

Государственное автономное учреждение
ЦЕНТР ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ, МЕДИЦИНСКОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ
ПОМОЩИ

664022, г. Иркутск, ул. Пискунова-42; , т/факс 70-09-40

E-mail: ogoucpmss@mail.ru

Утверждена
решением методического
совета ГАУ ЦППМиСП
от _17.09.2018г._____
протокол № 1_____

**Программа постинтернатного сопровождения и адаптации
обучающихся из числа детей-сирот, детей оставшихся без
попечения родителей, а также лиц из их числа
«Я и мир вокруг меня»**

Составитель: Манжеева Е.Д.,
методист отдела СППКиР

Иркутск, 2018

Пояснительная записка

Актуальность. Сегодня, как никогда ранее, уделяется много внимания решению вопроса о создании системы сопровождения выпускников образовательных учреждений для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, в период постинтернатной адаптации.

Вхождение выпускников организаций для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, в самостоятельную жизнь сопряжено с большими сложностями и не всегда проходит успешно. Связано это с тем, что во время проживания ребенка в центрах помощи детям происходят искажения восприятия мира и жизни в его сознании. Дети-сироты покидают стены центра с иждивенческим настроением, с чувством, что «им все должны», и это становится нормой жизни. Уже потом они с огромным трудом осознают свои ошибки, ищут пути выживания, нередко попадая в сложные жизненные ситуации, иногда заполняя собой исправительные учреждения.

Неопытность порождает ошибки, которые могут сказываться на всей последующей жизни. Большинство детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, оказываются недостаточно адаптированными к самостоятельной жизни. Именно в это время молодым людям особенно необходима помощь специалистов постинтернатного сопровождения.

В связи с этим возникла необходимость создания программы постинтернатной адаптации выпускников, которая поможет им выстроить самостоятельную жизнь, создать новые и крепкие социальные контакты, как с близким окружением, так и с государственными структурами. Программа имеет большое социальное значение и направлена на реализацию целей и задач по социальной поддержке детей-сирот, их социальной адаптации, профилактике вторичного социального сиротства и негативных явлений.

Целью программы является развитие ключевых компетенций выпускников, способствующих их успешной адаптации к новым социальным условиям во время получения профессионального образования и первичного трудоустройства.

Целевая группа программы — выпускники детских домов и школ-интернатов Иркутской области в возрасте до 23-х лет, учащиеся учреждений среднего профессионального образования.

Задачи программы:

- развитие навыков эффективного межличностного взаимодействия, повышения уверенности в себе;
- формирование социальных компетенций и адаптивных механизмов, позволяющих выпускнику приспособиться к самостоятельной жизни;
- развитие групповой сплоченности, создание благоприятного психологического климата в коллективе.

Методы работы, используемые в программе:

- **теоретические методы:** анализ научной литературы, моделирование процесса социально-педагогической деятельности, классификация педагогических фактов и их обобщение;
- **методы сбора и обработки информации** (наблюдение, беседа, анкетирование, психологическое тестирование, анализ продуктов деятельности, методы графической обработки данных);
- **практические методы:** социально-психологическое консультирование, сопровождение, методы социально-психологической помощи (тренинг, деловая игра, диалог, ролевое проигрывание);

- **методы воспитания:** методы формирования сознания, организации и стимулирования деятельности.

Содержание программы:

Программа разработана для выпускников образовательных учреждений для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, и направлена на развитие личности и успешную адаптацию в обществе. Данная программа состоит из 3 модулей, содержащих 8 тренингов.

1 модуль «Коммуникация» направлен на формирование навыков общения, умения слушать, высказывать свою точку зрения, аргументировать и отстаивать свою позицию. Модуль включает в себя 3 тренинга, которые будут проходить с октября по декабрь:

1. Вводный тренинг «Познай себя»;
2. Тренинг развития коммуникативных навыков: «Эффективное общение»;
3. Тренинг: «Конфликт и его успешное разрешение».

2 модуль «Самоорганизация». Цели модуля: получение навыков эффективной самоорганизации и планирования времени, эффективные приемы и техники борьбы со стрессом, а также обучение индивидуальному выходу из стрессовой ситуации с помощью позитивного мышления. Модуль включает в себя 3 тренинга, которые будут проходить с января по март:

1. Тренинг: «Достижение жизненных целей»;
2. Тренинг: «Как справиться со стрессом»;
3. «Тренинг позитивного мышления».

3 модуль «Уверенность в себе и своих силах» направлен на повышение уверенности в себе, развитию навыков самоконтроля, знакомству с нормами делового и светского этикета, осознанию и принятию пройденной ранее информации. Модуль состоит из 2 тренингов:

1. Тренинг: «Уверенность в себе»;
2. Заключительный тренинг: «Имидж успешного человека».

Программа рассчитана на 1 учебный год — с октября по май, занятия проводятся 1 раз в месяц. Продолжительность тренинга — 1 час 20 минут.

Ожидаемые результаты:

- психологическое развитие личности выпускника;
- развитие коммуникативной компетентности;
- подготовленность к самостоятельной жизни;
- жизненное самоопределение;
- активизация гражданской позиции.

Календарно-тематическое планирование:

№	Тема тренинга	Цель тренинга	Задачи тренинга	План тренинга	Методы и приемы работы:	Всего часов
Первый модуль «Коммуникация» (состоит из 3 тренингов)						6
1/1	Вводный тренинг: «Познай себя»	Создать благоприятные условия для работы группы, принять правила работы тренинговой группы, помочь обучающимся лучше узнать себя, свои сильные стороны, начать освоение приемов самодиагностики и способов самораскрытия, приступить к освоению активного стиля общения и способов передачи и приема обратной связи.	1. Способствовать развитию представления о самом себе; 2. формировать способность анализировать свои личностные качества; 3. совершенствовать коммуникативные умения, развитие наблюдательности в общении; 4. создать условия для раскрытия творческого потенциала; 5. развивать рефлекссию как процесс познания и понимания самого себя.	I. Ориентировочный этап: 1. Организационный момент 2. Знакомство 3. Правила работы в группе II. Основной этап: 4. Упражнение «Кто я?» 5. Притча «Ворона и павлин» 6. Упражнение: «Интервью» 7. Упражнение «Закончи предложение» 8. Релаксация «Внутри нас» 9. Упражнение: «Самореклама» III. Заключительный этап 10. Обратная связь	Беседа, обсуждение, самоанализ, работа в парах и мини-группах, практические упражнения.	2
2/2	Тренинг развития коммуникативных навыков: «Эффективное общение»	Формирование коммуникативных умений и навыков.	1. Развитие коммуникативной компетенции; 2. развитие способности в установлении и поддержании психологического контакта в общении; 3. познание своих возможностей и ограничений во взаимодействии с другими	I. Ориентировочный этап: 1. Организационный момент 2. Упражнение: «Чудное приветствие» II. Основной этап: 3. Упражнение: «Как привлечь внимание» 4. Упражнение-разминка: «Пантомима» 5. Упражнение: «Убеди	Имитационные игры, элементы групповой дискуссии, практические упражнения, работа в парах и мини-группах, мини-	2

			людьми; 4. формирование у участников навыков эффективного общения.	меня» 6. Упражнение: «Приятный разговор» 7. Упражнение-разминка: «Печатная машинка» 8. Упражнение: «Общение в паре» III. Заключительный этап 9. Обратная связь 10. Упражнение: «Комплимент»	лекции.	
3/3	Тренинг: «Конфликт и его успешное разрешение»	Способствовать формированию навыков конструктивного решения конфликтов.	1. Показать альтернативные варианты поведения в конфликте; 2. Создание условий для рефлексии учащимися собственных стилей поведения в конфликте.	I. Ориентировочный этап: 1. Организационный момент 2. Приветствие II. Основной этап: 3. Упражнение: «Конфликт — это ...» 4. Упражнение: «Уверенное, неуверенное и агрессивное поведение» 5. Упражнение: «В трамвае» 6. Упражнение: «Ладочки» 8. Притча: «Апельсин» 9. Мозговой штурм: «Другими словами» III. Заключительный этап 10. Обратная связь 11. Упражнение: «Подарок»	Имитационные игры, элементы групповой дискуссии, практические упражнения, работа в парах и мини-группах, мини-лекции.	2
Второй модуль «Самоорганизация» (состоит из 3 тренингов)						6
4/1	Тренинг: «Достижение жизненных целей»	Отработать навыки эффективной постановки цели, выработки уверенности в	1. Развить навыки постановки и достижения своих целей; 2. понять собственные цели и	I. Ориентировочный этап: 1. Организационный момент 2. Упражнение: «Мои достижения»	Элементы групповой дискуссии, игры,	2

		достижении цели, эффективного планирования с учетом личностных особенностей.	стремления; 3. повысить активность, инициативность, мобильность; 4. улучшить эмоциональное состояние.	II. Основной этап: 3. Упражнение «Дотянись до цели» 4. Знакомство с техникой «SMART» 5. Упражнение: «Формулирование цели» 6. Упражнение «Меняющаяся комната» 7. Упражнение: «Через три года» 8. Релаксация III. Заключительный этап 9. Упражнение: «Мой портрет в лучах солнца» 10. Обратная связь	практические упражнения, мини-лекции.	
5/2	Тренинг: « Как справиться со стрессом»	Профилактика депрессивных состояний, формирование умений, необходимых для разрешения сложных жизненных ситуаций.	1. Актуализировать стратегии поведения в стрессовых ситуациях. 2. Сформировать навыки саморегуляции. 3. Способствовать формированию навыков общения, умения слушать, высказывать свою точку зрения, приходить к компромиссному решению и пониманию других людей.	I. Ориентировочный этап: 1. Организационный момент. Приветствие 2. Упражнение: «Снежный ком» II. Основной этап: 3. Мозговой штурм: « Что такое стресс?» 4. Упражнение-разминка: «Повтори» 5. Диагностика состояния стресса (К. Шрайнер) 6. Групповая дискуссия: «Эффективные приемы и техники борьбы со стрессом» 7. Упражнение: «Дыхательные техники»	Работа в парах, тестирование, релаксация, элементы групповой дискуссии, игры, практические упражнения.	2

				8. Упражнение «Вулкан» 9. Упражнение-разминка «Ловим палец» 10. Упражнение: «Прощаемся с Обидой» III. Заключительный этап 11. Обратная связь		
6/3	«Тренинг позитивного мышления»	Понять, как мыслить позитивно, показать большой потенциал такого мышления для собственного развития, профилактика депрессивных состояний.	1. Научиться мыслить позитивно в сложной ситуации; 2. Освоить навыки перевода негативной реакции в позитивное мышление.	I. Ориентировочный этап: 1. Организационный момент. 2. Приветствие: «Хэлло, бонжур, здоровеньки булы» II. Основной этап: 3. Мини-лекция: позитивное мышление — Эффект Розенталя 4. Упражнение-разминка: «Зато» 5. Упражнение: «+5» 6. Упражнение-разминка: «Самурай, принцесса и дракон» 7. Упражнение: «Сила языка» 8. Упражнение: «Портрет в розовых тонах» 9. Обобщающее упражнение: «Если у вас нету тети» III. Заключительный этап 10. Обратная связь	Работа в парах и мини-группах, элементы групповой дискуссии, практические упражнения, мини-лекции.	2
Третий модуль «Уверенность в себе и своих силах» (состоит из 2 тренингов)						4
7/1	Тренинг: «Уверенность в себе»	Формирование навыков уверенного поведения.	1. Формирование позитивного восприятия себя;	I. Ориентировочный этап: 1. Организационный момент. 2. Приветствие: «Галантный	Элементы групповой дискуссии,	2

			<p>2. Повышение самооценки;</p> <p>3. Развитие умения и навыков уверенного поведения;</p> <p>4. Понижение уровня общей тревожности личности.</p>	<p>мяч»</p> <p>II. Основной этап:</p> <p>3. Мозговой штурм: «Качества уверенного человека»</p> <p>4. Упражнение: «Ступеньки»</p> <p>5. Упражнение: «Походка»</p> <p>6. Упражнение: « Найди свою пару»</p> <p>7. Упражнение: «Умение сказать НЕТ»</p> <p>8. Ролевая игра: «Таможня»</p> <p>9. Релаксация: «Уверенность в себе»</p> <p>III. Заключительный этап</p> <p>10. Обратная связь</p>	<p>работа в парах и мини-группах</p> <p>ролевая игра, тестирование, релаксация, мозговой штурм, практические упражнения.</p>	
8/2	Заключительный тренинг: «Имидж успешного человека»	<p>Закрепление участниками знаний о самом себе, подведение итогов тренингов для каждого участника, раскрытие сильных и слабых сторон личности, помощь в актуализации личностных ресурсов.</p>	<p>1. Придание уверенности в себе;</p> <p>2. повышение самооценки подростка;</p> <p>3. развитие коммуникативных способностей, снятие и коррекция барьеров, мешающих реальным и продуктивным действиям;</p> <p>4. формирование позитивного восприятия себя.</p>	<p>I. Ориентировочный этап</p> <p>1. Организационный момент.</p> <p>2. Упражнение «Девиз»</p> <p>II. Основной этап:</p> <p>3. Мини-лекция: «Имидж и его составляющие»</p> <p>4. Упражнение: «Примерка образов»</p> <p>5. Коммуникативное упражнение: «Валентность»</p> <p>6. Упражнение: «Посмотри на хорошего человека»</p> <p>7. Упражнение: «Сбор чемодана»</p> <p>8. Упражнение: «Сюрприз»</p> <p>III. Заключительный этап</p> <p>9. Упражнение: «Прощание»</p>	<p>Элементы групповой дискуссии, работа в мини-группах, ролевая игра, мозговой штурм, практические упражнения.</p>	2

1 модуль: «Коммуникация»
Тренинг 1.
Вводный тренинг: «Познай себя»

«Мир существует не для того, чтобы мы его познавали, а для того, чтобы мы познавали и воспитывали себя в нём».

Г.Лихтенберг

Актуальность: Познание человеком самого себя, тайн жизни – один из аспектов его духовного поиска, что уходит в глубь столетий. Согласно легенды, много тысяч лет тому назад семь мудрецов Древней Греции встретились в храме Аполлона в Дельфах и написали на стене храма: «Познай самого себя». Что означали эти слова? Каждое новое поколение людей стремится достичь смысл существования человека, ответить на эти вопросы согласно своего времени. Пора студенчества, это возраст, когда человек делает одно из важнейших открытий – открывает себя. Особенности возраста, а также сложные условия, в которых происходит взросление современной молодежи: нестабильность семейного института, размытость моральных ценностей, которые уже не являются твердой опорой для выстраивания собственной личности, диктуют необходимость специальных мер для развития и усиления «Я» взрослеющей молодежи, формирования жизнеспособной личности, обладающей достаточными ресурсами для успешной адаптации в обществе. Чтобы выявить и использовать свой потенциал, необходимо найти себя, для этого и предназначен тренинг «Познай себя».

Цель тренинга: данный тренинг начинает программу, поэтому в первую очередь необходимо создать благоприятные условия для работы группы, принять правила работы тренинговой группы, помочь обучающимся лучше узнать себя, свои сильные стороны, начать освоение приемов самодиагностики и способов самораскрытия, приступить к освоению активного стиля общения и способов передачи и приема обратной связи.

Задачи:

1. способствовать развитию представления о самом себе;
2. формировать способность анализировать свои личностные качества;
3. совершенствовать коммуникативные умения, развитие наблюдательности в общении;
4. создать условия для раскрытия творческого потенциала;
5. развивать рефлекссию как процесс познания и понимания самого себя.

Ведущий — педагог-психолог, социальный педагог.

Место проведения тренинга: образовательные организации.

Формы работы: тренинг личностного развития.

Методы и приемы работы: беседа, обсуждение, самоанализ, работа в парах и мини-группах, практические упражнения.

Продолжительность занятия: 120 мин.

Количество участников: 10-15 человек.

Материалы и оборудование: ручки по количеству участников, плакат с «Правилами работы в группе», чистые листы, цветные карандаши, доска для записи, ноутбук или компьютер для воспроизведения музыки.

Структура тренинга:

№	Этап занятия:	Время проведения
I. Ориентировочный этап:		
1.	Организационный момент	5 мин.
2.	Знакомство	5 мин.
3.	Правила работы в группе	5 мин.
II. Основной этап:		
4.	Упражнение «Кто я?»	10 мин.
5.	Притча «Ворона и павлин»	5 мин.
6.	Упражнение: «Интервью»	10 мин.
7.	Упражнение «Закончи предложение»	10 мин.
8.	Релаксация «Внутри нас»	5 мин.
9.	Упражнение: «Самореклама»	20 мин.
III. Заключительный этап		
10.	Обратная связь	5 мин.

Ход тренинга:

I. Ориентировочный этап:

Цель: введение в атмосферу тренинга, принятие правил работы группы на весь период.

1. Организационный момент.

Ведущий приветствует всех участников группы: «Здравствуйте, я очень рада видеть вас здесь. Наверное, у каждого из вас есть вопрос, зачем я сюда пришла, и что мы тут будем делать. Надеюсь, что на эти вопросы вы найдете ответы сами к концу нашей встречи. У каждого из нас есть много проблем, очень важно понять эти проблемы, принять (осознать), и понять, что надо изменить. Каждый может изменить отношение к своей проблеме, и тогда она перестанет ею быть. Этим мы и займемся. Мы будем учиться общаться и доверять себе и друг другу, раскрывая свои способности и таланты. Сегодняшнее занятие мы посвятим знакомству с собой».

Давайте проверим вашу готовность к работе:

Ведущий просит учащихся показать условным сигналом свою готовность к работе: две ладони смотрят на ведущего – «я готов работать активно сегодня»; ладони повернуты тыльной стороной к психологу – «я не готов работать активно сегодня»; одна ладошка «лицом», а другая тыльной стороной – «я готов работать, но у меня сегодня не то настроение».

А сейчас предлагаю познакомиться:

2. Упражнение: «Знакомство»

Порядок выполнения и инструкция: Каждый по кругу называет свое имя и продолжает фразу: «Я – та (тот), которая (который)...»

3. «Правила работы группы»

Ведущий: Я хотела бы познакомить вас с правилами группы на тренинге, их желательно запомнить и следовать им в течении всех наших встреч (следует записать все выработанные правила на листе ватмана, который будет вывешиваться на каждом последующем тренинге).

1) Закон «ноль-ноль» (о пунктуальности).

2) Правило поднятой руки: высказываются по очереди, когда один говорит, остальные молча слушают и, прежде чем взять слово, поднимают руку.

3) Без оценок: принимаются различные точки зрения, никто друг друга не оценивает, обсуждаем только действия: критика должна быть конструктивной.

4) Конфиденциальность: то, что происходит на занятии, остается между участниками.

5) Правило «Стоп»: если обсуждение какого-то личного опыта участников становится неприятным, тот, чей опыт обсуждается, может закрыть тему, сказав «Стоп».

6) Активность: чаще всего, те, кто проявляют активность на занятиях, приобретают по окончании курса больше, чем те, кто был пассивен на занятиях.

II. Основной этап:

4. Упражнение: «Кто я?»

Цель: развитие дальнейшего самораскрытия, самопознание, умение анализировать и определять психологические характеристики, свои и окружающих людей.

Ведущий: — У каждого человека есть собственная теория о том, что делает его уникальным, отличает от других людей. При этом возникает вопрос: «Разделяют ли другие мою точку зрения?»

Порядок выполнения и инструкция: Участникам предлагается разделить лист бумаги на три графы по вертикали: в 1-й графе ответить на вопрос: «Кто я?» Для этого быстро написать 10 слов-эпитетов, писать следует в том порядке, в каком они приходят в голову. Во 2-й графе написать, как на этот же вопрос ответили бы ваши знакомые, друзья, родные (любой значимый другой). В 3-й графе на тот же вопрос отвечает кто-то из группы. Для этого все кладут свои подписанные листочки на стол, они перемешиваются, затем каждый, не глядя, берет листочек со стола и пишет о том человеке, чей листочек ему попался. Затем, листочки снова складываются на стол и каждый забирает свой.

При обсуждении результатов данного упражнения можно обратить внимание на следующие аспекты:

- повторяется ли какое-либо качество, слово во всех трех графах;
- о чем это может говорить (например, об открытости человека в общении);
- насколько хорошо человек сам себя знает (количество слов в 1-й графе);
- отношение к самому себе (соотношение позитивных и негативных эпитетов);
- совпадают или не совпадают Я-концепция и представления других об этом человеке;
- из чего складываются представления других о человеке (здесь возможно обсуждение вопроса ответственности человека за презентацию себя другим людям) и т. д.

5. Притча: «Ворона и павлин» (Н. Пезешкеяна)

Цель: развитие дальнейшего самораскрытия, самопознания, прояснение Я-концепции, умение анализировать и определять психологические характеристики, свои и окружающих людей.

В парке дворца на ветку апельсинового дерева села черная ворона. По ухоженному газону гордо расхаживал павлин. Ворона прокаркала: «Кто помог такой нелепой птице появиться в нашем парке? С каким самомнением она выступает, будто это султан собственной персоной! Взгляните только, какие у нее безобразные ноги, а ее оперение – что за отвратительный синий цвет. Такой цвет я бы никогда не стала носить. Свой хвост она тащит за собой, будто лисица». Ворона замолчала, выжидая. Павлин помолчал какое-то время, а потом ответил, грустно улыбаясь: «Думаю, что в твоих словах нет правды. То плохое, что ты обо мне говоришь, объясняется недоразумением. Ты говоришь, что я гордец, потому что хожу с высоко поднятой головой, так что перья на плечах у меня поднимаются дыбом, а двойной подбородок портит мне шею. На самом же деле, я – все что угодно, только не гордец. Я прекрасно знаю все, что уродливо во мне, знаю, что ноги кожисты и в морщинах. Как раз это больше всего и огорчает меня, потому-то я и поднимаю так высоко голову, чтобы не видеть своих безобразных ног. Ты видишь только то, что у меня некрасиво, и закрываешь глаза на мои достоинства и мою красоту. Разве

тебе это не пришло в голову? То, что ты называешь безобразным, как раз больше всего нравится людям...»

Ведущий: — после притчи мне хотелось бы предложить вам следующее упражнение:

6. Упражнение: «Интервью»

Порядок выполнения и инструкция: Участники разбиваются на пары и в течение 5 минут беседуют со своим партнером, пытаясь узнать о нем как можно больше. Затем каждый готовит краткое представление своего собеседника. Главная задача – подчеркнуть его индивидуальность, непохожесть на других. После чего участники по очереди представляют друг друга.

7. Упражнение: «Закончи предложение»

Цель: показать многообразие возможностей осознания своей внутренней сущности.

Порядок выполнения и инструкция: Упражнение выполняется письменно на листочке.

- Я —...
- Я умею...
- Я хочу...
- Внешне я...
- Мне хотелось бы быть в идеале...
- Мне можно...
- Мне нельзя...
- Я могу научиться...
- Как юноша (девушка) я...
- Как школьник я...
- В классе я...
- На улице я...
- Дома я...
- Когда окончу школу, я...
- Я буду ...
- Я могу быть партнером...
- Я могу работать...
- Я люблю...
- Я не люблю...
- Я мечтаю...
- Я надеюсь...
- Я верю...
- На этих уроках я себя чувствую...

По желанию эти записи можно прочитать вслух.

Ведущий: — Мы понимаем, что хорошо, если человек себя оценивает реально. А если человек занижает свои способности, недооценивает свои возможности, не уверен в себе, то, как к нему относятся окружающие? Чтобы сейчас мы почувствовали себя увереннее, давайте выполним упражнение психологического настроя.

8. Релаксация: «Внутри нас»

Цель: актуализация ощущений, эмоций.

Ведущий: тема сегодняшнего занятия — самопознание, давайте проведем релаксацию, которая поможет вам понять себя лучше. Релаксация будет проводиться под музыку.

Порядок выполнения и инструкция: Сядьте удобно... Почему бы вам не расслабиться и не успокоиться, в то время как с вами будет происходить что-то

полезное... Расслабленность, покой, отдых бывают приятнее, когда глаза закрыты. Закройте глаза. Вы слышите мой голос и можете еще больше расслабиться и успокоиться, еще больше, ровно настолько, насколько это надо вашему организму... вашему телу... вашему мозгу... вашему подсознанию.

Почувствуйте, как вы дышите. С каждым вдохом ощущение покоя усиливается... С каждым выдохом все тревоги, заботы дня уходят на задний план.

Для того чтобы добиться положительных внутренних изменений, нужно научиться задавать себе самому вопросы. Ответив на них, вы сможете разобраться в самих себе.

Итак, ответьте самому себе: «Что я сейчас делаю? Что я чувствую? О чем думаю?»

Теперь давайте активизируем наше воображение. Вообразите, что вы – маленький поплавок в огромном океане... У вас нет цели, компаса, карты, руля, весел. Вы двигаетесь туда, куда несет вас ветер и океанские волны. Большая волна на некоторое время накрывает вас, но вы вновь выныриваете на поверхность... Попробуйте ощутить эти толчки, эти падения и выныривания... Ощутите движение волны... тепло солнца... брызги воды... эту силу, которая не дает вам пойти ко дну и поддерживает вас.

Вот так и в жизни – то вы оказываетесь накрыты волной проблем и тревог, то вдруг – опять на поверхности... Никогда не надо терять самообладания... Будем учиться у природы, у окружающего мира житейской мудрости...

Хорошо! А сейчас вспомните такой момент вашей жизни, когда вы чувствовали эмоциональный подъем, когда вы были счастливы... Вспомните, когда вы были кому-то очень нужны, были дороги и любимы... Вспомните или немного пофантазируйте.

Когда вы почувствуете, что уже отдохнули, вспомнили, что хотели, или помечтали, вы откроете глаза... Каждый откроет глаза тогда, когда ему этого захочется.

9. Упражнение: «Самореклама»

Цель: познание себя, самораскрытие, раскрепощение перед группой, отработка навыков публичного выступления.

Порядок выполнения и инструкция: Участникам тренинга предлагается нарисовать рекламу для самого себя, включив в нее короткий текст. По окончании все по очереди представляют свои рекламные проекты.

Важно! В конце упражнения листы с рекламой забираются и хранятся до последнего занятия программы.

III. Заключительный этап:

10. Обратная связь

Цель: рефлексия тренинга.

Порядок выполнения и инструкция: Участники по кругу отвечают на следующие вопросы:

- Было ли что-то неожиданное для вас на этом занятии?
- Что вам понравилось?
- Что не понравилось?
- Каково сейчас ваше настроение?

Всем спасибо за работу! До свидания!

Тренинг 2.

Тренинг развития коммуникативных навыков: «Эффективное общение»

Актуальность: В современном мире технических достижений, где любую информацию можно легко получить в интернете, умение общаться становится всё более ценным навыком. Развитая коммуникабельность помогает вести переговоры, выступать перед публикой, понимать собеседника и быть понятым им. Для личностного развития важно развивать коммуникативные навыки, так как они определяют успешность взаимодействия с миром, окружающими людьми, самим собой. Трудности в общении могут возникать при неразвитости того или иного коммуникативного умения. Многие проблемы можно решить путем переговоров, однако иногда обстоятельства складываются так, что накопленных знаний для решения проблемы не хватает. Как совладать с растерянностью и взять ситуацию под контроль? Развить коммуникативные навыки можно в тренинге, где ведущий искусственно создаёт условия, затрудняющие эффективное общение и достижение целей переговоров, помогает расширить коммуникативный опыт.

Цель тренинга: формирование коммуникативных умений и навыков.

Задачи:

- развитие коммуникативной компетенции;
- развитие способности в установлении и поддержании психологического контакта в общении;
- познание своих возможностей и ограничений во взаимодействии с другими людьми;
- формирование у участников навыков эффективного общения.

Ведущий — педагог-психолог, социальный педагог.

Место проведения тренинга: образовательные организации.

Формы работы: развивающий тренинг.

Методы и приемы работы: имитационные игры, элементы групповой дискуссии, практические упражнения, работа в парах и мини-группах, мини-лекции.

Ожидаемые результаты: у участников повысится самооценка и появится уверенность в себе, участники овладеют некоторыми навыками коммуникации.

Продолжительность занятия: 120 мин.

Количество участников: 10-15 человек.

Материалы и оборудование: листы с заданиями, плакат с «Правилами работы в группе», ноутбук или компьютер для воспроизведения музыки, мяч.

Структура тренинга:

№	Этап занятия:	Время проведения
	I. Ориентировочный этап:	
1.	Организационный момент	5 мин.
2.	Упражнение: «Чудное приветствие»	5 мин.
	II. Основной этап:	
3.	Упражнение: «Как привлечь внимание»	10 мин.
4.	Упражнение-разминка: «Пантомима»	5 мин.
5.	Упражнение: «Убеди меня»	15 мин.
6.	Упражнение: «Приятный разговор»	10 мин.
7.	Упражнение-разминка: «Печатная машинка»	5 мин.
8.	Упражнение: «Общение в паре»	15 мин.
	III. Заключительный этап	
9.	Обратная связь	5 мин.
10.	Упражнение: «Комплимент»	5 мин.

Ход тренинга:

I. Ориентировочный этап:

Цель: введение в атмосферу тренинга.

1. Организационный момент.

Ведущий приветствует всех участников группы: — Наша сегодняшняя встреча посвящена интересной теме — проблеме эффективного общения. Посредством общения мы делимся чувствами и мыслями, обмениваемся информацией, передаем и приобретаем социальный опыт. Владея искусством общения человек, может решить любые жизненные проблемы, связанные с межличностным взаимодействием. Основным средством общения является язык, т.е. человеческая речь. Словом можно возвысить и унижить человека, слово может врачевать или убить. Умение общаться — настоящее сокровище.

И так мы начнем. Первая ступенька к эффективному общению — это приветствие. Существует множество разных способов приветствия людьми друг друга, Я же хочу предложить вам следующий:

2. Упражнение: «Чудное приветствие»

Цель: создать благоприятную непринужденную психологическую атмосферу в группе.

Порядок выполнения и инструкция: Участникам тренинга предлагается встать и поздороваться друг с другом правыми локтями, левыми коленками, правой пяткой, левым плечом, спиной, рукой, правой ногой, выдумать свой собственный необыкновенный способ для сегодняшнего занятия и поздороваться им.

II. Основной этап:

Ведущий: — Что такое «общение» знает каждый, а знаете ли вы что такое «коммуникация»? ... А что такое «коммуникативные навыки»?

Информация. Коммуникация (от лат. Communicatio — сообщение, передача; от лат. Communico — делаю общим): Коммуникация (общее) — взаимодействие, связь, общение между живыми существами. Интересен термин «Инженерные коммуникации» — комплекс систем, обеспечивающих нормальную жизнедеятельность потребителей.

«Коммуникативные навыки» – это способность человека взаимодействовать с другими людьми, адекватно интерпретируя получаемую информацию, а также правильно ее передавая.

Ведущий: — Давайте рассмотрим с вами некоторые коммуникативные навыки, и поработаем над некоторыми уже сегодня.

— Итак, первый этап: начало коммуникации. Сначала проявляем инициативу начала диалога или выступления.

3. Упражнение: «Как привлечь внимание»

Цель: развитие умения привлечь к себе внимание, заинтересовать диалогом или выступлением.

Порядок выполнения и инструкция: Доброволец сидит «на скамейке в парке». Задача каждого сделать так, чтобы сидящий обратил на него внимание. После окончания упражнения, ведущий спрашивает «сидящего на скамейке», кто смог привлечь внимание и почему?

Затем происходит обсуждение в группе.

Информация: внимание можно привлечь правильно выстроенной и произнесённой фразой, которая не только привлекает внимание, но и в тоже время настраивает собеседника или аудиторию на предстоящий коммуникативный процесс. Например: «Привет! Отлично выглядишь! Рад (а) тебя видеть, хочу поговорить с тобой о...», «Добрый день! Рада, что мы с вами собрались сегодня здесь, хочу представить вам...».

Заинтересовать собеседника можно фразами, которые бы актуализировали его собственные потребности и мотивы, например: « Я знаю, что ты давно хотел (а) бы знать о том, как это можно сделать лучше...», «Мы же с вами понимаем, что лично для вас

является более выгодным сделать это как можно с меньшими затратами...» или «У меня есть очень интересная информация для тебя». Придумайте свои фразы, которые помогут вам в дальнейшем красиво и позитивно начинать диалоги или выступления.

Ведущий: — в общении так же важно умение создать ощущение доверия у собеседника или аудитории, умение подобрать единый язык общения.

4. Упражнение-разминка: «Пантомима»

Цель: переключение внимания, отработка невербального общения.

Порядок выполнения и инструкция: передать по кругу: пушинку; «снежок»; печеную картошку (горячую); живую мышку.

5. Упражнение: «Убеди меня»

Цель: выявить наиболее успешных в общении.

Порядок выполнения и инструкция: Выполняется по группам. Каждая группа получает тему. Задача – подобрать аргументы и выстроить стратегию убеждения. Принцип: убедить, а не настоять!

Спросить у успешных игроков: как им это удалось. Обратить внимание группы на использование комплиментов, оригинальность, находчивость. Спросить, как участники оценивают собственную общительность, открыли ли они что-то новое для себя в этом упражнении.

Темы:

- Заменить компьютер на новый;
- Отпустить с подругой на дачу;
- Дать больше времени на написание сочинения;
- Подать документы в другой техникум;
- Отпустить с урока, если болит голова;
- Убедить молодого человека пойти не на концерт, а в музей;
- Убедить родителей купить собаку;
- Убедить, что вы хотите заниматься не танцами, а дзю-до.

Рефлексия:

- У кого возникли затруднения в подборе аргументов? – Почему?

- Что вам мешало в процессе убеждения? – Какие выводы можно сделать?

Информация: основные средства, помогающие нам расположить к себе собеседника находятся, главным образом, среди невербальных средств общения (взгляд, эмоциональное состояние, поза, мимика, тембр и ритм речи). Поэтому для того, чтобы расположить к себе собеседника старайтесь, чтобы ваши глаза имели открытый взгляд, излучали спокойствие и внутреннюю уверенность в себе. Помните о том, что улыбка является надёжным инструментом в умении расположить к себе собеседника или группу людей.

Для того, чтобы усилить доверие и заинтересованность собеседника или аудитории в беседе или выступлении используйте слова, при-соединители (мы, у нас, наше, вместе). Например: « Мы с тобой понимаем, что...», «Если не мы с вами будем решать эти вопросы, то дело не сдвинется с мёртвой точки...», «У нас с вами есть такая возможность...», и т.д.

6. Упражнение: «Приятный разговор»

Цель: формирование положительного, конструктивного настроения на предстоящий разговор, умение включить собеседника в тему предстоящего разговора, отработка навыков слушания.

Ведущий: — Человеку обычно нравится, когда окружающие говорят о нем: «приятный собеседник». Это действительно полезное умение — легко и непринужденно войти в контакт, поддержать разговор и также непринужденно расстаться со своим собеседником. Сейчас мы проведем серию встреч, и каждый раз вы будете встречаться с новым человеком. Вам нужно начать разговор, сказать что-то приятное своему собеседнику и также на приятной ноте расстаться с ним. Время на весь разговор, т. е. на установление

контакта, взаимные приветствия и проведение самой беседы, 2 минуты, затем после сигнала, вам нужно в течение 10 секунд закончить начатую беседу, попрощаться и перейти вправо к новому партнеру. Эти правила распространяются на все ситуации.

Порядок выполнения и инструкция: Участники встают (салятся) по принципу «карусели», т. е. лицом друг к другу и образуют два круга: внутренний неподвижный (дети стоят спиной к центру круга) и внешний подвижный (дети стоят лицом к центру круга). По сигналу ведущего все участники внешнего круга делают одновременно шаг вправо (или пересаживаются на стул, стоящий справа от них) и оказываются перед новым партнером. Таких переходов будет несколько. Каждый раз ведущий предлагает новую роль участникам.

Примеры ситуации «встреча»:

- «Перед вами человек, которого вы совершенно не знаете, видите его первый раз, но вам очень нужно узнать, как проехать в некое место в городе, где вы находитесь впервые».
- «Перед вами человек, который вам очень нравится. Вы давно хотели поговорить с ним».
- «Перед вами человек, который чем-то расстроен и никак не может успокоиться. Подойдите к нему, начните разговор, успокойте его».
- «Вас окликнули на улице. Оглянувшись, вы увидели незнакомого человека, который также понял, что ошибся. Вы начинаете словами...»

Ведущий: — так же важно не только то, как мы говорим и выглядим в коммуникации, но и что мы говорим, умеем ли вызвать позитивные эмоции у собеседника, понять и принять точку зрения собеседника, а также очень важно услышать человека, что он пытается донести до вас.

7. Упражнение-разминка: «Печатная машинка»

Цель: снятие накопившегося напряжения и усталости, тренировка внимания во время разговора, отработка навыков слушания.

Порядок выполнения и инструкция: Участникам предлагается слово или фраза. Буквы, составляющие текст, распределяются между членами группы. Затем фраза должна быть сказана как можно быстрее, причем каждый называет свою букву, а в промежутках между словами все хлопают в ладоши.

8. Упражнение: «Общение в паре»

Цель. Упражнение дает возможность поэкспериментировать с вербальными и невербальными способами общения.

Порядок выполнения и инструкция: Выберите себе партнера. Выполните с ним первое из описанных ниже упражнений. Минут через пять найдите себе нового партнера и выполните второе упражнение, и т.д.

1. «Спина к спине». Сядьте на пол спина к спине. Попробуйте поговорить. Через несколько минут развернитесь лицом друг к другу и поделитесь впечатлениями.

2. «Сидя и стоя». Один из партнеров стоит, а другой сидит. Попробуйте поговорить в таком положении. Через несколько минут поменяйтесь местами, чтобы каждый смог смотреть на другого и снизу вверх, и сверху вниз. Через несколько минут поделитесь друг с другом своими впечатлениями.

3. «Глаза в глаза». Смотрите с вашим партнером друг другу в глаза и общайтесь только взглядом. Через несколько минут обсудите свои впечатления.

Подводится итог упражнения: кому в каком положении было удобнее разговаривать и что полезного для себя вы можете почерпнуть из этого упражнения.

Ведущий: — Также важно не только как мы начинаем и поддерживаем коммуникацию, но и когда мы ее заканчиваем. Важно закончить диалог или выступление в нужный момент, не затягивать окончание беседы, чтобы не наскучить собеседнику и, так же важно не торопиться с завершением беседы, чтобы у собеседника не осталось ощущения непонимания.

III. Заключительный этап:

9. Обратная связь

Цель: рефлексия тренинга.

Порядок выполнения и инструкция: Участники по кругу отвечают на следующие вопросы:

- Было ли что-то неожиданное для вас на этом занятии?
- Что вам понравилось?
- Что не понравилось?
- Как вы считаете, научились ли вы чему то новому сегодня?

10. Упражнение: «Комплимент»

Цель: создание положительного эмоционального настроения на собеседника, овладение техникой комплимента.

Ведущий: — Мне хочется предложить вам небольшое упражнение, для того чтобы закончить наш тренинг на позитивной ноте. Для этого давайте потренируемся говорить комплименты. Комплимент — это приятные слова, похвала, сказанные искренне, без сарказма и зависти, например: «Ты сегодня хорошо выглядишь» или «Какая у тебя хорошая вещь!» Уметь говорить комплименты к месту не просто, но очень полезно для продуктивного общения.

Порядок выполнения и инструкция: «У меня мячик. Я бросаю его одному из вас, предварительно назвав его по имени, и говорю ему комплимент. Поймавший мячик благодарит за комплимент словом «спасибо», повернувшись ко мне и глядя в глаза. Затем бросает его другому, предварительно назвав его по имени, и говорит комплимент уже ему. Поймавший мячик благодарит за комплимент, повернувшись к сказавшему его лицом и т. д. Мячик должен побывать у каждого».

Спасибо за участие в тренинге! До свидания!

Тренинг 3. Тренинг: «Конфликт и его успешное разрешение»

Актуальность: Конфликты являются частью жизни. Мы часто сталкиваемся друг с другом своими картинами мира. Возникают конфликтные ситуации. Умение решать конфликтные ситуации, выходить из них конструктивно и с пользой для себя – одно из важных условий успешности человека. Этому можно научиться. Научиться анализировать конфликтную ситуацию, находить лучшие для себя способы поведения в ней, достигать желаемых целей. Мы надеемся, что наш тренинг поможет участникам успешно решать конфликты с друзьями, родными, педагогами, лучше понимать себя и достигать своих целей.

Цель: Способствовать формированию навыков конструктивного решения конфликтов.

Задачи:

- Показать альтернативные варианты поведения в конфликте;
- Создание условий для рефлексии учащимися собственных стилей поведения в конфликте.

Ведущий — педагог-психолог, социальный педагог.

Место проведения тренинга: образовательные организации.

Условия проведения: пространство для свободного перемещения участников.

Формы работы: обучающий групповой тренинг.

Методы и приемы работы: имитационные игры, элементы групповой дискуссии, практические упражнения, работа в парах и мини-группах, мини-лекции.

Ожидаемые результаты: у участников повысится самооценка, появится уверенность в себе, участники овладеют некоторыми навыками конструктивного поведения в конфликте.

Продолжительность занятия: 120 мин.

Количество участников: 10-15 человек.

Материалы и оборудование: листы с заданиями, ручки по количеству участников, плакат с «Правилами работы в группе», ноутбук или компьютер для воспроизведения музыки.

Структура тренинга:

№	Этап занятия:	Время проведения
	I. Ориентировочный этап:	
1.	Организационный момент	5 мин.
2.	Приветствие	5 мин.
	II. Основной этап:	
3.	Упражнение: «Конфликт — это ...»	10 мин.
4.	Упражнение: «Уверенное, неуверенное и агрессивное поведение»	15 мин.
5.	Упражнение: «В трамвае»	5 мин.
6.	Упражнение: «Ладшки»	10 мин.
7.	Притча: «Апельсин»	5 мин.
8.	Мозговой штурм: «Другими словами»	15 мин.
	III. Заключительный этап	
9.	Обратная связь	5 мин.
10.	Упражнение: «Подарок»	5 мин.

Ход тренинга:

I. Ориентировочный этап:

Цель: введение в атмосферу тренинга.

1. Организационный момент.

Ведущий: — Здравствуйте, я рада вновь сегодня вас видеть. Сегодня мы поговорим о конфликтах. Конфликты являются частью повседневной жизни. Многие люди практически каждый день оказываются втянутыми в тот или иной конфликт, так как все мы разные: у каждого свои взгляды, привычки, мечты. А это значит, наши интересы и интересы окружающих людей могут не совпадать. Эти отличия естественны и нормальны. Иногда это становится причиной возникновения конфликтов (барьеров в общении). При этом в конфликтных ситуациях мы ведем себя по-разному. Как конструктивно решить конфликт? — вот что мы попробуем решить на этом тренинге.

2. Приветствие.

Цель: создать благоприятную непринужденную психологическую атмосферу в группе.

Порядок выполнения и инструкция: Психолог предлагает участникам сначала поздороваться друг с другом так, будто они только недавно расстались, а потом предлагает поздороваться так, будто они давно друг друга не видели.

II. Основной этап

3. Упражнение: «Конфликт — это ...»

Цель: выяснить, что означает «конфликт» для каждого из участников.

Ведущий обращается к участникам групп с вопросом «Что такое конфликт?».

Порядок выполнения и инструкция: Каждому участнику раздается стикер. На нем должны написать ответ на вопрос «Что такое для вас конфликт?». Ведущий собирает стикеры и зачитывает все утверждения, после этого дает научное определение «конфликту».

По научному, конфликт — это столкновение, предельное обострение противоречий, ситуации, когда одна сторона противостоит другой.

А теперь, я предлагаю вам подумать — «Конфликт» — это хорошо, или плохо? После этого все вместе выясняют положительную (+) и отрицательную (-) стороны конфликта.

Минусы конфликта	Плюсы конфликта
ухудшение отношений между людьми, затрата времени, сил, различные потери.	Решение ситуации, движение с мертвой точки, развитие, выяснение и удовлетворение целей участников конфликта, начало совместной деятельности.

Далее вместе с участниками ведущий выясняет причины и последствия конфликта.

— А каковы причины конфликта? (разные характеры, разные мнения по одному и тому же вопросу, неумение слушать, нежелание уступать).

— Какие последствия могут быть? (ссора, драка, человек может обидеться).

4. Упражнение: «Уверенное, неуверенное и агрессивное поведение»

Цель: помочь участникам отличать уверенность от неуверенности и агрессивности.

Порядок выполнения и инструкция: Разделиться на группы по 2 человека. Участникам группы предлагается неуверенная поведенческая реакция, агрессивная реакция и уверенная реакция в некой гипотетической ситуации. Важно, чтобы свои

способы поведения продемонстрировали все участники группы, даже если времени каждому хватит только на один из трех вариантов.

Каждой группе должна быть предложена ситуация, отличная от тех, что были ранее предложены другим. Если при работе над этими ситуациями прибегать к ролевым играм, участники группы могут идентифицировать себя с самыми уверенными, неуверенными или агрессивными людьми из числа их знакомых. При этом они должны помнить, что невербальное поведение говорит о человеке не меньше, чем произносимые им слова, поэтому интонации, жесты и позы должны соответствовать изображаемой реакции.

Например, можно представить, ваш друг «забыл», вернуть взятые в долг деньги. Агрессивная реакция в случае может быть такой: «Черт! Я так и знал, что тебе нельзя доверять. Сейчас же верни мои деньги!» Неуверенная реакция может быть выражена такими словами: «Прости, Я не хочу быть назойливым, но, может быть, ты не будешь слишком задерживаться с возвратом этих денег?» Наконец, уверенное поведение может включать такую фразу: «Я полагал, что мы договорились: Ты должен был вернуть мне деньги сегодня. Буду очень признателен, если сможешь сделать это не позднее пятницы».

Примеры ситуаций для упражнений в уверенном, неуверенном и агрессивном поведении:

1. Приятель лезет к вам с разговорами, а вы ужасно спешите, и вот чтобы отделаться от него, вы говорите: ...
2. Вы заказали в кафе салат, а в нем оказалась муха. Вы говорите официанту: ...
3. Кондуктор в трамвае дал вам сдачу вместо 80 рублей — 30 рублей, Вы говорите кондуктору: ...
4. Вы ловите на себе взгляд привлекательной особы противоположного пола и чувствуете, что, возможно, заинтересовали ее (или его) собой. Вы подходите к ней (к нему) и говорите: ...
5. Кошка вашего соседа использует ваш придверный коврик как отхожее место. Вы подходите к соседу и говорите ему: ...
6. Ваш сосед по комнате в общежитии поставил вас в неловкое положение, без вашего ведома пригласив в гости незнакомого вам человека. Вы говорите ему: ...
7. Вы смотрите фильм в кинотеатре, а позади вас кто-то громко болтает. Вы оборачиваетесь и говорите: ...
8. Ваш знакомый (знакомая) приглашает вас куда-либо, но вам с ним не очень-то интересно. И вы говорите: ...
9. Ваш друг просит вас одолжить ему вашу машину, но вы не считаете его таким уж хорошим водителем. Вы говорите ему: ...
10. Ваш приятель ставит вас в неловкое положение, рассказывая при всех истории о вас, и вы говорите ему: ...

5. Упражнение: «В трамвае»

Цель: Разогрев, преодоление телесных барьеров.

Порядок выполнения и инструкция: Разыгрывается ситуация в трамвае, очень заполненным пассажирами. Одному из группы предлагается пробраться с одного конца в другой, на выход. Затем тоже самое задание выполняет второй, третий участник. Можно поделиться ощущениями и переживаниями в кругу.

Ведущий: — Как люди ведут себя в конфликте? И какая из стратегий поведения лучшая? Давайте для выяснения стратегий поведения во время конфликта, выполним упражнение.

6. Упражнение-разминка «Ладочки»

Цель: понимание стратегий поведения в конфликте.

Порядок выполнения и инструкция: Для этой разминки попросите каждого участника найти себе пару. Ведущий: — А сейчас каждый в своей паре повернитесь лицом друг к другу. Затем вспомните, как вы играли в детстве в ладушки и поставьте ладони именно таким образом друг к другу. Задача каждого в своей паре: сдвинуть другого с места.

В этом задании очень важно озвучить инструкцию именно так, без лишних подробностей. Это залог получения участниками интересного опыта. На выполнение задания дайте не более 1 минуты. Важно наблюдать за выполнением задания, что делает каждая пара.

Какие могут быть варианты выполнения задания:

- участники толкают друг друга;
- кто-то толкает, а другой отклоняется телом, но при этом не отходит;
- кто-то специально поддается;
- могут договориться словами или жестами, как действовать;
- могут танцевать вместе.

Ведущий: — Смотрите, что происходило. Многие из вас воспринимали ситуацию как конфликтную, так как считали, что у вас противоречие в интересах.

— кто-то из вас толкал друг друга. Это стратегия — **соперничество, конкуренция** — наименее эффективный, но наиболее часто используемый способ поведения в конфликтах, выражается в стремлении добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому. Такая тактика оправдана, когда решается действительно что-то важное и значительное и любая уступка серьезно затрагивает ваше достоинство и достоинство ваших близких, подвергает риску ваше благополучие, здоровье. Но постоянная приверженность данной тактике может обеспечить вам репутацию скандалиста и неприятного человека;

— кто-то толкал, а другой отклонялся телом, но при этом не отходил. Это стратегия — **приспособление, уступчивость**. Приспособление, в противоположность соперничеству, означает принесение в жертву собственных интересов ради другого. Этот стиль эффективен, когда исход дела важен для другой стороны, и не очень существенен для вас;

— кто-то специально поддавался. Это стратегия — **избегание**, характерно как отсутствие стремления к кооперации, так и отсутствие тенденции к достижению собственных целей. Вы делаете вид, что никаких разногласий не существует, все замечательно. Однако ею (тактикой) можно воспользоваться в том случае, если предмет спора не имеет для вас особого значения. Но постоянно использовать эту тактику избегания не стоит. Во-первых, это немалая нагрузка для психоэмоционального состояния: попытка загонять эмоции внутрь может негативно отразиться на здоровье. Во-вторых, если делать вид, что все прекрасно, то конфликтная ситуация сохраняется на неопределенный срок;

— кто-то из вас договаривался словами или жестами, как действовать вместе (компромисс или сотрудничество, в зависимости от того, вместе сошлись или по-очереди). **Компромисс** как соглашение между участниками конфликта, достигнутое путем взаимных уступок. Компромисс требует от обеих сторон четкого соблюдения обязательств. Ведь нарушение договоренности — само по себе повод для возникновения конфликта, договориться в котором будет уже значительно сложнее, потому что потеряно доверие.

— кто-то танцевал вместе — **сотрудничество** — участники ситуации приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон. Когда рассматриваешь своего соперника как помощника в решении возникшей проблемы, пытаешься встать на точку зрения другого, понять, как и почему он не согласен с вами, извлечь максимальную пользу из его возражений.

Если какая-то из стратегий не была продемонстрирована, покажите, как это могло бы быть. Чаще всего участники не демонстрируют компромисс или сотрудничество, потому что воспринимают ситуацию как противоположность интересов. Объясните участникам,

что задача звучала так — сдвинуть другого с места. Обычно участники воспринимают это так: если сойти со своего места, т.е. если его сдвинут, это считается проигрышем. В результате начинается соперничество, как наиболее частая стратегия в подобной ситуации, когда человек хочет выиграть. На самом же деле, о том, что ситуация должна быть проигрышем для кого-то из участников, в задаче не звучало. Поэтому, просто договорившись одновременно сойти с места, можно было выиграть вместе.

7. Притча: «Апельсин»

Ведущий: — послушайте историю про двух сестер, которые делили апельсин:

«Жили-были 2 сестры. Однажды они не могли поделить апельсин. Он, как обычно бывает в таких историях, был один. Каждая из них приводила массу аргументов, почему именно она должна забрать этот апельсин. В результате так и не переспорив друг друга. Они решили по-сестренски этот апельсин разделить. И каждая сделала из него то, что хотела. Когда сестры поняли, для чего каждой из них был нужен апельсин, то, конечно, же очень расстроились, ведь каждая могла получить целый. Младшая сестра хотела сок из апельсина, а старшей нужна была цедра для торта». Мораль сей истории такова: сначала нужно разобраться в ситуации, а потом уже искать пути выхода из нее.

Но, как вы понимаете, далеко не каждая ситуация может разрешиться с помощью стратегии «сотрудничество», идеальная стратегия будет зависеть от ваших целей, ситуации, взаимоотношений с другим и т.д.

Ведущий: — Мы узнали о стратегиях поведения в конфликте, как вы думаете как можно решить конфликт?

Возможные ответы:

— Ответить улыбкой (не с сарказмом и иронией);

— Использовать «Я — утверждение» — концентрируем свое внимание на том, что мы чувствуем и способны об этом сказать своему сопернику вместо «Ты – утверждения», которое подрывает и ведет к углублению конфликта (вместо «Вы должны принести мне книгу — Я была бы рада, если бы Вы принесли мне книгу»).

8. Мозговой штурм: «Другими словами»

Цель: проработать неконструктивные установки в общении с другими людьми.

Порядок выполнения и инструкция: В этом упражнении вам предлагается поработать над неконструктивными установками в общении с другими людьми, которые зачастую приводят к возникновению или еще большему усугублению конфликта. Обычно нас раздражает, а порой и просто выводит из себя, когда другой человек говорит нам фразы типа: «Ты должен...», «Это твоя обязанность...», «С тобой невозможно разговаривать...», «Ты безответственный человек» и т.п. Эти и подобные высказывания приводят к возникновению барьеров общения, увеличению напряжения. Поэтому очень важно, особенно в конфликтной ситуации, отслеживать неконструктивные установки в общении.

Сейчас я буду озвучивать вам различные высказывания, ваша задача перефразировать ряд неконструктивных утверждений в конструктивные. Например, «Ты должен принести мне книгу — Я была бы рада, если бы ты принёс мне книгу».

- «Ты должна была предвидеть возможные трудности» («Мне хотелось, чтоб ты предвидела возможные трудности»).
- «Прекрати меня злить!» («Я начинаю злиться»).
- «Ты должна мне дать программу, книгу» («Мне хотелось бы, чтоб ты дала мне программу, книгу»).
- Ты слишком высокого мнения о себе.
- Ты ведешь себя так, как будто ты самый главный здесь.
- Ты никогда никому не помогаешь
- Ты совсем не умеешь красиво одеваться.
- С тобой нельзя иметь никаких деловых отношений.
- Ты как не от мира сего.

- У тебя такой страшный взгляд.
- С тобой бесполезно договариваться о чем-либо.
- Ты все равно все забудешь.
- У тебя такой скрипучий голос, он действует мне на нервы.
- Посмотри, на кого ты похожа!
- Ты слишком много болтаешь ерунды.
- Что ты вечно на всех кричишь?
- У тебя полностью отсутствует чувство юмора.
- Ты слишком плохо воспитана.

Обсуждение: Было просто или сложно перефразировать?

Вывод: успешное решение любой конфликтной ситуации неизбежно связано со способностью прощать. Вы можете принять решение извинить вашего обидчика независимо от того, примет он ваше прощение или нет.

III. Заключительный этап:

9. Обратная связь

Цель: рефлексия тренинга.

Порядок выполнения и инструкция: Участники по кругу отвечают на следующие вопросы:

- Было ли что-то неожиданное для вас на этом занятии?
- Что вам понравилось?
- Что не понравилось?
- Как вы считаете, научились ли вы чему то новому сегодня?

10. Упражнение «Подарок»

Цель: завершение работы с позитивным настроем.

Порядок выполнения и инструкция: наша встреча подходит к концу и мне хотелось предложить вам подарок. Каждый свой подарок выбирает сам вот в этой замечательной корзинке. И помните, что, вероятно, Ничто не случайно. То, что скажет ваш подарок, — предназначено именно вам.

Каждый находит в листок (в виде звездочки, цветка и т.д.), на обратной стороне которого написано пожелание.

Примеры пожеланий:

- Чтобы контролировать ситуацию, надо оставаться спокойным.
- Отстаивай свою точку зрения во время конфликта, но не дави на собеседника.
- В споре умей выслушать собеседника до конца.
- Уважай чувства других людей.
- Любую проблему можно решить.
- Будь внимательнее к людям, с которыми общаешься
- Не сердись, улыбнись.
- Начни свой день с улыбки.
- Посмотри на других: в тебе и окружающих так много общего.
- Взгляни на своего Обидчика — может, ему просто нужна твоя помощь.
- Раскрой свое сердце, и мир раскроет свои объятия.
- Всегда внимательно выслушай своего собеседника.

Предложите всем зачитать то, что написано на их листочке, и подарить эти слова всем присутствующим.

Спасибо за пожелания. На сегодня наше занятие подошло к концу. До свидания!

2 модуль: «Самоорганизация».

Тренинг 4.

Тренинг: «Достижение жизненных целей»

Актуальность. Люди всегда к чему-то стремятся в своей жизни. Хотят кем-то стать, что-то иметь, где-то побывать. Поэтому очень важно правильно определить, в каком направлении стоит двигаться. Цель в жизни – это маяк, без которого легко потеряться на жизненном пути. Человек останавливается в развитии, когда ему не к чему стремиться. Каждая новая цель – это способ изучить что-то неизвестное, освоить новые навыки, развить свои способности и таланты. Поставить перед собой цель – это значит заглянуть в будущее, цель показывает, в каком направлении двигаться и каков должен быть конечный результат. Цели действуют как вызов и побуждают человека к действиям. Большинство людей, добившихся в жизни чего-либо значительного, умели ставить перед собой цели. Если у человека есть цель, то любая поступающая к нему информация стимулирует подсознание, и оно начинает предлагать новые подходы и способы решения проблем.

Цель тренинга: отработать навыки эффективной постановки цели, выработки уверенности в достижении цели, эффективного планирования с учетом личностных особенностей.

Задачи:

- развить навыки постановки и достижения своих целей;
- понять собственные цели и стремления;
- повысить активность, инициативность, мобильность;
- улучшить эмоциональное состояние.

Ведущий — педагог-психолог, социальный педагог.

Место проведения тренинга: образовательные организации.

Формы работы: развивающий тренинг.

Методы и приемы работы: элементы групповой дискуссии, игры, практические упражнения, мини-лекции.

Ожидаемые результаты: участники овладеют навыками постановки цели.

Продолжительность занятия: 120 мин.

Количество участников: 10-15 человек.

Материалы и оборудование: листы с заданиями, чистые листы, ручки по количеству участников, цветные карандаши, плакат с «Правилами работы в группе», доска или ватман, маркеры, ноутбук или компьютер для воспроизведения музыки, мяч.

Структура тренинга:

№	Этап занятия:	Время проведения
	I. Ориентировочный этап:	
1.	Организационный момент	5 мин.
2.	Упражнение: «Мои достижения»	5 мин.
	II. Основной этап:	
3.	Упражнение «Дотянись до цели»	5 мин.
4.	Знакомство с техникой «SMART»	5 мин.
5.	Упражнение: «Формулирование цели»	15 мин.
6.	Упражнение «Меняющаяся комната»	5 мин.
7.	Упражнение: «Через три года»	15 мин.
8.	Релаксация	5 мин.
	III. Заключительный этап	
9.	Упражнение: «Мой портрет в лучах солнца»	10 мин.
10.	Обратная связь	5 мин.

Ход тренинга:

I. Ориентировочный этап:

Цель: введение в атмосферу тренинга.

1. Организационный момент.

Ведущий приветствует всех участников группы: «Здравствуйте. Мне приятно вновь видеть вас. Сегодня тема нашего тренинга: «Достижение жизненных целей». Я надеюсь, что вы пришли в хорошем настроении и настроены на дальнейшую работу».

2. Приветствие: «Мои достижения»

Цель: создать благоприятную непринужденную психологическую атмосферу в группе.

Ведущий: — Доводилось ли вам слышать слово «целеустремленный» в отношении какого-либо человека? Думаю, приходилось, и не раз. Задумывались ли вы когда-нибудь о том, что значит это выражение? Целеустремленный человек — это тот, который умеет ставить перед собой цели и добиваться их. А что же такое цель? Цель — это конечный результат, на который преднамеренно направлен процесс. Успех, как правило, проявляется в достижении человеком значимой цели и преодолении или преобразовании условий, препятствующих ее достижению. Сегодня уже есть то, чего вы достигли: важно гордиться своими успехами и не бояться о них говорить.

Порядок выполнения и инструкция: Предложить участникам, передавать по кругу небольшой мяч, получивший мяч рассказывает, чего он достиг в своей жизни. Например: научился играть в волейбол, работать на компьютере, кататься на велосипеде и т. д. Остальные участники подбадривают его возгласом: «И это здорово!» По окончании круга, предложить участникам рассказать, появилось ли у них чувство гордости за себя, когда они рассказывали о своих достижениях.

II. Основной этап

3. Упражнение «Дотянись до цели»

Цель: наглядно показать важность постановки целей.

Порядок выполнения и инструкция: Вызвать одного добровольца. Попросить подойти к стене комнаты, поднять руки и дотянуться как можно выше. Отметить место, до которого он дотянулся, а потом попросить попробовать еще раз. Отметить еще раз (как правило, в этот раз всегда получается выше). Можно пригласить сразу нескольких добровольцев. Так упражнение будет ещё нагляднее.

Обсуждение:

- Как это упражнение соотносится с планированием и постановкой целей?
- Какие выводы мы можем сделать из этого упражнения?

Основной вывод в этом упражнении может звучать так: «Когда есть очевидная планка — мы всегда способны на большее. Цели — это планки. Они позволяют вам добиться в жизни большего!»

4. Знакомство с техникой «SMART»

Ни для кого не секрет, что для того, чтобы в жизни чего-то добиться, нужно уметь правильно ставить перед собой цели, «задавать программу». В настоящее время существует множество интересных методик по постановке целей, но самой известной из всех является SMART-методика. Она появилась в 1954 году, а ее автором — Питер Друкер.

Само слово «smart» в переводе с английского означает «умный», но применительно к данной методике оно представляет собой аббревиатуру, в которой каждая буква является обозначением одного из критериев постановки целей.

Итак, какой же должна быть цель:

S — SPECIFIC — конкретная. Это слово означает, что цель должна быть, в первую очередь, конкретной. То есть она должна быть ясной и четко сформулированной.

Если ваша цель содержит такие слова, как больше, меньше и другие подобные, обязательно нужно определить, на сколько. Все свои цели, все свои желания высказывайте только в позитивной форме: «Я хочу...», «Я могу...», «Я буду...». Помните, отрицательное высказывание лишь выражает ваши эмоции и не ведет к действию. Думайте о том, чего вы хотите, а не чего хотите избежать. Например, вместо «Не хочу быть зависимым от родителей» лучше «Хочу быть самостоятельным».

M — MEASURABLE — измеримая. Это слово означает, что результат достижения вашей цели должен быть измеримым. В целях должны присутствовать количественные или понятные качественные показатели, характеристики, которые в итоге укажут, что цель достигнута. Важно решить, как вы поймете, что цель достигнута.

Что можно использовать для измерения: деньги, доли, проценты; отзывы, лайки, число подписчиков; одобрение руководителя; «крестики» у вышивальщиц; оценки у школьников; конкурсы у преподавателей; количество блюд каждый день у хозяйки и др.

Все что можно измерить и оценить, должно быть измерено и оценено.

A — ACHIEVABLE — достижимая. Любая цель должна быть достижимой. То есть вы должны иметь какие-то свои ресурсы, способности, чтобы достичь своей цели. Важна подконтрольность этих целей вам лично. Предположим, вы, будучи домохозяйкой, поставили цель: через полгода получить одобрение комиссии для полета на Луну. Конкретно? Измеримо? Все верно! Достижимо? Вряд ли...

При обдумывании любых планов важно соотносить имеющиеся в наличии ресурсы и возможности с желаемым результатом. Варианты оценки достижимости: материальные и моральные ресурсы; время; умения; знания; финансовые возможности; здоровье...

R — RELEVANT — релевантная, соответствующая, уместная. Определение адекватности, актуальности цели. На этом шаге необходимо убедиться, что цель имеет значение для вас и соответствует другим целям. Вопросы, которые необходимо задать: «Стоит ли эта задача ресурсов и усилий, которые потребуются? Удачное ли время для реализации цели? Действительно ли выполнение данной задачи позволит достичь желаемой цели?» Необходимо удостовериться, что выполнение данной задачи действительно необходимо.

T — TIMED (TIME RELATED) — определенная во времени. Обязательно нужно ставить сроки для достижения цели. В том случае, когда нет конкретных сроков — нет и конкретной цели, соответственно, неясен будет и результат.

Согласно SMART-системе цель должна быть не просто ограниченной во времени, но и соотносимой с другими планами. Цепочка следующая: долгосрочные мечты формулируют категорию среднесрочных дел, а те, в свою очередь, дробятся на краткосрочные проекты.

Примеры SMART постановки целей:

1. Похудеть с 65 до 60 кг за 100 дней
2. Выйти на доход в 100 000 в месяц к 1 мая 2015 года
3. Писать по 1 статье каждый день в течение квартала
4. Отдохнуть две недели в июне 2019 года в Италии и посетить Рим
5. Поступить на бесплатное отделение экономического факультета ИГУ в 2020 году
6. Выучить 500 испанских слов к 1 марта 2019 года
7. Купить новый автомобиль – синий хэтчбек Chevrolet Aveo – к декабрю текущего года
8. Читать раз в неделю по одной развивающей книге на тему коучинга, психологии, тайм-менеджмента в течение полугода.

5. Упражнение «Формулирование цели»

Цель: Развитие навыка формирования позитивных целей и выявление ресурсов для их достижения.

Мы поговорили о SMART- технологии, давайте попробуем сформулировать вашу цель правильно. Мы узнали, что правильно сформулированная цель должна содержать как

можно больше полезной информации, что именно вы хотите достичь, с наибольшим количеством оговоренных деталей. Мы привыкли отталкиваться от противного, поэтому зачастую формулируем цели исходя от того, чего хотим избавиться. Избавляясь, мы ничего не достигаем.

Во-первых, будущая деятельность по достижению цели должна быть в радость (ХОЧУ), а не в тягость.

Во-вторых, необходимо вам обладать набором необходимых качеств: интеллектуальных, физических, психологических (МОГУ).

В-третьих, эта деятельность должна приносить пользу не только себе, но и окружающим (НАДО).

Если требования социума, возможности и желания самого человека и деятельность даже не пересекаются, это означает, он хочет делать то, чего делать не может в ситуации, когда это никому не надо.

Порядок выполнения и инструкция: Используя предлагаемую таблицу, сформулируйте свои ближайшие цели. Подумайте над тем, что же нужно сделать для достижения этих целей. И запишите свои мысли в правой части таблицы.

№	Цель (хочу) по SMART	Что нужно для ее достижения (могу)

6. Упражнение «Меняющаяся комната»

Цель: Снятие физической усталости и эмоционального напряжения, повышение групповой сплоченности, проявление фантазии участников тренинга.

Порядок выполнения и инструкция: Давайте сейчас будем медленно ходить по комнате... А теперь представьте, что комната наполнена жвачкой и вы продираетесь сквозь нее... А теперь комната стала оранжевой – оранжевые стены. Пол и потолок, вы чувствуете себя наполненными энергией, веселыми и легкими как пузырьки в «Фанте»... А теперь пошел дождь, все вокруг стало голубым и серым. Вы идете печально, грустно, усталые...

7. Упражнение: «Через три года»

Цель: Упражнение позволяет более четко расставить приоритеты в своей текущей жизни, начать больше работать на важные цели.

Порядок выполнения и инструкция: участникам дают задание — составить небольшой список и написать в нем самые важные дела, которые занимают их в данный период жизни, и самые большие проблемы в настоящее время, не более 5 пунктов.

№	самые важные дела, которые занимают в данный период жизни	самые большие проблемы в настоящее время

Ведущий: — А теперь отложите все в сторону, я хочу вам предложить небольшую релаксацию.

8. Релаксация

Закройте глаза, устройтесь поудобнее и постарайтесь полностью расслабить свое тело. Для начала позвольте своему телу стать вялым и раскрепощенным. Дайте ему возможность обмякнуть, а своим мышцам расслабиться. Некоторое время просто следите за тем, что чувствует ваше тело. Сосредоточьте внимание на ваших физических ощущениях в руках, плечах, спине, голове, ногах, а также внутри грудной клетки, живота и бедер. Затем постепенно переключите внимание на ваше дыхание. Сфокусируйтесь на

том, какие ощущения вызывает в вас воздух, проходящий через ноздри. Следя за своим дыханием, постарайтесь сделать его спокойным и более ровным. Не пытайтесь контролировать дыхание. Просто позвольте ему быть легким и естественным. Всякий раз, когда вам в голову придет посторонняя мысль, используйте ее, как указание направить внимание к вашему телу. Плавно переместите фокус восприятия обратно к вашим чувствам. Позвольте себе полностью расслабиться и глубоко погрузиться в теплое ощущение релаксации.

Представьте, что прошло уже три года. Оглянитесь, что вас окружает? Какие цвета... запахи... звуки? Вы одни или кто-то находится с вами рядом? Чем вы занимаетесь? Посмотрите назад на трехлетний путь, который вы прошли... что вы оставили в прошлом... А что взяли с собой...

После того, как ваше воображение построит картину жизни в течение этих трех лет, вы можете открыть глаза. Запомните сейчас ваши ощущения.

Теперь сравните представленную вами картину жизни с той, которой вы живете сейчас. В чем сходство между ними? В чем отличие? Есть ли в этой воображаемой картине что-то, что вы хотели бы включить вашу нынешнюю жизнь? Оставьте то этой игры то, что вам подходит и что вы хотели бы сохранить. Скажите, какой опыт вы приобрели, выполняя это упражнение.

Ведущий: — А теперь вернемся к таблице с вашими делами и проблемами — после того как вы представили себя на три года старше, подумайте об этих проблемах и делах, как бы спустя три года.

Раздумывая над данным заданием, следует ответить на такие вопросы.

- Что Вы можете вспомнить о данной проблеме?
- Что произошло с ней и как она влияет на жизнь теперь, по истечении трех лет?
- Если бы данная проблема появилась перед Вами прямо сейчас, нашли бы Вы ее решение? Каким бы оно было?

Можно позволить желающим работать самостоятельно, без группового обсуждения, в результате упражнение выполняется участником письменно, и при этом все записи остаются у него. В конце предложить желающим сообщить остальным пункты из собственного списка и ответы на вопросы.

После завершения упражнения происходит его обсуждение. Участники задают себе такие вопросы:

- Какие впечатления производит факт того, что через 3 года вы не вспомните ни одной проблемы или дела, которые решаете сегодня?
- Какая деятельность с помощью данного взгляда кажется более важной, а какая — нет?

Вывод: Смысл данного упражнения состоит в анализе всех жизненных проблем, в соответствии со своим будущим. Оно позволяет всем участникам подумать о важной деятельности. Анализ из «будущего» позволяет осознать степень важности определенных дел.

III. Заключительный этап

9. Упражнение: «Мой портрет в лучах солнца»

Цель: развитие умения определять свои личностные особенности, выявление внутренних ресурсов.

Порядок выполнения и инструкция: Нарисуйте солнце, в центре солнечного круга нарисуйте свой портрет и напишите свое имя. Затем вдоль лучей напишите все свои достоинства, все хорошее, что вы о себе знаете. Постарайтесь, чтобы лучей было как можно больше. На это вам 3 минуты.

Ведущий: — сейчас вы ответили на вопрос: «Почему я заслуживаю уважения?», может кто-нибудь хочет зачитать свой список достоинств и выделить среди них главное?»

10. Обратная связь

Цель: рефлексия тренинга.

Порядок выполнения и инструкция: Участники по кругу отвечают на следующие вопросы:

- Было ли что-то неожиданное для вас на этом занятии?
- Что вам понравилось?
- Что не понравилось?
- Как вы считаете, научились ли вы чему то новому сегодня?

До свидания! Спасибо за внимание!

Тренинг 5.

Тренинг: «Как справиться со стрессом»

Актуальность. В нашей стране, как и во всем мире, прочно укоренилось понятие «стресс». Еще более 80 лет тому назад *Ганс Селье*, в своих работах подчеркивал, что стресс не означает страх, боль, мучение, унижение, катастрофические изменения в жизни. Стресс является неотъемлемой частью нашей жизни. Каждый человек в той или иной степени испытывал стресс. Стресс, словно вирус, распространяется во всем мире, и практически любой может стать его мишенью. Лучший способ помочь себе побороть стресс — откинуть собственное негативное мышление и оставаться счастливыми и жизнерадостным все время. Важно научить подрастающее поколение справляться со стрессом, для этого хорошо подходит формат тренинга.

Цель тренинга: профилактика депрессивных состояний, формирование умений, необходимых для разрешения сложных жизненных ситуаций.

Задачи тренинга:

- Актуализировать стратегии поведения в стрессовых ситуациях.
- Сформировать навыки саморегуляции.
- Способствовать формированию навыков общения, умения слушать, высказывать свою точку зрения, приходить к компромиссному решению и пониманию других людей.

Ведущий — педагог-психолог, социальный педагог.

Место проведения тренинга: образовательные организации.

Формы работы: обучающий тренинг.

Методы и приемы работы: работа в парах, тестирование, релаксация, элементы групповой дискуссии, игры, практические упражнения.

Ожидаемые результаты: участники приобретут навыки управления стрессом в жизненных ситуациях.

Продолжительность занятия: 120-125 мин.

Количество участников: 10-15 человек.

Материалы и оборудование: листы с заданиями, чистые листы, ручки по количеству участников, цветные карандаши, плакат с «Правилами работы в группе», доска или ватман, маркеры, ноутбук или компьютер для воспроизведения музыки.

Структура тренинга:

№	Этап занятия:	Время проведения:
	I. Ориентировочный этап:	
1.	Организационный момент. Приветствие	5 мин.
2.	Упражнение: «Снежный ком»	5 мин.
	II. Основной этап:	
3.	Мозговой штурм: «Что такое стресс?»	5 мин.
4.	Упражнение-разминка: «Повтори»	5 мин.
5.	Диагностика состояния стресса (К. Шрайнер)	5 мин.
6.	Групповая дискуссия: «Эффективные приемы и техники борьбы со стрессом»	5 мин.
7.	Упражнение: «Дыхательные техники»	10 мин.
8.	Упражнение «Вулкан»	10 мин.
9.	Упражнение-разминка «Ловим палец»	5 мин.
10.	Упражнение: «Прощаемся с Обидой»	15 мин.
	III. Заключительный этап	
11.	Обратная связь	5 мин.

Ход тренинга:

I. Ориентировочный этап:

Цель: введение в атмосферу тренинга.

1. Организационный момент. Приветствие

Ведущий приветствует всех участников группы: «Здравствуйте. Рада вновь видеть вас. Сегодня тема нашего тренинга: «Как справиться со стрессом». С каждым днем все больше людей жалуются на стресс. Общество предъявляет все более высокие требования к каждому из нас, в то время, в течение которого мы могли бы восстановиться или заняться своими увлечениями, либо неумолимо сокращается, либо исчезает вовсе. В результате мы чувствуем себя выжатыми, мы раздражительны и неуравновешенны, а в худших случаях начинается физическое недомогание. Сегодня мы попытаемся научиться некоторым приемам по снятию стрессового напряжения. Для начала нашей работы давайте поприветствуем друг друга.

2. Упражнение: «Снежный ком»

Цель: позволить участникам группы больше узнать друг друга, сплочение группы.

Порядок выполнения и инструкция: «Начнем нашу работу: каждый по очереди будет называть свое имя и то, что его больше всего раздражает. Не забываем, что первый говорит свое имя и нужную причину негативного настроения (поясняя причину), затем следующий говорит сначала имя и ситуацию первого человека, а потом свою и так до конца. Последний участник сначала перечисляет всех и только потом рассказывает о себе».

1. Основной этап:

3. Мозговой штурм: «Что такое стресс?»

Обратите внимание на то, какие ситуации, (стрессоры – ситуации, вызывающие стресс) вы назвали раздражающими, ведь из-за того, что нас раздражает, мы испытываем стресс, кто-то скажет какая ерунда, а кто-то испытывает сильнейший стресс.

— Так что же такое стресс? Давайте попробуем сформулировать это понятие...

Методом мозгового штурма группа выводит определение стресса, после чего ведущий знакомит слушателей с существующей в психологической науке информацией по поводу данного.

Стресс (от англ. Stress – давление, нажим, напор; гнёт; нагрузка; напряжение). Концепцию стресса, как и само понятие, разработал и ввел в науку канадский физиолог Ганс Селье. Понятие стресса заключается в проявлении неспецифического ответа организма на любой раздражитель. В психологии – стресс – это реакция организма (психическая, физическая, эмоциональная, химическая) на все то, что его пугает, раздражает или угрожает.

Еще отдельно хотелось бы вас познакомить с понятием краудинг – стресс (англ. Crowd – толпа) – это специальный термин, используемый для обозначения стресса, вызванного субъективным ощущением нехватки пространства, т.е. того, что вокруг находится больше людей, чем хотелось бы. Краудинг стресс испытывал каждый, особо это актуально в условиях студенческих общежитий: соседей не выбирают.

У стресса есть стадии: 1 стадия реакции тревоги и мобилизации всех сил, 2 стадия сопротивления и адаптации и 3 стадия истощения.

— Как вы считаете стресс для организма — это хорошо или плохо?

Далее, участникам предлагается методом «мозгового штурма» найти «плюсы» и «минусы» стресса. Затем из общего числа высказанных идей отбирают наиболее удачные.

Причиной стресса является стрессор – стимул, который может запустить в действие реакцию борьбы или бегства. Селье выделял эустресс и дистресс. Эустресс – стресс полезный, так как вызывает мобилизацию организма, поднимает жизненный тонус, дает нам возможность для самореализации. Однако если стрессовый фактор слишком сильный или его действие слишком длительно, а ресурсов для его преодоления у нас недостаточно,

это приводит к развитию дистресса. Дистресс от англ. — истощение, несчастье, горе — это вредоносный стресс, связанный с отрицательными переживаниями и приводящий к развитию психосоматических изменений. Дистресс может оказывать отрицательное воздействие на деятельность человека, вплоть до ее полной дезорганизации.

4. Упражнение-разминка: «Повтори»

Цель: Осознание потребности нашего тела в движении; развитие спонтанности движений, через повторение пластики другого развитие собственной эмпатии.

Порядок выполнения и инструкция: Ведущий предлагает участникам провести разминку под музыку. Участники встают в шахматном порядке. Для того чтобы снять возможное сопротивление и настроить группу, ведущий дает инструкцию и одновременно демонстрирует участникам возможные виды движений.

— «Каждый из нас по очереди будет выходить перед группой и показывать любые движения, какие хочется, можно танцевать, изображать что-то, делать зарядку, показывать движения из практики цыгун или йоги. Ваша двигательная фантазия никак не ограничивается. Пока кто-то один будет в роли фитнес-тренера, задача всех остальных — постараться повторять все или не которые движения участника, танцующего перед группой».

Ведущий включает музыку и первым встает перед группой, начав делать любые несложные движения. Желательно, чтобы в роли ведущего побывали все участники.

5. Диагностика состояния стресса (К. Шрайнер)

Ведущий: — предлагаю вам небольшой тест для диагностики состояния стресса.

Цель: Методика направлена на определение уровня стресса и может быть использована для самодиагностики.

Порядок выполнения и инструкция: Обведите кружком номера тех вопросов, на которые вы отвечаете положительно.

1. Я всегда стремлюсь делать работу до конца, но часто не успеваю и вынужден(а) наверстывать упущенное.

2. Когда я смотрю на себя в зеркало, я замечаю следы усталости и переутомления на своем лице.

3. На работе и дома — сплошные неприятности.

4. Я упорно борюсь со своими привычками, но у меня не получается.

5. Меня беспокоит будущее.

6. Мне часто необходим алкоголь, сигареты или снотворное, чтобы расслабиться после напряженного рабочего дня.

7. Вокруг происходят такие перемены, что голова идет кругом.

8. Я люблю свою семью и друзей, но часто вместе с ними я испытываю скуку и пустоту.

9. В жизни я ничего не достиг(ла) и часто испытываю разочарование в самом (ой) себе.

Обработка результатов и интерпретация. Подсчитывается количество положительных ответов. Каждому ответу «да» присваивается 1 балл.

0-4 балла. Вы ведете себя в стрессовой ситуации довольно сдержанно и умеете регулировать свои эмоции.

5-7 баллов. Вы всегда правильно ведете себя в стрессовой ситуации. Иногда вы умеете сохранять самообладание, но бывают такие случаи, когда вы заводитесь из-за пустяка и потом об этом жалеете. Вам необходимо заняться выработкой индивидуальных приемов самоконтроля в стрессе.

8-9 баллов. Вы переутомлены и истощены. Вы часто теряете самоконтроль в стрессовой ситуации и не умеете владеть собой. Вследствие такого поведения страдаете и

вы, и окружающие вас люди. Развитие у себя умений саморегуляции в стрессе — сейчас ваша главная жизненная задача.

6. Групповая дискуссия: «Эффективные приемы и техники борьбы со стрессом»

Ведущий: — Вы прошли тест, результаты уровня стресса у всех разные. Давайте обсудим, какие способы преодоления стресса вы знаете.

Участники указывают способы, которыми пользуются они, а также могут указать и способы, которые им известны...

Ведущий: вы перечислили разные способы, заметьте, есть способы положительные, здоровые (сон, музыка, глубокое дыхание, физкультура, вкусная еда, прогулки, теплая ванна, общение с друзьями), а есть нездоровые (переедание, ругань, курение, вино).

Какие способы более эффективны здоровые или нездоровые? Необходимо использовать только здоровые способы, так как вторые возможно и снимают тревожность, но ценой в здоровье. Переедание вредно для здоровья, а ругань и брань может разрушить отношения и человека изнутри, а употребление ПАВ (психоактивных веществ – веществ, влияющих на головной мозг и вызывающих привыкание) создает иллюзию по снятию тревожности. Через небольшое количество времени человек понимает, что все осталось по-прежнему.

Ведущий: — Мне бы хотелось познакомить вас с некоторыми существующими методами снятия стресса и некоторые из них попробовать выполнить.

7. Упражнение: «Дыхательные техники»

Любые дыхательные упражнения основываются на размеренном и глубоком дыхании. В этом случае лёгкие полнее наполняются воздухом, что приводит к обогащению всех тканей организма кислородом, благодаря чему нормализуется артериальное давление, снимается мышечный спазм, мозг начинает лучше работать, а нервная система расслабляется.

Порядок выполнения и инструкция: Давайте выполним следующие упражнения:

№1

Это упражнение для снятия напряжения можно выполнять в любых удобных вам положениях — сидя или стоя. Сначала необходимо глубоко вдохнуть. Затем нужно задержать дыхание, мысленно представить круг и медленно его выдохнуть. Выдохните таким образом еще три круга, а затем представьте квадрат и также мысленно его выдохните два раза.

№ 2

Сделайте довольно глубокий вдох через рот, плотно сжав губы. Выдыхать воздух нужно короткими рывками, как бы выталкивая его изнутри, также через сжатые губы.

№ 3

Здесь применяется техника последовательного зажатия ноздрей с помощью правой руки. Большой палец нужно приложить к правой ноздре, а мизинец — к левой. Попеременно через обе ноздри нужно осуществлять спокойные вдохи и полные выдохи. Когда зажата правая ноздря, то стимулируется левое полушарие мозга и наоборот.

8. Упражнение «Вулкан» (модификация упражнения К. Таппервайн, 1996)

Ведущий: — Сегодня широко используется метод визуализации, для эффективного использования данного метода важно иметь развитое воображение и уметь управлять своими зрительными образами. Давайте попробуем выполнить одно упражнение на визуализацию.

Цель. Освоение техники саморегуляции при переживании гнева.

Порядок выполнения и инструкция: «Представьте ваш сильный гнев, который находится внутри высокой горы. Гнева становится все больше и больше, и вот он прорывается наружу. Начинается извержение вулкана. Мы представляем себе как грязь, лава, искры и огонь выносят из нас разрушительную энергию гнева. Мы внимательно наблюдаем за этим процессом. «Извержение» продолжается до тех пор, пока энергия гнева не выйдет наружу вся. Теперь мы чувствуем себя свободными от гнева. Извержение

прекращается, все затихает, и начинается дождь. Дождь превращается в ливень, охлаждая кратер вулкана. Теперь мы подходим к горе, поднимаемся на вершину и заглядываем в кратер. Что там, в глубине?». Здесь ведущий должен сделать паузу, чтобы все участники имели время внимательно посмотреть на то, что осталось от их агрессии. «Мы видим там дно, засыпанное серым грунтом, а может, небольшое темное озеро...»

Рекомендации ведущему. Гнев и агрессия у большинства людей ассоциируются с красным цветом, огнем, поэтому образ вулкана удобен для работы с данными эмоциями. После того как ведущий произнесет текст, можно спросить у участников, что они увидели на дне вулкана. Если кто-то, подойдя к кратеру, увидел искры или небольшое пламя, почувствовал сильный жар — скорее всего, вся энергия гнева не вышла. Можно предложить участнику проделать это упражнение столько раз, сколько необходимо, чтобы в конце действительно увидеть спокойное серое дно. Серый цвет у нас часто ассоциируется с безразличием, апатией, а это значит, что агрессия и гнев ушли и трансформировались в другие чувства.

9. Упражнение-разминка «Ловим палец»

Цель: переключение внимание, разогрев.

Порядок выполнения и инструкция: Участники встают в круг, ставят палец правой руки на ладонь левой руки соседа справа. Таким образом, палец правой руки каждого участника стоит на ладони соседа справа, а палец соседа слева — на его ладони. По команде ведущего «раз-два-три» надо одновременно поймать чужой палец и не дать поймать свой.

10. Упражнение: «Прощаемся с Обидой»

Ведущий: — в следующем упражнении мы совместим методы релаксации и арт-терапии.

Цель: тренировка образно-чувственного и позитивного мышления, проработка негативных чувств, развитие эмоциональной чувствительности, эмпатии.

Порядок выполнения и инструкция: — Сядьте удобно. Сосредоточьтесь на себе, на своих ощущениях. Сделайте несколько полных вдохов и выдохов. Прислушайтесь к себе... Нарисуйте на листе картинку, которая будет отображать ваши обиды. (Выполняется под музыку.)

Молодцы! Если вы завершили эту работу, то теперь передайте свой рисунок соседу справа и далее по кругу. При этом каждый по-своему дорисовывает его. Движение по кругу продолжается до тех пор, пока рисунок не вернется к хозяину.

Ведущий: Посмотрите на свой рисунок. Если вы видите, что обида исчезла, превратилась в то, что можно оставить при себе, то пусть эта картинка останется у вас. Если же обида не исчезла, то скомкайте этот рисунок, вложите в это действие все оставшиеся в вас отрицательные эмоции и выбросьте этот комок оставшихся обид в урну. Молодцы!

2. Заключительный этап

11. Обратная связь

Цель: рефлексия тренинга, обозначение эмоционального состояния участников.

Порядок выполнения и инструкция: все участники по кругу отвечают на следующие вопросы:

- Было ли что-то неожиданное для вас на этом занятии?
- Что вам понравилось?
- Что не понравилось?
- Изменилось ли ваше настроение?

Всем спасибо за работу! До свидания!

Тренинг 6.

«Тренинг позитивного мышления»

Актуальность: У большинства людей подсознание достаточно цепко держится за любые негативные установки, которые затем проецируются в реалии. Все это — истоки недоверия самому себе, отсутствие элементарной самоуверенности и наличие необоснованных страхов. Совершенно неверно считать себя серой, посредственной массой с никчемной и непримечательной жизнью, ведь каждый человек пришел в этот мир неповторимой и уникальной личностью и важно реализовать ее в полной мере. Поэтому, так важно формирование позитивного мышления и задача эффективного тренинга позитивного мышления в том, чтобы помочь участникам изменить негативные установки и убеждения, которые были приобретены в течение многих лет.

Цель тренинга: понять, как мыслить позитивно, показать большой потенциал такого мышления для собственного развития, профилактика депрессивных состояний.

Задачи тренинга:

- Научиться мыслить позитивно в сложной ситуации;
- Освоить навыки перевода негативной реакции в позитивное мышление.

Ведущий — педагог-психолог, социальный педагог.

Место проведения тренинга: образовательные организации.

Формы работы: обучающий тренинг.

Методы и приемы работы: работа в парах и мини-группах, элементы групповой дискуссии, практические упражнения, мини-лекции.

Ожидаемые результаты: участники узнают преимущества позитивного мышления, почувствуют способными изменить свою жизнь к лучшему.

Продолжительность занятия: 120-125 мин.

Количество участников: 10-15 человек.

Материалы и оборудование: листы с заданиями, чистые листы, ручки по количеству участников, карандаши, плакат с «Правилами работы в группе», доска или ватман, маркеры, ноутбук или компьютер для воспроизведения музыки.

Структура тренинга:

№	Этап занятия:	Время проведения:
	I. Ориентировочный этап:	
1.	Организационный момент.	5 мин.
2.	Приветствие: «Хэлло, бонжур, здоровеньки булы»	5 мин.
	II. Основной этап:	
3.	Мини-лекция: позитивное мышление — Эффект Розенталя	5 мин.
4.	Упражнение-разминка: «Зато»	5 мин.
5.	Упражнение: «+5»	10 мин.
6.	Упражнение-разминка: «Самурай, принцесса и дракон»	10 мин.
7.	Упражнение: «Сила языка»	10 мин.
8.	Упражнение: «Портрет в розовых тонах»	10 мин.
9.	Обобщающее упражнение: «Если у вас нету тети»	15 мин.
	III. Заключительный этап	
10.	Обратная связь	5 мин.

Ход тренинга:

Ориентировочный этап:

Цель: введение в атмосферу тренинга.

1. Организационный момент.

Ведущий приветствует участников тренинга и обозначает тему: «Здравствуйтесь! Рада вновь вас всех увидеть. Сегодня тема нашего тренинга: «Тренинг позитивного мышления». Думайте о хорошем – и все сложится таким образом, как вы себя

«запрограммировали» — приблизительно так можно сформировать суть позитивного мышления, являющегося основой основ психического благополучия личности. От того, насколько позитивен образ мышления, во многом зависит и ваше настроение и то, какое впечатление вы производите на окружающих».

Для позитивного начала давайте поприветствуем друг друга.

2. Приветствие: «Хэлло, бонжур, здоровеньки булы»

Цель: создать «позитивное» настроение, сплочение группы.

Порядок выполнения и инструкция: Каждый из участников должен поприветствовать своих соседей справа и слева на каком-либо иностранном языке (good morning, guten Morgen, bonjour и др.). Прежде чем произнести приветствие, нужно установить контакт глазами с соседом и улыбнуться ему.

Как вариант: участники группы в свободном режиме бродят по аудитории, здороваясь друг с другом за руку и произнося свое приветствие.

Клаус Фопель предлагает ведущему заранее подготовиться к упражнению и запастись карточками с написанными на них приветствиями, чтобы участники могли вытянуть одну из карточек и воспользоваться подсказкой.

- США, Великобритания: «Good morning»; «Hi».
- Италия: «Bon giorno».
- Испания: «Buenos días».
- Франция: «Bonjour».
- Эстония: «Tere».
- Литва: «Labas ritas».
- Израиль: «Shalom».
- Гавайи: «Aloha».
- Индия: «Namaste» и др.

3. Основной этап.

3. Мини-лекция: позитивное мышление — Эффект Розенталя

Ведущий: — А что такое позитивное мышление, и можно ли сформировать у себя привычку думать только о хорошем? Чтобы изменить жизнь, нужно изменить своё поведение. Чтобы изменить поведение, нужно поменять свой образ мышления. Таким образом, избавившись от прежнего мировоззрения, можно привлечь положительные жизненные перемены.

Приведу вам научные доказательства: существует такое явление как Эффект Розенталя — Самореализующееся пророчество. *Самореализующееся пророчество* (из социальной психологии) — это предсказание, которое влияет на реальность таким образом, что в итоге оказывается верным. Объясняется это тем, что убежденность, ожидания человека во многом определяют характер его действий и интерпретацию действий окружающих. Эффект Розенталя работает в различных сферах жизни: в быту, на работе, в процессе обучения.

- Если ребенка постоянно называть «недотёпой», то он и станет недотёпой.
- Если Вы считаете своего супруга неудачником, то он им станет.
- Если муж ревнует жену, то очень часто она начинает ему в конце концов изменять, даже если этого у неё и в мыслях не было.

Эффект Розенталя может быть как со знаком плюс, так и со знаком минус: Если вы ждете от жизни или от человека плохого — они, эти ваши ожидания, скорее всего оправдают. И, наоборот, если вы ждете от жизни и человека только хорошего — они так и будут с вами поступать!

Человек, убежденный в верности той или иной информации, непроизвольно ведёт себя таким образом, что она получает подтверждение:

у меня имеются некие ожидания по отношению к человеку → я проявляю эти ожидания через прямые или косвенные действия – «сигналы» → человек воспринимает эти сигналы и подстраивает под них своё поведение → мои первоначальные ожидания подтверждаются → и постепенно закрепляются по мере получения новых подтверждений!

Так образуется замкнутый круг самореализующегося пророчества. Этот феномен был подтвержден многими экспериментами.

Ведущий: — чуть раньше мы говорили об Эффекте Розенталя, хочу познакомить вас с интересными экспериментами, подтверждающими данный феномен, мы рассмотрим 2 из них.

Опыт № 1: «Зеркальная симпатия»

Американские психоаналитики Ребекка Кёртис и Ким Миллер разделили на две пары четырёх ранее незнакомых друг с другом добровольных участников эксперимента. Каждому испытуемому из первой пары «по секрету» сообщили, что партнер ему симпатизирует. А во второй паре каждого предупредили, что партнер его не выносит. В итоге испытуемые в первой паре всерьез понравились друг другу. А настроенные против друг друга, во второй паре, наоборот, по мере общения все более отчуждались.

Поведение испытуемых вызывало ответное поведение партнеров. Они вели себя «зеркально». Таким образом, эксперимент доказывает: мы получаем то, во что верим!

Опыт № 2: «Самовнушение. Знаменитая прогулка сэра Гальтона»

Суть этого опыта поистине поучительна. Однажды сэр Фрэнсис Гальтон решил на своеобразный эксперимент. Прежде чем отправиться на ежедневную прогулку по улицам Лондона, он внушил себе: «Я — отвратительный человек, которого в Англии ненавидят все!». После того как он несколько минут концентрировался на этом убеждении, что было равносильно самогипнозу, он отправился, как обычно, на прогулку. Впрочем, это только казалось, что все шло как обычно. В действительности произошло следующее. На каждом шагу Фрэнсис ловил на себе презрительные и брезгливые взгляды прохожих. Многие отворачивались от него, и несколько раз в его адрес прозвучала грубая брань. В порту один из грузчиков, когда Гальтон проходил мимо него, так саданул ученого локтем, что тот плюхнулся в грязь. Казалось, враждебное отношение передалось даже животным. Когда он проходил мимо запряженного жеребца, тот лягнул ученого в бедро так, что он опять повалился на землю. Гальтон пытался вызвать сочувствие у очевидцев, но, к своему изумлению, услышал, что люди принялись защищать животное. Гальтон поспешил домой, не дожидаясь, пока его мысленный эксперимент приведет к более серьезным последствиям.

Эта достоверная история описана во многих учебниках психологии. Из нее можно сделать два важных вывода:

- Человек представляет собой то, что он о себе думает.
- Нет необходимости сообщать окружающим о своей самооценке и душевном состоянии. Они и так почувствуют.

4. Упражнение-разминка: «Зато»

Цель: введение в темпоритм, атмосферу тренинга, самосознание, тренинг спонтанности высказываний.

Порядок выполнения и инструкция: по кругу продолжить фразы:

- | | |
|--------------------------------|-----------------------------------|
| • Я устала, зато... | • Я не умею печь пироги, зато... |
| • Я небольшого роста, зато... | • Я зануда, зато... |
| • Я иногда несдержан, зато... | • Я студент, зато... |
| • Я ленива, зато... | • У меня нет домашнего телефона, |
| • Я застенчива, зато... | зато... |
| • Я криклив, зато... | • Я написал контрольную работу на |
| • Я молчалив, зато... | двойку, зато... |
| • Я слишком уступчива, зато... | |

- Я не очень хорошо успеваю по алгебре, зато...
- Я не люблю слушать классическую музыку, зато...
- Я слишком часто фантазирую, зато...

- Я не очень хорошо пою, зато...
- Я иногда, слишком много ворчу, зато...
- Я несколько легкомысленна, зато...
- Меня легко рассмешить, зато...
- Я бываю капризна, зато...

Ведущий: видите, как в негативе можно увидеть позитив, а теперь давайте выполним упражнение, в котором вы будете работать с вашими собственными негативными ситуациями.

5. Упражнение: «+5»

Цель: Развитие позитивного мышления.

Порядок выполнения и инструкция: Возьмите лист бумаги, ручку или карандаш и начертите таблицу, состоящую из двух вертикальных колонок. Подумайте о ситуациях, которые вызывают тревожные чувства, мешают спать и пребывать в хорошем настроении. Затем, в первую колонку впишите 3 негативных события.

Проанализируйте каждую из ситуаций и найдите положительные стороны. Для каждого негативного события нужно найти 5 выгод, 5 положительных сторон конкретной проблемы. Запишите их во вторую колонку.

-	+
вас уволили с работы	1.у вас появилось время, чтобы отдохнуть; 2.вы можете заниматься любимыми делами или проводить время с семьёй; 3.у вас есть шанс найти дело, которое соответствовало бы вашим талантам и достоинствам; 4.вы можете заняться своим профессиональным развитием; 5.так как ваш доход уменьшился, вы научитесь более грамотно относиться к расходованию средств.
Вас не допустили к сдаче экзамена по предмету	1.появилась возможность восполнить пробелы в знаниях; 2.появилась возможность исправить ситуацию, улучшить навыки решать задачи; 3.выпал шанс быть более сдержанным в развлечениях; 4.появилась возможность проводить меньше времени в социальных сетях; 5.выпал шанс быть более скромным и менее гордым.

Вывод: Этим приемом мы часто пользуемся в том или ином виде, чаще мысленно. Письменно он действует сильнее, причем именно в таком виде – минусы слева, плюсы справа. Это обусловлено тем, что в нашем сознании, а точнее, в подсознании, прошлое зрительно расположено слева, а будущее – справа. Располагая минусы слева, мы подсознательно фиксируем, оставляем их в прошлом. А плюсы справа ориентируют нас на позитивное будущее.

6. Упражнение-разминка: «Самурай, принцесса и дракон»

Цель: переключение внимания, сплочение группы, улучшение настроения.

Порядок выполнения и инструкция: Участники становятся в две шеренги лицом друг к другу. Ведущий объясняет, что это две команды, игра идет до трех побед одной из команд или максимум пяти раундов (если много «ничьих»). Ведущий рассказывает, что, как и любая японская игра, эта игра театрализована и в ней есть три фигуры («самурай», «принцесса», «дракон»), которые надо запомнить.

- Чтобы изобразить девочку, все участники команды должны застенчиво переминаться с ноги на ноги, делая вид, что они держатся за края платяца, и издавать звуки «Ля-ля-ля».

- Чтобы изобразить дракона, нужно поднять вверх руки, растопырить в стороны пальцы и произнести угрожающий звук «Р-р-р».
- Для изображения самурая потребуется встать в боевую стойку: правую ногу выставить вперед, правую руку держать над головой так, как будто в ней сабля. Еще при этом нужно произносить характерный звук «А-а-а-а».

Игра проходит следующим образом. Каждой команде дается 30 секунд: они должны все вместе выбрать одного персонажа, которого они будут изображать. Далее по сигналу ведущего команды должны одновременно выполнить действия, соответствующие их герою. Если команды выбрали одного и того же персонажа, то в этом раунде ничья. Если разных, то победное очко присуждается исходя из правила: дракон съедает принцессу (то есть очко получает команда, изображавшая дракона); самурай убивает дракона (выигрывает команда, изобразившая самурая); принцесса соблазняет самурая (соответственно выигрывает команда, выбравшая принцессу).

7. Упражнение: «Сила языка»

Цель: Изменить ход мышления: от «я должен» на «Я хочу»

Порядок выполнения и инструкция: Разделитесь на пары. Сядьте лицом к лицу с партнером и, глядя ему в глаза, скажите три фразы, начиная каждую словами «я должен». Партнер при этом не предоставляет вам какую-либо обратную связь. Выслушав, он в свою очередь выскажет три фразы, начиная каждую словами «я должен».

Действие опять переходит к первому партнеру. Вернитесь к своим фразам и замените в них слова «я должен» словами «я предпочитаю», сохранив неизменными остальные части. Затем выслушайте измененные фразы в утверждениях партнера.

По очереди с партнером скажите три фразы, начинающиеся словами «я не могу». И затем замените в них «я не могу» на «я не хочу», сохраняя остальные части неизменными.

По очереди произнесите три фразы, начинающиеся со слов «мне надо», и затем замените «мне надо» на «я хочу».

Наконец, по очереди с партнером скажите три фразы, начинающиеся словами «я боюсь, что», и затем поменяйте «я боюсь, что» на «я хотел бы», оставляя остальные части фраз без изменений.

В конце проводится коллективное обсуждение:

- Какие интересные моменты были подмечены участниками?
- Расширилось ли представление участников о силе языка?
- Правда ли, что слова вроде «я должен», «я не могу», «мне надо» отрицают вашу способность быть ответственным?
- Изменяя свой язык, можно ли сделать шаг к повышению ответственности за собственные мысли, чувства и действия?

Итог: Слова «я должен», «я не могу», «мне надо» и «я боюсь, что» отрицают вашу способность быть ответственным. Изменяя свой язык, вы можете сделать шаг к повышению ответственности за собственные мысли, чувства и действия.

8. Упражнение: «Портрет в розовых тонах»

Цель: проработка негативных чувств, установок.

Порядок выполнения и инструкция: Предлагается вспомнить человека, к которому испытываешь неприязнь. Нужно попытаться написать его словесный портрет, используя только позитивную лексику, то есть, оставляя «в уме» негативные качества, писать только о тех, что можно оценить как положительные. Не менее 10 качеств. Можно несколько изменить задание, предложив написать портрет неприятного человека с позиции тех, кто его любит.

Обсудить, меняется ли отношение к человеку после такого сочинения.

Вывод: Думая о себе и об окружающем мире плохо, мы программируем себя так, чтобы соответствовать негативным представлениям о себе и об окружающем.

9. Обобщающее упражнение: «Если у вас нету тети»

Цель: Тренировка способности позитивно мыслить, обобщение материала тренинга.

Инструкция: Ведущий делит группу на 2-3 подгруппы и выдает каждой текст песни

А. Аронова (музыка М. Таривердиева) «Если у вас нету тети».

1-я группа составляет текст своей песни под названием «Если аврал на работе»;

2-я группа — «Если у вас нету счастья...»;

3-я — «Если у вас денег нету...»

Проводится презентация песен.

Текст песни:

Если у вас нету дома,
Пожары ему не страшны,
И жена не уйдёт к другому,
Если у вас, если у вас,
Если у вас нет жены,
Нету жены.

Если у вас нет собаки,
Её не отравит сосед,
И с другом не будет драки,
Если у вас, если у вас,
Если у вас друга нет,
Друга нет.

Оркестр гремит басами,
Трубач выдувает медь.
Думайте сами, решайте сами –
Иметь или не иметь.

Если у вас нету тѐти,
То вам её не потерять,
И если вы не живѐте,
То вам и не, то вам и не,
То вам и не умирать,
Не умирать.

Оркестр гремит басами,
Трубач выдувает медь.
Думайте сами, решайте сами –
Иметь или не иметь.
Иметь или не иметь.

4. Заключительный этап

10. Обратная связь.

Цель: рефлексия тренинга.

Ведущий: — Перед тем, как начать изменять образ мышления на позитивный, помните, что заниматься своими достоинствами, развивать их, обычно эффективнее, чем заниматься своими недостатками. Пока вы занимаетесь своими достоинствами, вы занимаетесь собой. И это открывает вам новые возможности роста и развития личности.

Порядок выполнения и инструкция: все участники по кругу отвечают на следующие вопросы:

- Было ли что-то неожиданное для вас на этом занятии?
- Что вам понравилось?
- Что не понравилось?
- Будете ли вы применять предложенные техники на практике?

Всем спасибо за работу! До свидания!

3 модуль: «Уверенность в себе и своих силах»

Тренинг 7.

Тренинг: «Уверенность в себе»

Актуальность: Ещё в древние времена было замечено, что судьба человека в большой степени зависит от него самого. В каждом обществе человек стремится реализовать себя. Много существует самых разных приемов для того, чтобы нравиться и влиять на других людей. Однако, есть одно качество в человеке, которое перевешивает десятки этих навыков вместе взятых. И это качество – уверенность в себе. Уверенный в себе человек объективно оценивает свои возможности, реально понимает, что может, а чего нет. Уверенность его не покидает в тех ситуациях, в которых он действительно способен что-

то сделать. Здоровая уверенность в себе – залог успеха, без необоснованного риска и напускной бравады. Уверенные в себе люди всегда востребованы в обществе. Они легче устанавливают социальные связи, быстрее продвигаются по карьерной лестнице, пользуются вниманием у противоположного пола. Такие люди отличаются оптимизмом и проактивностью, способны брать на себя ответственность. Чувство уверенности в себе можно развить посредством простых, казалось бы, повседневных вещей. Важно научиться принципам саморегуляции, основам позитивного мышления и позитивной заботы о своём теле, чем мы и занимаемся на наших тренингах.

Цель тренинга: формирование навыков уверенного поведения.

Задачи тренинга:

- Формирование позитивного восприятия себя;
- Повышение самооценки;
- Развитие умения и навыков уверенного поведения;
- Понижение уровня общей тревожности личности.

Ведущий — педагог-психолог, социальный педагог.

Место проведения тренинга: образовательные организации.

Формы работы: обучающий тренинг.

Методы и приемы работы: элементы групповой дискуссии, работа в парах и мини-группах группах, ролевая игра, тестирование, релаксация, мозговой штурм, практические упражнения.

Ожидаемые результаты: преодоление внутренних барьеров, повышение самооценки и принятия себя.

Продолжительность занятия: 120-125 мин.

Количество участников: 10-15 человек.

Материалы и оборудование: листы с заданиями, чистые листы, карандаши, плакат с «Правилами работы в группе», доска или ватман, маркеры, ноутбук или компьютер для воспроизведения музыки.

Структура тренинга:

№	Этап занятия:	Время
---	---------------	-------

		проведения:
	I. Ориентировочный этап:	
1.	Организационный момент.	2 мин.
2.	Приветствие: «Галантный мяч»	8 мин.
	II. Основной этап:	
3.	Мозговой штурм: «Качества уверенного человека»	10 мин.
4.	Упражнение: «Ступеньки»	5 мин.
5.	Упражнение: «Походка»	15 мин.
6.	Упражнение: « Найди свою пару»	5 мин.
7.	Упражнение: «Умение сказать НЕТ»	10 мин.
8.	Ролевая игра: «Таможня»	20 мин.
9.	Релаксация: «Уверенность в себе»	5 мин.
	III. Заключительный этап	
10.	Обратная связь	5 мин.

Ход тренинга:

5. Ориентировочный этап:

Цель: введение в атмосферу тренинга.

1. Организационный момент.

Ведущий: – Добрый день, очень рада вас всех видеть! Сегодня тема нашего тренинга: «Уверенность в себе». Не секрет, что уверенность в себе является самым важным ключом к достижению успеха в жизни. Уверенность в себе – это то, что чувствует человек, воспринимая самого себя, это его положительная оценка своих способностей и возможностей.

Работу начнем с упражнения, которое называется «Галантный мяч».

2. Приветствие: «Галантный мяч»

Цель: разминка, выработка умения говорить и слушать комплименты

Порядок выполнения и инструкция: начнем бросать мяч друг другу, тот, кто бросает мяч будет говорить поймавшему безусловные достоинства, сильные стороны. Мяч должен побывать у каждого.

Например — Оля, что мне в тебе действительно нравится, так это добродушие и хорошее чувство юмора.

II. Основной этап

3. Мозговой штурм: «Качества уверенного человека»

Цель: осознать, как выглядит уверенный в себе человек.

Ведущий: — как вы думаете, какими характеристиками обладает уверенный в себе человек? Давайте попробуем это выяснить. Любой член группы может высказаться, аргументируя свое мнение. Составляется сводный список качеств.

Вывод: Уверенного в себе человека можно отличить от неуверенного по внешнему виду, поведению, речи, походке и т.п. Наблюдая за человеком, можно услышать и увидеть следующие характерные **признаки:**

Внешние признаки:

- Спокойный, прямой, не «бегающий» взгляд.
- Расслабленное тело, без зажимов.
- Звучный голос, не скованный зажимами голосовых связок, не «писклявый».
- Отсутствие суеты в движениях, эмоциях, фразах.
- Смелое, без страха, формулирование своих желаний и настаивание на них.
- Знание своих законных прав и смелость на них настаивать.

Внутренние состояния:

- Готовность принимать решения.
- Готовность отдавать распоряжения и требовать их выполнения.

Ведущий: – Хорошо, мы познакомились с признаками уверенного человека, а по каким признакам мы поймем, какой перед нами человек — уверенный, неуверенный или

агрессивный? Далее — групповое обсуждение качеств, присущих трем видам поведения: уверенного, неуверенного, агрессивного. Запись их в предложенной участникам таблице.

Характеристики уверенного, неуверенного и агрессивного поведения (участникам предъявляется пустой бланк):

	Агрессивное	Уверенное	Неуверенное
Контакт глаз	Пристальный взгляд прямо в глаза собеседнику	Устойчивый контакт глаз: в глаза партнеру смотрят в момент предъявления требований, отводят взгляд, когда слушают возражения	Отсутствие контакта глаз: смотрят себе под ноги, на потолок, в свои бумаги, но не в глаза собеседнику
Дистанция общения	Минимальная. На партнера все время «наступают», вторгаются на его территорию	Оптимальная. Соответствует принятым в данной среде стандартам дистанции официального общения	Стремится к увеличению: от партнера «отступают», начинают говорить с очень большого расстояния
Жестикуляция	Бурная. Размахивают руками, совершают шумные и хаотичные движения, стучат дверями и бьют посторонние предметы	Соответствует смыслу сказанного	Напряженная. Дрожь и хаотичные движения. Судорожно перебирают бумаги, не знают, куда деть руки
Тон, громкость голоса	Крики, вопли, угрожающие интонации. Собеседника совсем не слушают, не дают ему договорить. Говорят короткими рубленными фразами	Говорят достаточно громко, чтобы быть услышанным собеседником. Уверенные интонации. Собеседника внимательно выслушивают	Говорят тихо, сбивчиво, стремятся сократить паузы в разговоре. Фразы неоправданно затянуты
Чувства	Злость, ярость	Спокойствие, уверенность	Страх, тревога, вина
Содержание речи	Упреки, угрозы, приказы, оскорбления	Информирование о своих правах, желаниях, намерениях, действиях	Оправдания, извинения, объяснения
Местоимение: Я, мне	В фразах, содержащих угрозы и приказы	Указывает на тот факт, что именно я сам стою за данным требованием	Используется неопределенная форма глагола, речь от третьего лица
Содержание требования	Угрозы, приказы	Краткое и четкое	Понять, что именно хочет человек, невозможно – об этом не говорят
Обоснование	Не дается	Краткое и четкое	Обоснование излишне длинное и путаное, насыщено извинениями и ненужными объяснениями

4. Упражнение: «Ступеньки»

Цель: определение самооценки.

Порядок выполнения и инструкция: участникам раздается бланк с нарисованной на ней лесенкой из 10 ступенек. Дается инструкция нарисуйте себя на той ступеньке, на которой как вы считаете вы находитесь.

После того, как все нарисовали, ведущий зачитывает результат:

- с 1-4 ступеньки – у вас заниженная самооценка;

- с 5-7 – нормальная;
- с 8-10 – завышенная.

5. Упражнение: «Походка»

Цель: Формирование навыков уверенной ходьбы.

Порядок выполнения и инструкция: Разделитесь на 2 команды.

Задание для первой команды: «Засуньте руки как можно глубже в карманы, ссутультесь и смотрите в пол, поднимайте глаза только изредка и в основном смотрите вверх. Нравится? Как вы думаете, легко подойти к такому человеку и заговорить с ним?»

Задание для второй команды: «А вот походка мечтателя: он идет расслабленно, голова приподнята, в руках, может быть цветок... Походка самодовольного, заносчивого человека, он не идет, а вышагивает, как говорится, «несет себя». Нравится?»

Задание для первой команды: «Вы входите в комнату, где сидят несколько человек. Вам надо проскользнуть на место незаметно».

Задание для второй команды: «А теперь наоборот – Вам надо, что бы все обратили на вас внимание. Как вы пройдете по комнате?»

Задание для первой команды: «Вас обидели, и вы хотели сказать об этом всем. Каковы Ваши жесты? Походка? Выражение лица? Какова ситуация?»

Задание для второй команды: «Вы только что одержали крупную победу! Какая у вас будет походка?»

Вывод: вы увидели, что только походка может сказать многое о человеке. Так какая же больше подходит уверенному человеку? Молодцы! Следите за тем, как вы ходите.

6. Упражнение: « Найди свою пару»

Цель: разминка, переключение внимания, развитие умения пользоваться языком жестов, мимикой, телом, для эффективной невербальной коммуникации.

Порядок выполнения и инструкция: Каждому участнику тренинга выдается карточка на которой написано животное, которое нужно изобразить. В группе все животные парами. Нужно найти свою пару.

Затем идет обсуждение: что было легко, что сложно, какие возникли эмоции. Образовавшиеся пары можно оставить для следующего упражнения.

7. Упражнение: «Умение сказать НЕТ»

Цель: тренировка уверенного поведения.

Порядок выполнения и инструкция: Группа делится парами. В первой ситуации первый участник играет роль продавца, который должен что-то продать покупателю. Покупатель должен отказать продавцу. Ролевая игра идет в течении 2 минут.

Затем поменяться ролями. Во второй ситуации первый участник выступает в роли отказывающего, а второй в роли предлагающего.

Примерные роли:

- продавец, который хочет продать холодильник эскимосу;
- продавец продает строителю ведро ржавых гвоздей;
- предприниматель просит ссуду в банке;
- кандидат на вакантную должность беседует с менеджером фирмы.

После идет обсуждение: что было легче – предлагать или отказывать, какими чувствами это сопровождалось.

8. Упражнение «Таможня»

Цель: определение уверенного поведения.

Порядок выполнения и инструкция: Из состава участников выбираются два «работника таможни» и два «иностранца». «Таможенники» остаются в комнате, а «иностранцы» выходят. Задача первых состоит в том, чтобы так организовать беседу с «Иностранцами», чтобы выяснить, кто из них провозит «запрещенный товар». В качестве такого «товара» могут выступать, например, «наркотики». Разумеется, все это не

реальные вещи, а игровые символы. Так, «багажом» могут быть две книги, с которыми «иностранцы» подходят к «таможенникам» и ведут беседу, а «наркотиками» – вложенный в одну из книг лист чистой бумаги. «Таможенники» не имеют права брать эти книги в руки и листать. Они должны решить свою задачу, опираясь на свою наблюдательность и интуицию.

Пока «таможенники» рассаживаются и готовятся к принятию «иностранных гостей», те за дверью комнаты придумывают легенду: из какой страны они приехали, с какой целью, на какой период запланирован их визит и т.п. Главная задача «иностранных гостей» состоит в том, чтобы в ходе разговора не вызвать подозрений «таможенников» и рассказать такую легенду, которая поможет отвлечь внимание «таможенников» и помешать принятию ими правильного решения. Например, сентиментальная или остросюжетная история может надолго отвлечь внимание «таможенников». В ходе игры постепенно выясняется, что уже первые действия «иностранцев» часто выдают их «с головой»: тот, кто везет «запрещенный товар», часто либо немного суетится, либо излишне напряжен и зажат. Лидером беседы в большинстве случаев выступает тот из «гостей», кто свободен от «контрабанды».

Беседа длится до тех пор, пока «таможенники» не решают, у кого из «иностранцев» спрятан «запрещенный товар». После того, как ответ высказан, другие участники, которые находились в роли зрителей, также предлагают свои решения. И только потом «иностранцы» признаются.

В заключении игры происходит общее обсуждение, в котором группа анализирует, какие ответы были правильными и почему. Выявляется, по каким признакам «работники таможни» и зрители определили, у кого из «иностранцев» был спрятан «запрещенный товар».

9. Релаксация: «Уверенность в себе»

Цель: осуществление психологического настроя на уверенность в себе.

Порядок выполнения и инструкция: Сядьте удобно. Сосредоточьтесь на себе, на своих внутренних ощущениях. Почувствуйте свое тело и расслабьтесь...

Представьте, что вы смотрите в небо. Почувствуйте небо внутри себя. Ощутите его бесконечность, позвольте себе раствориться в нем.

Тело отдыхает, а сознание бодрствует. Оно активно. Вы слушаете мой голос... Сосредоточьтесь на нем!

Почувствуйте, как хорошо я к вам отношусь. И пусть каждое мое слово найдет отклик в вашем сердце.

Я настраиваю вас на энергичную, веселую жизнь – и сейчас, и завтра, и во все последующие дни. Вы будете веселыми, энергичными, здоровыми.

Я настраиваю вас на более равнодушное, на более снисходительное отношение к ударам судьбы. Никогда не теряйте мужества, оптимизма! Будьте более стойкими и решительными!

Я настраиваю вас на постоянное, энергичное развитие всех своих способностей: и сейчас, и завтра, и во все последующие дни...

Представьте и прочувствуйте, что ваша голова стала сильной, умной. Прочувствуйте – вы полны бодрости! Вы ничего не боитесь! Вы полны сил, энергии, уверенности в себе! У вас все будет получаться!

Вы будете хорошо учиться за счет большой выносливости, хорошего настроения, цепкости памяти, активного желания быстрее наверстать упущенное.

Прочувствуйте, как повышается ясность вашей мысли, улучшается настроение, обостряется интуиция.

Прочувствуйте прилив новых жизненных сил. У вас все еще впереди! Вы талантливы! И у вас все получится!

Хорошо... Завершаем нашу работу.

Как только вы почувствуете, что вы завершили размышления о себе, что вы отдохнули, вы откроете глаза.

Итак, глаза каждый откроет тогда, когда ему этого захочется...

III. Заключительный этап

10. Обратная связь.

Цель: рефлексия тренинга.

Ведущий: — Уверенный в себе человек — успешный человек. Это не все, что вам нужно в жизни, но именно с обретения настоящей уверенности в себе начинается жизнь, за которую вы сможете себя уважать. Надеюсь, что сегодня на нашем тренинге вы смогли прояснить для себя какой ваш уровень уверенности, и если он недостаточен, то какие шаги следует предпринять для его повышения.

Порядок выполнения и инструкция: все участники по кругу отвечают на следующие вопросы:

- Было ли что-то неожиданное для вас на этом занятии?
- Что нового узнали о себе, о других?
- Ваши ощущения от сегодняшней работы в целом.

Всем спасибо за работу! До свидания!

Тренинг 8.

Заключительный тренинг: «Имидж успешного человека»

Актуальность: Все знают поговорку: «Встречают по одежке, а провожают по уму». К сожалению, довольно часто имидж человека настолько оставляет желать лучшего, что до провожания дело не доходит. Чтобы люди оценили человека как профессионала своего дела, обладающего феноменальными умственными способностями, следует, так или иначе, создать у них благоприятное первое впечатление. Особенно важна значимость первого впечатления при прохождении собеседования на работу, при новых знакомствах или важных деловых встречах. При первом знакомстве людей, в течении 10-15 секунд общения, у собеседника уже складывается образ личности! Это такой малый срок, однако, именно эти несколько секунд оказываются самыми важными, и, если они потеряны – их уже не вернуть. Безусловно, если у человека сформировался определенный образ, который отличается от того, кем на самом деле является человек, то есть шанс показать себя с лучшей стороны, тем самым корректируя сложившееся мнение, однако образ при этом будет сохранен. Поэтому, так важно познакомить подрастающее поколение с основами делового этикета, чтобы в дальнейшем студенты могли создать свой имидж.

Цель тренинга: закрепление участниками знаний о самом себе, подведение итогов тренингов для каждого участника, раскрытие сильных и слабых сторон личности, помощь в актуализации личностных ресурсов.

Задачи тренинга:

- придание уверенности в себе;
- повышение самооценки подростка;
- развитие коммуникативных способностей, снятие и коррекция барьеров, мешающих реальным и продуктивным действиям;
- формирование позитивного восприятия себя.

Ведущий — педагог-психолог, социальный педагог.

Место проведения тренинга: образовательные организации.

Формы работы: обучающий тренинг.

Методы и приемы работы: элементы групповой дискуссии, работа в мини-группах, ролевая игра, мозговой штурм, практические упражнения.

Ожидаемые результаты: повышение уверенности и принятие себя.

Продолжительность занятия: 115-120 мин.

Количество участников: 10-15 человек.

Материалы и оборудование: листы с заданиями, плакат с «Правилами работы в группе», доска или ватман, маркеры, ноутбук или компьютер для воспроизведения музыки.

Структура тренинга:

№	Этап занятия:	Время проведения:
	І. Ориентировочный этап:	
1.	Организационный момент.	5 мин.
2.	Упражнение «Девиз»	5 мин.
	ІІ. Основной этап:	
3.	Мини-лекция: «Имидж и его составляющие»	5 мин.
4.	Упражнение: «Примерка образов»	15 мин.
5.	Коммуникативное упражнение: «Валентность»	10 мин.
6.	Упражнение: «Посмотри на хорошего человека»	5 мин.

7.	Упражнение: «Сбор чемодана»	20 мин.
8.	Упражнение: «Сюрприз»	10 мин.
	III. Заключительный этап	
9.	Упражнение: «Прощание»	5 мин.

Ход тренинга:

I. Ориентировочный этап:

Цель: введение в атмосферу тренинга.

2. Организационный момент

Ведущий: – Добрый день, очень рада вас всех видеть! Сегодня у нас заключительная встреча, надеюсь, что наши тренинги уже помогли вам решить какие-то проблемы. Тема тренинга сегодня: «Имидж успешного человека». Об имидже сейчас говорят очень много. Даже есть модная специальность — имиджмейкер. Только у людей слово имидж чаще всего ассоциируется с внешним миром, но это только видимая часть айсберга. На самом деле «имидж» — понятие более глубокое. Имидж есть у каждого, он всегда работает либо на нас, либо против нас. Поэтому, чтобы не стать жертвой собственного имиджа лучше заняться его созданием обдуманно, учитывая определённые закономерности.

Для начала давайте поприветствуем друг друга:

3. Упражнение «Девиз»

Цель: создание эмоционального комфорта.

Порядок выполнения и инструкция: Все участники по очереди говорят о том, какую футболку, какого цвета и с какой надписью-девизом они купили бы себе. Эта надпись должна отражать кредо человека, его основной жизненный принцип, а цвет соответствовать его характеру.

II. Основной этап

3.Мини-лекция: «Имидж и его составляющие»

Имидж человека (англ. «image» — «образ», «представление») — это впечатление, образ, который человек создает в глазах других людей. Имидж — это визитная карточка человека, создаваемая им для других, это наше публичное «я». Имидж — это не то, кем человек является на самом деле, не сумма его настоящих личностных качеств, а образ, картинка, которая создается в восприятии этого человека у окружающих его людей. Как правило, часто имидж человека разительно отличается от самой личности.

Дискуссия: «Слагаемые имиджа»

Не стоит изменять имидж радикально, лучше выбрать стратегию постепенных изменений, ведь неожиданные изменения могут озадачить окружающих, да и вам будет трудно сразу привыкнуть к своему новому образу и чувствовать себя в нем естественно.

Для начала давайте определимся с составляющими имиджа, над которыми вы будете работать. Имидж — понятие многогранное, оно включает не только внешность человека, но и практически все характеристики, которые доступны нашему восприятию.

— Итак, давайте вместе подумаем, что же входит в имидж? Далее методом мозгового штурма выводятся характеристики имиджа.

Внешний имидж (Физические данные, одежда, макияж, прическа, аксессуары);

Кинетический (Осанка, походка, привычные позы, движения, жесты);

Мимический (Мимика, выражение лица, улыбка);

Вербальный (Словарный запас, грамотность речи, логичность, аргументированность, дикция, тембр голоса, интонация, скорость речи, громкость голоса);

Средовой (Всё, что нас окружает: семья, друзья, интерьер квартиры и кабинета, машина, место работы и отдыха);

Коммуникативный (Умение и желание общаться, знание норм этикета);

Ментальный (Мировоззрение, интеллектуально-эмоциональные особенности).

Ведущий: — вы увидели, какая долгая работа над собой вам предстоит, на это уйдет не один месяц, а может быть и годы. Мы проделали множество упражнений — как общаться, ходить, чувствовать себя уверенно и др. и все эти упражнения уже формировали ваш имидж, сегодня вы познакомитесь еще с несколькими упражнениями:

4. Упражнение: «Примерка образов»

Цель: Упражнение направлено на развитие гибкости в собственном имидже.

Порядок выполнения и инструкция: Разделитесь на две команды, для этого у меня есть карточки — синие и красные.

Задание для синей команды: Вспомните, как ходят автомобилисты: как они выходят из автомобиля, что они делают перед тем, как превратиться на время в пешехода, как они ходят (какова у них походка), есть ли какие-то характерные особенности в движениях их корпуса, головы, рук.

Понаблюдайте после этого как ходят «профессиональные» пешеходы. Есть ли какие-то заметные различия?

Если есть, то попробуйте походить как «типичный автомобилист», а затем как «типичный пешеход».

Задание для красной команды: Попробуйте выглядеть как иностранец. Получится у вас это или нет?

В ход можно пустить любые средства изменения визуального образа:

- обновить свой гардероб,
- изменить прическу и т.п.,
- изменить походку,
- перенять какие-то специфичные для иностранцев манеры поведения,
- «освоить» новое выражение лица.

Изобразите двух иностранцев — американца и китайца.

Подведение итогов:

- Трудно ли вам было вживаться в роли?
- Как вы думаете, удалось ли вам выделить отличительные признаки различных имиджей?

4. Коммуникативное упражнение: «Валентность»

Цель: развитие имиджа, коммуникативной компетенции.

Порядок выполнения и инструкция: «Валентность» (лат. Valens — быть здоровым, иметь силу). Сегодня этот термин используют обычно химики для обозначения способности атомов образовывать определенное количество химических связей с другими атомами. Проведем параллель с людьми. Некоторые — угрюмые и необщительные — обладают малой валентностью. Другие — жизнерадостные и отзывчивые — большой. Как

распознать в других людях уровень их валентности — умения образовывать связи с другими людьми?

Вместе с участниками проводится небольшой «мозговой штурм». Ведущий задает три ситуации:

1. Вы стоите на остановке. Вам необходимо срочно позвонить, это вопрос жизни и смерти. Но батарея в вашем сотовом телефоне разрядилась. Рядом с вами стоит около двадцати разных людей. К кому вы обратитесь?

2. Вы находитесь в незнакомом месте незнакомого города. Внезапно вам очень срочно захотелось в туалет. Вам надо спросить у кого-то из прохожих, нет ли где поблизости туалета. У кого спросите?

3. Вы работаете в большой организации. С большинством своих коллег вы знакомы очень поверхностно: у многих не знаете даже имен и фамилий. Так, иногда приходится где-то пересекаться. На Новый год вас назначили ведущим корпоративного праздника (у вас к этому талант). Еще вам сказали найти соведущего. Никто из коллег, с кем вы хорошо знакомы, не захотел в этом участвовать. Надо обращаться к другим. К кому обратитесь в первую очередь? Имеется в виду, что других людей вы знаете только по внешним проявлениям поведения: манере одеваться, походке, мимике, особенности разговора и т.д.

Во время обсуждения ситуаций ведущий фиксирует на доске соображения участников. Как и в других «мозговых штурмах», на этом этапе идеи не критикуются.

По окончании обсуждения третьей ситуации начинается критика большого списка. Ведущий призывает сократить его до 7-12 пунктов. Какие-то идеи удаляются, какие-то объединяются.

Получив список, ведущий просит участников попробовать изобразить «валентного человека».

6. Упражнение: «Посмотри на хорошего человека»

Цель: повышение самооценки, осознание каждым участником себя в новом качестве.

Порядок выполнения и инструкция: Для этого упражнения понадобится сумочка и зеркальце (6-9 см). Зеркальце крепится так, чтобы при открытии сумочки взгляд падал именно на него. Участники интригуются словами о том, что у ведущего в сумочке находится портрет самого хорошего, удачливого, симпатичного, любимого и любящего человека на свете. Потом участникам предлагается отгадать, чей это портрет. После того, как все предположения и аргументация иссякнут, участникам предлагается по очереди заглянуть в сумочку и посмотреть на портрет. При этом комментировать увиденное

нельзя, чтобы остальные участники раньше времени не догадались, чей портрет там изображен. Получится, что каждый из участников увидит собственное отражение в зеркале, а значит самого себя. После проведения упражнения обязательно проводится обсуждение с помощью следующих вопросов:

- Кто (не) согласен с увиденным?
- Какие чувства у вас вызвало увиденное?

Ведущий: — Когда мы отправляемся в дорогу, то берем с собой что....? Правильно — чемодан? Вот и сейчас он нам понадобится.

7. Упражнение: «Сбор чемодана»

Цель: Подведение итогов тренинга для каждого участника, раскрытие сильных и слабых сторон личности, помощь в актуализации личностных ресурсов.

Порядок выполнения и инструкция: Один участник выходит. Остальные в процессе совместного обсуждения собирают ему «чемодан», т.е. составляют карточку, где указаны качества, мешающие ему в достижении каких-то личных планов, общении и качества, позволяющие успешно общаться. Количество не регламентировано, но обязательно должен быть баланс отрицательных и положительных характеристик. Какое-либо качество не записывается, если оно оспаривается, хотя бы одним членом группы.

8. Упражнение: «Сюрприз»

Цель: осознание собственной уникальности, пройденного пути в тренинге.

Порядок выполнения и инструкция: А сейчас я хочу попросить вас вспомнить о самом первом нашем занятии, когда вы презентовали рекламу самого себя. Вспомнили? Так вот, у меня сюрприз, сейчас я покажу вам вашу рекламу! Посмотрите на свою рекламу и вспомните свою футболку в начале сегодняшнего занятия — они похожи или отличаются?

Пожалуйста, напишите о тех изменениях, которые произошли в вас и в вашем поведении с момента начала нашего тренинга. Используйте для этого следующий шаблон:

Ответьте на вопросы:

- В начале тренинга я была (был)...
- Потом я ...
- Теперь я...

Важно! Листочки собираются для того, чтобы ведущий смог проанализировать изменения участников.

III. Заключительный этап

9. Упражнение: «Прощание»

Цель: завершение работы тренинговой группы, подведение итогов и напутствий на будущее.

Порядок выполнения и инструкция: Наше занятие заканчивается. Я вас всех благодарю. Мне было приятно с вами работать. Давайте встанем в круг. Пусть каждый участник закончит фразу: «Когда я буду вспоминать наши тренинги, то вспомню в первую очередь...».

А сейчас возьмемся за руки, вспомните все тренинги от начала до конца, вспомните всех тех людей, с которыми вы общались за это время, почувствуйте их присутствие в этом зале и затем вдохните этот тренинг со всеми знаниями, опытом, переживаниями, общением и выдохните с глубокой благодарностью за все, что было...

Спасибо за работу. До новых встреч!

Приложение 2

Список использованной и рекомендованной литературы:

1. Андреева А. Д. и др. Психическое здоровье детей и подростков в контексте психологической службы / Под ред. И. В. Дубровиной. - М., 1994.
2. Анн Л.Ф. Психологический тренинг с подростками. – СПб.: Питер, 2006. – 271 с.
3. Большаков В.Ю. Психотренинг. Социодинамика, игры, упражнения. -СПб, 1994.
4. Беркли – Ален М. Забытое искусство слушать. – СПб.: Питер, 1997.
5. Вачков И.В. Основы психологии группового тренинга. Психотехники: Учебное пособие. 3-е изд., перер. и доп. – М.: Издательство «Ось– 89», 2005. – 256 с.
6. Васильев Н.Н. Тренинг профессиональных коммуникаций в психологической практике. – СПб.: Речь, 2005. – 283 с.
7. Витакер Д. С. Группа как инструмент психологической помощи. – М.: «Класс» 2000. – 432 с.
8. Волков В.Б. Тренинг социальной активности. – СПб.: Речь, 2005. – 184 с.
9. Грецов А.Г. Тренинг общения для подростков. – СПб.: Питер, 2006. – 160 с.

10. Грецов А.Г. Тренинг уверенного поведения для старшеклассников и студентов. – СПб.: Питер, 2008. – 192 с.: ил. – (Серия: Книги А.Грецова).
11. Гусева Н.А. Тренинг предупреждения вредных привычек у детей. Программа профилактики злоупотребления психоактивными веществами /под научн. редак. А.М. Шипицыной. – СПб.: Речь, 2005. – 256 с.
12. Дэвид Ли. Практика группового тренинга. – СПб.: Питер, 2002. – 224с.
13. Емельянов Ю.Н. Активное социально-психологическое обучение. – Л.: Изд. ЛГУ, 1985. – 166с.
14. Зайцева Т.В. Теория психологического тренинга. Психологический тренинг как инструментальное действие. – М.: Смысл, 2002. – 80с.
15. Зимняя И.А. Педагогическая психология. – М.: «Академия», 1998. – 228с.
16. Евтихов О.В. Практика психологического тренинга. – СПб.: Издательство «Речь», 2007.– 256с.
17. Емельянова Е.В. Психологические проблемы современного подростка и их решение в тренинге. – СПб.: Речь, 2008. – 336 с.
18. Жариков Е.С. Психологические средства стрессоустойчивости. – М., 1990.
19. Исаев Д. Н. Эмоциональный стресс, психосоматические и соматопсихические расстройства у детей. – СПб.: Речь, 2005. – 400 с.
20. Кипнис М. Тренинг коммуникации. – М.: Ось-89,2006.
21. Коломинский Я,Л, Психология взаимоотношений в малых группах. – Минск: Тетра Систем, 2000.
22. Кочюнас Р. Основы психологического консультирования. – М.: Академический проект, 1999.
23. Лидерс А.Г. Психологический тренинг с подростками: Учебное пособие для студентов высших учебных заведений. – М.:Издательский центр «Академия», 2001. – 256 с.
24. Макарова Л.Н., Шаршов И.А. Технологии профессионально-творческого саморазвития учащихся. – М.: ТЦ Сфера, 2005. – 96 с.
25. Матвеев Б.Р. Развитие личности подростка: программа практических занятий. Методическое пособие. – СПб.: Издательство «Речь», 2005. – 176 с.
26. Макарычева Г.И. Тренинг для подростков: профилактика асоциального поведения. – СПб.: Речь, 2008. – 192 с.
27. Немов Р.С. – Психологическое консультирование: Учебное пособие – М.: ВЛАДОС, 1999.

28. Осипова А.А. Введение в практическую психокоррекцию: групповые методы работы. – М.: МПСИ, Воронеж: МОДЭК, 2000. –
29. Практикум по психологическим играм с детьми и подростками / Азарова Т. В., Барчук О. И., Беглова Т. В., Битянова М. Р., Королева Е. Г., Пяткова О. М.; под общей ред. Битяновой М. Р. – СПб.: Питер, 2004. – 304 с.
30. Практикум по арт-терапии / Под ред. А.И.Копытина. – СПб., 2000.
31. Петровская Л.А. Теоретические и методические проблемы социально-психологического тренинга. – М.,1982.
32. Психогимнастика в тренинге /Под ред. Н.Ю. Хрящевой. – СПб.: «Ювента», ин-т тренинга, 1999. – 256 с.
33. Прихожан А.М. Психологический справочник, или Как обрести уверенность в себе: Кн. Для учащихся. – М.: Просвещение, 1994. -191 с /Тренинг уверенности/.
34. Пузиков В.Г. Технология ведения тренинга. – СПб.: Из-во «Речь», 2007. -224 с.
35. Родионов В. А. и др. Я и другие. Тренинги социальных навыков. Для учащихся 1 – 11 классов / Художник А. А. Селиванов. – Ярославль: Академия развития, 2001. – 224с
36. Ромек В.Г. Тренинг уверенности в межличностных отношениях. -СПб.:Речь, 2007. – 175 с.
37. Рудестам К. Групповая психотерапия. Психокоррекционные группы: теория и практика. – М.: Прогресс, 1993. – 368с.
38. Сидоренко Е.В. Технологии создания тренинга. От замысла к результату. – СПб.: Речь, 2007. – 118с.
39. Сидоренко Е.В. Мотивационный тренинг. – СПб.: Речь, 2000. – 234 с.
40. Смит М. Тренинг уверенности в себе /Пер. с англ.: СПб.: ООО «Речь», 2002. – 244 с.
41. Смид Р. Групповая работа с детьми и подростками/Пер. с англ.– М.: Генезис, 1999. – 272 с.
42. Солдатова Г.У., Шайгерова А.А., Шарова О.Д. Жить в мире с собой и другими: Тренинг толерантности для подростков. – М.: Генезис, 2000. – 112 с.
43. Таланов В. Л., Малкина – Пых И. Г. / Справочник практического психолога. – СПб.: Сова, М.: ЭКСМО, 2005.
44. Хрящева Н. Ю. Психогимнастика в тренинге. – СПб.: Речь, 2001.
45. Фопель К. Как научить детей сотрудничать? Психологические игры и упражнения – Практическое пособие / Пер. с нем.; В 4-х томах. Т. 2.– М: Генезис 1998 – 160 с.: ил.

46. Шевченко М.Ф. Как стать успешным? Программа занятий для старшеклассников. – СПб.: Речь, 2007. – 208 с.
47. Шевцова И.В. Тренинг личностного роста, – СПб.:Речь, 2003, – 144 с.
48. Энкельман Н.Б. Начни с себя. Советы 13-16-летним: Пер. с нем.– М.: Культура и спорт, ЮНИТИ;1996.-213с.