием, воспитанием, обучением.

Средний (3–4) уровень может осложнять деятельность, связанную с управлением, общением, обслуживанием, воспитанием, обучением.

Низкий (0–2) уровень затрудняет работу, связанную с управлением, общением, обслуживанием, воспитанием, обучением.

Пятая – «Самомотивация»

Самомотивация – способность ставить цели и достигать их.

Высокий (5–6) уровень самомотивации способствует достижению поставленных целей и позволяет прогнозировать профессиональную успешность в различных сферах.

Средний (3–4) уровень самомотивации может осложнять профессиональную деятельность.

Низкий (0–2) уровень самомотивации может негативно влиять на профессиональную успешность в различных сферах.

Обработка теста заключается в подсчете плюсов в каждой строке: 0–2 балла – низкий уровень; 3–4 – средний уровень; 5–6 – высокий уровень выраженности качества.

- Какие слагаемые социального интеллекта иллюстрируют эти истории?

Недосказанность

Директор парашютной школы говорит новому инструктору: «Часто люди после своего первого прыжка влюбляются в небо, в сказочное ощущение полета, и через много лет, завершая свой земной путь, просят их похоронить там, где они испытали эти яркие переживания. Вот так подробно и надо объяснять, а то у вас уже полгруппы разбежалась, потому что вы им говорите лишь, что это кладбище парашютистов нашей школы».

Понимание

В день золотой свадьбы жена сказала мужу: «Каждое утро во время завтрака я отдавала тебе свою самую любимую, верхнюю часть булочки, а сама съедала нижнюю. Сегодня я хочу сделать наоборот». «Слава Богу, – воскликнул

муж, – я терпеть не могу верхнюю часть булочки, но пятьдесят лет молчал, думая, что ты ее тоже не любишь».

Самоконтроль

Отец велел своему вспыльчивому сыну в минуту гнева вбивать гвоздь в дерево. С каждым днем число вбитых гвоздей уменьшалось. И вот настал день, когда сын ни разу не потерял самообладания. Когда отец узнал об этом, он сказал сыну, что в тот день, когда ему удастся сдержать себя, он может вытащить из дерева один гвоздь. Пришел день, когда в дереве не осталось ни одного гвоздя. Отец сказал: «Ты хорошо потрудились над собой, но ты видишь, что это дерево уже никогда не будет таким, как прежде. От злого слова у человека тоже остается шрам. Человеку еще больней, чем дереву».

Работа в микрогруппах (4–6 человек). В течение 10 минут составьте Правила эффективного общения, используя информацию, полученную на уроке. Представители групп зачитывают и комментируют правила.

Примечание. Ниже даны примерные рекомендации, однако работу ребят не стоит оценивать по степени совпадения с ними – важнее сам процесс составления правил. Если есть время, можно составить общий список из 6-8 самых удачных пунктов, и записать их на доске.

1. Избегайте негативных оценок личности собеседника
 2. Не будьте категоричны и агрессивны
 3. Не навязывайте собеседнику собственных мнений и оценок
 4. Умейте встать на точку зрения партнера
 5. Смотрите на собеседника
 6. Начните разговор с легкой темы, устанавливая желательный контакт
 7. Следите за логикой
 8. Делайте паузы
 9. Исходите из того, что ваш собеседник – не соперник, а партнер
- В каких профессиях особенно важен развитый социальный интеллект? Какие преимущества он дает?

9 класс

Стиль общения

Материалы: бланки и опросники к методике «Диагностика стиля общения».

Какими качествами должен обладать человек, который учит, лечит, обслуживает, воспитывает, руководит другими людьми?

Уверенное поведение

«Вы меня с кем-то спутали», – безмятежно улыбнулся лысый мужик лет сорока, удивительно похожий на Шрека из мультфильма. Только не зеленый. Это он вчера под конец службы зашел в наш храм и очень технично «развел» на

тысячу рублей женицин, стоящих за свечным ящиком. А сейчас он сидел напротив меня в маршрутке и смотрел широко расставленными честными глазами. Ни удивления, ни смущения или возмущения – только спокойная уверенность человека с чистой совестью.

- Вспомните людей, которые производили впечатление уверенных в себе. Это могут быть ваши знакомые, известные люди, герои фильмов или книг. Как они ведут себя? Чем отличается уверенность от самоуверенности?

2. «Диагностика стиля общения» (методика Г. В. Резапкиной по мотивам тест коммуникативных умений Михельсона)

Инструкция

Выберите вариант, который наиболее точно описывает ваше поведение в этих ситуациях, и отметьте его в бланке.

№	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	Σ
А																					
Б																					
В																					

1. Вы занимаетесь делом, которое вам нравится, и думаете, что оно у вас получается очень хорошо. Если кто-то критикует вашу работу, вы обычно говорите:

- «Я делаю все по высшему классу. Что вы в этом понимаете?»
- «Я все же думаю, что это заслуживает хорошей оценки»
- «Вы правы», хотя на самом деле не согласны с этим

2. Вы что-то забыли взять с собой. Вам говорят: «Ну и растяпа!» Обычно вы отвечаете:

- «От растяпы слышу»
- «Вы правы. Иногда я веду себя как растяпа»
- начинаете оправдываться или обиженно молчите

3. Кто-то опоздал на встречу с вами и не дал никаких объяснений. Обычно вы говорите:

- «В следующий раз ждать не буду»
- «Мне пришлось поволноваться»
- ничего не говорите этому человеку

4. Вам нужно, чтобы вам оказали услугу. Обычно в таких случаях вы говорите:

- «Вы должны сделать это для меня»
- «Не могли бы вы сделать для меня одну вещь?», а затем объясняете суть дела
- слегка намекаете, что вам нужна услуга этого человека

5. Кто-то расстроен. Обычно в таких ситуациях вы говорите:

- «Мне бы ваши заботы!»
- «Не могу ли я помочь?»
- находясь рядом, не заводите разговора

6. Вы чем-то расстроены. Вам говорят: «Вы чем-то расстроены?» Обычно в таких ситуациях вы отвечаете:

- а) «Это не ваше дело!»
- б) «Да, я расстроен. Спасибо за участие»
- в) «Пустяки»

7. Когда вас ругают за чужую ошибку, вы обычно говорите:

- а) «Вы ничего не понимаете!»
- б) «Это не моя вина»
- в) принимаете ответственность на себя

8. Когда вам говорят вам, что ваша работа великолепна, вы обычно отвечаете:

- а) «Да, я обычно это делаю лучше всех»
- б) «Спасибо»
- в) «Вы преувеличиваете»

9. Если кто-то очень любезен с вами, обычно в таких случаях вы:

- а) принимаете такое отношение, как должное
- б) говорите: «Вы были очень любезны по отношению ко мне»
- в) смущаетесь и ничего не говорите

10. Вы громко разговариваете с приятелем. На замечание вы обычно отвечаете:

- а) «Все в порядке», и продолжаете громко разговаривать
- б) «Извините, я буду говорить тише», после чего ведете беседу приглушенным голосом
- в) сразу прекращаете беседу

11. Если кто-то пытается пролезть без очереди, вы:

- а) громко возмущаетесь
- б) просите встать в конец очереди
- в) возмущаетесь про себя, конкретно ни к кому не обращаясь, или молчите

12. У кого-то есть нужная вам вещь. Обычно в таких случаях вы:

а) говорите этому человеку, чтобы он дал вам эту вещь или просто забираете ее

б) говорите, что хотели бы воспользоваться этой вещью, и затем просите ее

в) рассуждаете об этой вещи, но не просите ее

13. Кто-то просит вас одолжить вещь, которую вам не хочется отдавать.

Вы обычно говорите:

а) «Нет, надо иметь свою!»

б) «Вообще-то мне не хочется ее никому давать, но вы можете ею воспользоваться»

в) одалживаете эту вещь вопреки своему нежеланию

14. Незнакомые люди разговаривают о том, что вам близко и понятно. Вы хотите присоединиться к разговору. В таких случаях вы обычно:

а) прерываете беседу и сразу же начинаете рассказывать о своих успехах в этом деле

б) подходите поближе и при удобном случае вступаете в разговор

в) подходите поближе и ждете, когда на вас обратят внимание

15. Вас спрашивают, что вы делаете. Обычно вы говорите:

а) «Не мешайте, разве вы не видите, что я занят?»

б) приостанавливаете работу и объясняете, что именно вы делаете

в) «Ничего особенного», или продолжаете молча работать

16. Вы видите человека, который упал, споткнувшись. В таких случаях вы говорите:

а) «Надо посмотреть под ноги»

б) «У вас все в порядке? Я могу чем-то вам помочь?»

в) «Это все колдобины в тротуаре», или никак не реагируете на это событие

17. Вы споткнулись. У вас спрашивают: «С вами все в порядке?» Обычно вы говорите:

а) «Оставьте меня в покое!»

б) «Спасибо, все в порядке»

в) ничего не говорите

18. Вы сделали ошибку, в которой обвиняют другого. Обычно вы говорите:

а) «Это их ошибка!»

б) «Это моя ошибка»

в) ничего не говорите

19. Вы видите того, с кем хотели бы познакомиться. В этой ситуации вы обычно:

а) радостно окликаете этого человека, подходите и начинаете рассказывать о себе

б) подходите к этому человеку, представляетесь и начинаете с ним разговор

в) подходите и ждете, когда он заговорит с вами или смотрите на него издали

20. Незнакомый человек приветствует вас. В таких случаях вы обычно говорите:

а) «Оставьте меня в покое»

б) «Здравствуйте! Мы с вами знакомы?», представляетесь и просите его представиться.

в) делаете вид, что не замечаете его

Подсчитайте число вариантов а, б, в. Преобладание варианта «а» – агрессивное поведение, «б» – уверенное поведение, «в» – неуверенное поведение (желающие могут прокомментировать свои результаты, но не стоит озвучивать и обсуждать их вопреки желанию самих ребят). Какое поведение можно считать эффективным?

Уверенное поведение позволяет человеку высказываться четко и однозначно, поступать порядочно, действовать убедительно, избегать манипулирования окружающими, разбираться в себе и в других, отстаивать свои права. Данная методика носит не столько диагностический, сколько развивающий характер, потому что дает возможность оценить свою

эффективность в ситуациях общения и выбрать оптимальную модель поведения. Логичным продолжением темы будут ролевые игры и тренинги коммуникативных умений, проведенные школьным психологом.

УПРАЖНЕНИЯ И ТЕХНИКИ ДЛЯ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ РАБОТЫ СО ВСЕМИ УЧАСТНИКАМИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Пирамида логических уровней Р. Дилтса

Пирамида поможет пройти от уровня обычной жизни до уровня предназначения, а затем спуститься вниз, привнося ценности человека в каждый уровень.

Знание пирамиды и вопросов к каждому уровню даст вам возможность, отвечая на вопросы, увидеть убеждения, а также увидеть свой внутренний мир.

Предлагаемая техника хорошо подойдет для повышения мотивации сотрудников образовательного учреждения.

Вопросы снизу вверх:

- Кто, когда и с кем?
- Что делал, будет делать?
- Как именно?
- Почему и зачем?
- Какова моя роль в этом процессе?
- Для кого и для чего я буду ее выполнять?

Таким образом, на вершине оказывается тот самый личностный смысл, который иногда так трудно пристегнуть к уроку формально-назидательными способами. По такой пирамиде можно «разложить» и проанализировать любую деятельность, проделать это для любой позиции и социальной роли не только от своего имени, но и от лица исторической личности, литературного героя, товарища по команде. Прием позволяет лучше осознать действия, установки, понять смысл не только педагогам, но и обучающимся и их родителям. .



1. Уровень окружения

Он описывает среду обитания человека. Отвечает на вопросы: "Что?", "Где?", "Когда?", "С кем?", "У кого?". Этот уровень характеризуется тем, что весь мир и свое место в этом мире человек видит и определяет по окружающим предметам.

2. Уровень поведения, действий

Этот уровень, отвечает на вопрос "Что делаю?". В нем заложена информации об изменениях и движениях. Лингвистически этот уровень выражается различными глаголами. Здесь присутствует скорость как характеристика движения. Человек, находящийся на уровне поведения, думает о жизни как о процессе и движении. Для такого человека важен сам процесс.

3. Уровень способностей

На этом уровне находятся стратегии, стоящие за поведением и отвечающие на вопрос "Как?". Способности обуславливают выбор поведения, своего рода – внутренние силы нашего поведения, источники движения. Человеку на данном уровне становится важно не то, что он имеет, а то, что он умеет. На этом уровне главным капиталом для него становится знание.

4. Уровень ценностей

Этот глубокий уровень, структурирующий весь опыт человека, определяет предъявление его как личности. Ценности формируются под влиянием разных факторов: семья, школа, культурные особенности. Они формируются к десятилетнему возрасту и редко меняются радикально. Именно на этом уровне располагаются позитивные намерения даже деструктивного поведения. Изменение убеждений приводит к значимым изменениям в структуре нижележащих уровней. Отвечает на вопрос "Почему это так важно?". На этом уровне не существует оправданий, почему я не смог. На нем есть лишь вопрос: "Как мне это сделать?".

5. Уровень идентичности, уровень Я

Уровень "Кто Я?". Здесь находятся все представления человека о себе, кто он, какой он, как он строит отношения с другими. У каждого человека в сознании есть ментальная модель себя и мира, на котором строится его субъективное представление. Эта модель содержит в себе миллионы различных образов. Поменяв представление о себе, вы уберете причину, мешающую достижению цели. Работа с уровнем идентичности требует высокой осознанности себя и своего мировоззрения. В тоже время, если вы научитесь понимать себя и будете иметь возможность менять свои убеждения, вы овладеете методом кардинальных изменений.

6. Уровень миссии

Этот уровень относится к тому, что может являться видением личности. Это стратегический уровень, отвечающий на вопросы: "Зачем?", "Ради чего?", "В чем смысл?"

Пример практического применения пирамиды логических уровней, в работе с педагогами:

От педагогов требуется соблюдение делового стиля одежды, а некоторые коллеги его не соблюдают. Надо узнать, какие ценности сотрудник вкладывает в

возможность одеваться так, как ему хочется. Возможный вариант ответа, что строгий дресс-код является попиранием его свободы самовыражения. В данном случае можно найти способ проявлять свободу самовыражения в профессиональных конкурсах или проектной деятельности. Можно подняться на уровень выше ценностей, уровень идентичности. Спросите коллегу, кто она, свободно выбирающая стиль одежды, и как она может проявить свои качества, при этом соблюдая деловой стиль одежды.

Беседа посредством открытых и «сильных» вопросов

Умение задавать открытые вопросы позволяет формировать осознанность. Именно осознанность помогает нам увидеть путь роста, тратя минимум энергии на очень важные вещи и получать достойный результат. Эти 4 вопроса универсальны для любой ситуации.

Вопрос № 1. ЧТО ты хочешь?

Этап постановки цели. Достигнуть цели возможно, если ты знаешь, куда хочешь прийти. Недостаточно знать откуда хочешь уйти. Проще говоря из точки А в точку В можно прийти зная направление движения. Важно формулировать ХОЧУ только в позитивной форме, без частицы НЕ. Цель должна быть только Ваша и Вами же осуществляться. Желание должно быть максимально конкретным, определенным во времени, измеримым и достижимым. Когда цель точно определена в деталях, тогда ее можно анализировать, просматривать разные варианты ее достижения. Дополняющими вопросами могут быть: В чем конкретно заключается ваша цель? Насколько от тебя зависит достижение поставленной цели? Как сочетаются Ваши результаты с результатами коллег?

Вопрос № 2. КАК ты можешь достичь цели?

Этап планирования эффективных действий для достижения цели. На данном этапе дополнительными могут стать уточняющие вопросы: Что необходимо иметь, чтобы достигнуть цели? Что нужно сделать? Что может помешать? Какая помощь Вам потребуется? Что может помочь в достижении цели? Какие лично у Вас есть ресурсы для достижения цели? Каким способом можно достигнуть желаемого результата? Достигнете ли Вы при этом своей цели? А какие можно использовать еще? Какие действия Вы можете совершить прямо сейчас? Что конкретно будете делать? Какой будет следующий шаг? А что дальше? А потом?

Вопрос № 3. Почему это важно для тебя?

Этап вдохновения. На этом этапе важно вдохновиться видением привлекательного будущего профессионального результата. Если понимать для чего идти, то и путь будет желанным. Уточняющими на этом этапе могут стать вопросы: Представьте, что цель достигнута. Что чувствуете, что говорите в этот момент? Что ценного для Вас в достигнутой цели? Что важного получите, достигнув цели? Как достижение цели повлияет в дальнейшем на Вашу жизнь? Что измениться в Вашем окружении?

Вопрос № 4. КАК ты узнаешь, что достиг результата?

Этап завершения (рефлексии). Этот вопрос очень важен, потому что четкое представление результата, к которому стремишься структурирует деятельность на пути к достижению цели. Полезным будет ответить и на следующие вопросы: Как Вы поймете, что достигли цели? Что бы посоветовали себе в начале пути? Какие самые важные вехи Вы заметили? Какая потребовалась поддержка для достижения цели? Что бы сделали теперь по другому? Сколько времени занимал каждый шаг на пути к цели? Какие самые первые шаги потребовались, чтобы начать двигаться к результату?

В завершении уместным будет вопрос: Когда Вы намереваетесь сделать первый шаг?

Колесо баланса и Шаги к цели

Это универсальное упражнение можно использовать для улучшения определенной области жизни, для определения сильных и слабых областей, для выявления дефицитов в классных, производственных и внутрисемейных коллективах.

Круг, который Вы видите олицетворяет некоторые характеристики состояния в контексте педагогической деятельности. Предлагаю по 10 бальной шкале сделать пометки на каждой из осей этого колеса: на сколько Вы удовлетворены, тем, что Вы имеете, насколько реализовали себя по данным направлениям.

Глядя на колесо, выберите одну область с которой вы бы хотели сейчас поработать. То, что вам интересно или то, что беспокоит Вас сейчас больше всего.

А теперь напишите ответы на следующие вопросы:

1. Что я чувствую в связи с этим?
2. Какое влияние оказывает такое положение дел на другие области моего состояния ?
3. Что поможет восполнить...?
4. К кому я обращаюсь за помощью?
5. Как выглядит эта область в 10 баллов?
6. В каком случае я бы оценил ее на 10?
7. Представьте себе эту картину как можно более подробно (вижу, слышу, чувствую)!!!
8. Что я сделаю теперь по другому?
9. Чему меня научил этот опыт?
10. Что нужно сделать чтобы попасть из нынешнего положения в "10"?

Запишите все возможные варианты:

Первые три шага к цели:

1. _____
2. _____
3. _____

ИНСТРУМЕНТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ШКОЛЬНОЙ КОМАНДЫ

Формирование школьной команды – это процесс развития позитивных внутренних отношений внутри коллектива, основанных на солидарности, взаимопомощи и кооперации.

Чем сплоченней коллектив, тем выше его эффективность, и сами участники не испытывают дополнительных проблем с коммуникацией.

Как известно, педагоги играют ключевую роль на протяжении всего периода школьной жизни ребенка. И прикладывают особые усилия для построения доверительных взаимоотношений учителя и ученика, тем самым, опосредованно влияют на построение комфортных условий пребывания в школе.

Школьная психологическая служба проводит мероприятия для формирования ключевых параметров взаимодействия в команде, умений поиска решений, активной деятельности. Что позволяет каждому сотруднику полностью раскрыться при неформальном общении с коллегами. Естественно это способствует формированию дружеских взаимоотношений и улучшает психологическую атмосферу в коллективе.

Признаки сформированной школьной команды:

- Эффективное конструктивное межличностное взаимодействие.
- Положительное мышление и ориентация на общий успех.
- Способность согласованно работать на результат.
- Все участники группы могут максимально отдадут свои таланты и умения, чтобы решать существующие задачи.
- Снижается риск эмоционального выгорания, поскольку развивается взаимопомощь. Участники могут получать поддержку от группы.
- Формирование школьной команды – это процесс развития позитивных внутренних отношений внутри коллектива, основанных на солидарности, взаимопомощи и кооперации.

Мастер-класс «Инструменты построения школьной команды»

1. Упражнение «Если бы я был(а) растением...»

Цель: оценить эмоциональное состояние учеников, устранить коммуникативный барьер и наладить контакт, преодолеть робость и помочь раскрыться в общении каждого из участников.

Инструкция: «Прислушайтесь к своим внутренним ощущениям и представьте, что вы стали растением. Каким растением вы бы были? Какой образ приходит вам?»

Начните свой ответ со слов: «Если бы я был(а) растением, то ты был бы..., потому что...» Растение может быть любое – цветы, трава, деревья и т. д. Свое

мнение нужно обосновать. Например: «Если бы я был(а) растением, то ты была бы розой, потому что я очень красивая, нежная, но я умею колоться, если мне надо себя защитить» и так далее.»

2. Упражнение «Счет до 33»

Цель: включение всех участников в активную работу, пронаблюдать насколько слаженно может действовать группа.

Инструкция: Участники могут сидеть или стоять в кругу. общая задача досчитать до тридцати трех.

Считать мы будем по порядку номеров, то есть каждый человек по часовой стрелке называет только одну цифру.

Есть условие на внимательность. Те из вас кому достается «три», число, делящееся на три или число, содержащее три, должны молча хлопнуть в ладоши. Если воспроизвести звук этого упражнения, то это будет примерно так: «Раз! Два! Хлопок! Четыре! Пять! Хлопок! Семь! Восемь! И т.д.»

3. Упражнение «Что общего»

Цель: создание атмосферы общности, осознание ресурсов и дефицитов. Сформировать условия для формирования новых стратегий поведения.

Инструкция: Группа делится на пары. В ходе взаимодействия парам необходимо выписать 10 признаков, по которым они похожи (черт характера, увлечений, предпочтений и т.д.). Затем мини-группы зачитывают в круг то, что у них оказалось общего.

Вторая часть задания: «На основе записанных качеств, пофантазируйте и опишите, что за человек может обладать этими качествами».

Зачитываем в круг полученные портреты. Обращаем внимание на ресурсные черты, дефициты, и как их можно восполнить.

4. Упражнение «Пуговицы»

Цель: снятие эмоционального и мышечного напряжения; развитие коммуникативных навыков.

Инструкция: «Используя только указательные пальцы правой руки передать по кругу пуговицу».

Несмотря на кажущуюся легкость и простоту упражнения, оно вызывает интерес, включение и эмоционально значимо как для детей, так и для взрослых.

Итоговый шеринг, подведение итогов.

Мастер-класс «Сплочение школьников разных классов и формирование общешкольного коллектива»

Групповая сплоченность – показатель прочности, единства и устойчивости межличностных взаимодействий и взаимоотношений в группе.

Факторы, способствующие групповой сплоченности:

- атмосфера психологической безопасности, доброжелательности, принятия;
- активная, эмоционально насыщенная совместная деятельность, направленная на достижение цели, значимой для всех участников;
- наличие другой группы, которая может рассматриваться как соперничающая в каком-то отношении.

1. Настрой на работу. Создание пространства общности

– Что ел(а) сегодня на завтрак?

– Как себя чувствуете, какое настроение сейчас?

2. Упражнение «3 шага вперед»

Цель: сплочение, улучшение взаимопонимания участников.

Задача группы выбрать лидера, который даст команду и сделать 3 синхронных шага вперед.

Разделение на группы, пробуем выполнить задачу.

Обсуждение процесса выполнения.

3. Упражнение «Герб класса»

Цель: создание дружеской атмосферы взаимопомощи, доверия, доброжелательного и открытого общения детей друг с другом в классе; формирование коммуникативных навыков и умений; развитие умения работать вместе над поставленной творческой задачей.

- Дается время на определение характерных признаков данной группы:

Чем мы сильны?

Чем можем поделиться?

- Изображение на плакате рисунков, знаков, символов, девиза, слогана.

- Презентация «Герба класса».

4. Упражнение «Обратная связь высокого качества» (ОСВК)

Цель: обучение навыкам давать эффективную и конструктивную обратную связь себе, коллегам, обучающимся и их родителям. Используется, когда необходимо что-то улучшить и при этом сохранить желание выполнить просьбу.

Модель ОСВК (обратная связь высокого качества) предполагает следующий порядок действий:

- Говорим о том, что нам понравилось в работе или процессе.
- Добавляем, какие хорошие моменты можно было бы усилить, доработать.

- Переходим к вещам, которые стоит исправить.

Работа в группах. Обсуждение примеров ситуаций и формулировка предложений по пунктам модели ОСВК.

5. *Итоговый шеренг*. Обратная связь от участников, подведение итогов.

* Стоит отметить, что данный комплекс упражнений может быть использован с разными категориями участников образовательного процесса. По необходимости корректируется инструкция с учетом возрастных особенностей (педагоги, обучающиеся, законные представители).

КАРЬЕРНОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПЕДАГОГОВ

Мы имеем твердое убеждение, что педагоги играют ключевую роль на протяжении всего периода школьной жизни ребенка. И прикладываем особые усилия для построения доверительных взаимоотношений учителя и ученика, тем самым, опосредованно влияем на построение комфортных условий пребывания в школе. С этой целью мы рекомендуем на протяжении всего учебного года проводить индивидуальное карьерное консультирование педагогов, объединяющее в себе клиническую беседу и интервью.

Данный метод помогает педагогу проанализировать свои отношения с учащимися, родителями, коллегами и администрацией, исследовать собственную мотивацию педагогической деятельности, определить уровень собственной профессиональной и личностной компетенции. Проявить и осознать собственные зоны роста.

В основе карьерного консультирования лежит метод «рефлексивного жизнеописания» – одна из наиболее глубоких и гибких процедур сбора психологической информации, объединяющая методы клинической беседы и интервью. В основе метода лежит не просто последовательное изложение профессионально-биографических фактов, но и рефлексия, подразумевающая анализ, отбор, оценку и классификацию эпизодов, рассказ о профессиональных проблемах и планах. Исследование пережитого включает в себя анализ чувств и эмоций человека, его представлений о самом себе и об отношениях с окружающими.

Опросник Н.В. Ключевой можно использовать при продвижении и ротации, при формировании творческих групп, для выявления причин «дефицитов» и «точек роста» педагога.

Карьерное консультирование проводится по тем же правилам, что и психологическое консультирование. Важнейшим условием эффективности его проведения является соблюдение ряда принципов.

Принцип сотрудничества – участники собеседования занимают равноправные партнерские позиции.

Принцип диалога – несмотря на то что процедура собеседования носит достаточно формализованный характер, его участники находятся в постоянном контакте, обсуждают вопросы, которые возникают в ходе проведения.

Принцип конфиденциальности – информация, полученная в ходе собеседования, не выносится для обсуждения с другими без согласия ее участников. Это возможно лишь в том случае, если деятельность педагога, по мнению психолога, может навредить психологическому или физическому благополучию окружающих, прежде всего ребенку.

В интервью включены 25 вопросов (5 сфер по 5 вопросов):

1-ая сфера: отношения с учащимися (вопросы №6,7,8,9,12);

2-я сфера: отношения с коллегами и администрацией (вопросы № 16,17,19,20,21);

3-я сфера: мотивация педагогической деятельности (вопросы № 1, 2, 3, 14, 25);

4-я сфера: профессиональный рост педагога (вопросы № 13, 24, 18, 15, 23);

5-я сфера: психологическая компетентность (вопросы № 4, 5, 10, 11, 22).

При проведении интервью следует помнить о правилах его проведения.

1. В основе карьерного интервью лежит диалог.

2. Заблаговременно подготовьтесь к беседе и дайте такую же возможность педагогу.

3. Создайте доверительную атмосферу, способствующую дискуссии.

4. При обсуждении акцент делайте на деятельность педагога, а не на его личность.

5. Не торопитесь с выводами и заключениями.

6. Позвольте себе высказывать свою точку зрения на обсуждаемые вопросы.

7. Завершайте беседу на положительной ноте.

Инструкция для педагога.

Данное интервью – часть работы с педагогами школы. Оно позволит вам лучше понять себя, свои возможности и достижения в профессиональной деятельности. Постарайтесь как можно более точно ответить на вопросы, но избегайте излишних подробностей. Ваше мнение особенно интересно для меня как психолога школы, а результаты нашей беседы будут носить закрытый характер.

Вопросы

1. Что привлекает вас в настоящее время в вашей работе?

2. Изменилось ли ваше отношение к профессии педагога с того времени, как вы начали работать в школе?

3. К какой точке зрения ближе ваше мнение:

– первоочередная задача школы – дать ученикам глубокие и прочные знания;

– в школе ребенок прежде всего приобретает опыт социальной жизни, и первоочередная задача учителя – воспитание личности;

– школа должна способствовать развитию интеллектуальных способностей учащихся и формировать навыки самостоятельного мышления.

4. Многие педагоги говорят, что нынешние ученики изменились, причем не в лучшую сторону. Что вы думаете об этом?

5. Какое представление о себе вы хотели бы создать у учеников? Почему?

6. Как строятся ваши взаимоотношения с учащимися? Поддерживаете ли вы связи со своими бывшими учениками? Что дает вам общение с учениками?

7. У вас есть ученик, который не проявляет никакого интереса к учебе? Что вы можете предложить для того, чтобы изменить его отношение к учебе?

8. Вы объясняете важный материал классу, внезапно один из учеников спрашивает, зачем ему это учить? Что вы ему ответите?

9. У вас в классе есть ученик, у которого очень сложные отношения в семье. Что вы будете делать?
10. Возникают ли у вас при общении с учениками отрицательные чувства?
11. Что для вас означает понятие «трудный ребенок»? Есть ли у вас трудности в общении с учащимися? Если есть, то какие?
12. Одна и та же группа учеников постоянно опаздывает на ваш урок. Ваши действия?
13. Как вы думаете, нужны ли какие-то специальные способности или качества, чтобы быть хорошим педагогом?
14. С каким настроением вы обычно идете в школу? Как вы себя чувствуете в школе чаще всего?
15. Что вы цените в себе как в профессионале? Что помогает вам эффективно работать в качестве педагога?
16. Как складываются ваши отношения с коллегами?
17. Некоторые учителя способны вызвать большой интерес учеников к своему предмету. Как вы думаете, что помогает им в этом?
18. Чему бы вы хотели научиться, чтобы более эффективно работать?
19. Есть ли у вас возможность участвовать в управлении школой? Если есть, то какая?
20. Из чего складываются ваши отношения с администрацией?
21. Вы можете открыто обсуждать с администрацией и коллегами свои профессиональные проблемы?
22. Способны ли вы принять критику в свой адрес? Как вы реагируете на критические замечания коллег или администрации?
23. Как вы представляете свою профессиональную карьеру? Каким педагогом вы себя видите через 5, 10 лет?
24. Какую форму повышения квалификации вы считаете наиболее приемлемой для себя?
25. С чем связано ваше желание аттестовываться?

На основе результатов собеседования совместно с администрацией составляется *Программа профессионального и личностного роста педагога*. Ключом к построению программы может стать таблица 1.

Таблица 1.

Проблема	Способы и время ее решения	Чья помощь необходима?	Как я пойму, что моя проблема решена?
Страх и напряжение, которые вызывают коллеги и представители администрации, присутствующие на уроках и внеклассных мероприятиях	1.\Установление спокойных, доверительных отношений с коллегами и администрацией. 2. Уверенность в собственном профессионализме и	Не нужна Методиста, психолога.	1.Ощущение спокойствия во время общения на любую тему с членами аттестационной комиссии.

	способность доказать другим правомерность своих действий (во время посещения уроков коллегами, методистами, психологами). 3. Умение спокойно воспринимать критику (в ситуациях профессионального и личного взаимодействия)	Психолога	2. Знание системы анализа урока; осознанное использование различных форм и методов своей работы; свободное владение учебным материалом; знание возрастных и индивидуальных особенностей детей; отсутствие мышечных зажимов; адекватное эмоциональное реагирование. 3. Понимание того, что критика касается не моей личности, а моих действий; позитивное отношение к критике – способность найти в ней развивающий момент.
Отсутствие умений эффективного общения с родителями	1. Накопление опыта взаимодействия с родителями в различных ситуациях (на родительских собраниях, во время индивидуальных консультаций, в ситуациях неформального общения и т.д.) 2. Умение строить общение с родителями из «взрослой позиции». 3. Отработка умений и навыков эффективного общения, таких как: активное слушание, умение давать обратную связь, конструктивное разрешение конфликтов.	Заместитель директора по воспитательной работе Психолога Психолога	1. Знание психологических особенностей родителей, умение найти индивидуальный подход к ним. 2. Осознание в себе взрослой позиции и умение общаться с родителями на уровне «взрослый – взрослый». 3. Отсутствие конфликтных ситуаций с родителями.

При анализе интервью особое внимание следует уделить критериям, по которым педагог может судить о том, что проблема решена. В таблице это четвертая графа, в которой педагог отвечает на вопрос: «Как я пойму, что моя проблема решена?» Иначе говоря, это те цели, достижение которых позволяет педагогу профессионально развиваться. Цели должны быть реалистичными (т.е. достижимыми), конкретными (внешнему наблюдателю должно быть понятно, в чем конкретно будет проявляться желаемый результат), измеримыми (по каким признакам можно судить, что цель достигнута), проверяемыми (должно быть понятно, есть ли движение к этой цели) и привлекательными (чтобы педагог хотел их достигнуть).

ШКОЛЬНЫЙ ТИМБИЛДИНГ

Применение данного метода дает возможность не только создать, но и повысить эффективность работы школьной команды. Мы исходим из идеи, что все, кто учится в нашей школе – одна команда (дети-родители-педагоги). Таким образом мы создаем и сообща несем ответственность за результат среди всех участников.

Чем сплоченней команда, тем выше ее эффективность. Работаем в 3 направлениях:

1. Развитие умение работать в команде.
2. Формирование коллектива (классного, родительского, педагогического)
3. Поднятие командного духа.

Мы заменили традиционный педагогический совет в мае на Тимбилдинг, с участием и педагогов-обучающихся и родителей. Уверены, что такие корпоративные встречи, помогают подвести итоги и развить ключевые позиции взаимодействия в команде, умений, поиска решений, активной деятельности. Такие мероприятия помогают каждому полностью раскрыться при неформальном общении. Вот уже 2 года мы используем Тимбилдинг творческого направления. Нам удастся организовать приятный отдых и создать возможность показать свой потенциал, не связанный с трудовой деятельностью. Этот формат развивает у членов коллектива уже существующие умения, превращая их в навыки, или формирует абсолютно новые.

Благодаря такому подходу налаживается коммуникация, снижается напряженность и повышается уровень доверия и безопасности и как следствие – повышается результативность, так как развитие происходит только в состоянии стабильности, безопасности.

1. Ассоциативный тест «Прогулка по лесу»

Цель: снятие мышечных зажимов, настройка на работу, актуализация процесса самопознания.

Этап 1. Введение в расслабленное состояние, работа с воображением, представление ассоциаций на озвученные темы.

Этап 2. Расшифровка увиденных образов. Обсуждение результатов в кругу.

2. Упражнение «Успех и провал»

Цель: знакомство друг с другом, установление контакта.

Этап 1. Разделение на группы. Знакомство. Обмен мнениями в парах на следующие вопросы.

Вопросы:

- Какого наибольшего профессионального успеха я достиг за последний год и какова моя самая серьезная профессиональная неудача?

- Легко ли было обнаружить успех, провал? Что легче было вспомнить?
- На что вы обратили внимание прежде всего?
- Есть ли что-то общее в том, что вы слышали?
- Как закрепить успех?
- Как нейтрализовать провал?

Этап 2. В группах делятся и записывают свои успехи и неудачи. В общий круг от группы 1 человек обобщает информацию по группе.

3. Работа с метафорическими ассоциативными картами

Цель: обращение к своим внутренним ресурсным качествам.

Этап 1. Посмотрите на столы, на них разные карточки с изображениями, ни одна не повторяется, имеет свое внутреннее содержание.

Вопросы:

- Подумайте, что вы цените в себе больше всего? Какое самое ценное качество есть у вас? Найдите карточку которая отражала бы ваше сильное качество, где вы самый-самый?

Этап 2. После предъявления своего качества в мини-группах, получают обратную связь – какие ценные качества, кроме озвученного, видят другие участники.

4. Упражнение «Благодарность»

Цель: завершение тренинга, актуализация положительного опыта, подведение итогов учебного года.

Этап 1. Подумайте за что вы можете поблагодарить прошедший год? Работа в группе.

Этап 2. В круг от группы 1 человек сообщает: за что группа может поблагодарить людей, возможности, обстоятельства.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Акасеви́ч О.А., Панченко Н.В. Школьный кли́мат как фактор повышения качества образования в современной общеобразовательной организации // Педагогическая перспектива. 2022. № 4(8). С. 22–29.
2. Аксенов С.И., Лабу́тин А.С., Лабу́тина Н.М. Удовлетворенность школьной жизнью обучающимися как показатель эффективности воспитательной деятельности общеобразовательной организации // Педагогическая перспектива. 2022. № 1(5). С. 43–49.
3. Александров Д.А., Иванюшина В.А., Ходоренко Д.К., Тенишева К.А. Школьный кли́мат. Концепция и инструменты измерения. М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2018. 103 с.
4. Витакер Д.С. Группа как инструмент психологической помощи. М.: Класс, 2000. 143 с.
5. Емельянова Е. В. Психологические проблемы современных подростков и их решение в тренинге. М.: Генезис, 2016, 368 с.
6. Избыточная образовательная среда как условие совершенствования школьного кли́мата: методическое пособие / Сост. О.И. Акасеви́ч, Н.В. Панченко. – Краснодар: ИРО Краснодарского края, 2024. – 45 с.
7. Ключева Н.В. Технология работы психолога с учителем. – М.: ТЦ «Сфера», 2000. 192 с.
8. Копы́тин А.И. Системная арт-терапия. СПб.: Речь, 2001. 216 с.
9. Малкина-Пых И.Г. Возрастные кризисы. Справочник практического психолога. М.: Эксмо, 2004. 342 с.
10. Микляева А.В., Румянцева П.В. Школьная тревожность: диагностика, профилактика, коррекция. СПб.: Речь, 2004. С. 248
11. Нормативное обеспечение формирования корпоративной культуры в современной школе: сборник локальных актов / Сост. О.И. Акасеви́ч, Н.В. Панченко, О.Ю. Дерюга, М.Н. Горбачев. Краснодар: ИРО Краснодарского края, 2024. 369 с.
12. Рекомендации по совершенствованию «уклада школьной жизни» в условиях обновления структуры и содержания общего образования: письмо Минобразования России от 17.09.2021 № 22-06-1222 // Официальные документы в образовании. 2001. № 31. С. 80–84.
13. Рудестам К. Групповая психотерапия. СПб.: Питер, 2002.
14. Яковлев Е.В., Яковлева Н.О. К трактовке понятия «педагогическая система» // Стандарты и мониторинг в образовании. 2002. № 6. С. 56–59.
15. Яковлева Н.М., Яковлева Н.О. Педагогическое управление: сущность, значение и содержание // Современная высшая школа: инновационный аспект. 2011. № 4. С. 34–44.
16. Яковлева Н.О. Научно-методическое сопровождение региональной инновационной сетевой инфраструктуры, обеспечивающей непрерывный рост профессионального мастерства учителя: опыт Краснодарского края: практико-ориентированная монография. Краснодар: ГБОУ ИРО Краснодарского края, 2024. 370 с.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
Серия классных часов «Психологическая аптечка».....	4
Серия групповых занятий с элементами тренинга	10
Серия классных часов «Беседы о самоопределении»	49
Упражнения и техники для индивидуальной работы со всеми участниками образовательных отношений	89
Инструменты формирования школьной команды.....	93
Карьерное консультирование педагогов	97
Школьный тимбилдинг	102
Библиографический список	104

Методическое издание

**Методическая копилка инструментов
и приемов для формирования школьного климата:
сборник методических материалов**

Формат 60х84/8.
Усл. печ. л. 12,32. Тираж 50 экз.

ГБОУ ДПО «Институт развития образования» Краснодарского края
350080, г. Краснодар, ул. Сормовская, д. 167