

**Программа занятий, направленная на развитие коммуникативной компетенции
и творческих способностей педагогического коллектива**

Автор – составитель: педагог-психолог
МБДОУ д\с № 165 Каримова А.М.

Введение

Актуальность проблемы. В повседневной жизни человек имеет дело с самыми разнообразными ситуациями. Их общая совокупность, проявляющаяся и на работе, и дома, образует жизненное пространство человека.

Коммуникативная сторона общения связана с выявлением специфики информационного процесса между людьми как активными субъектами: с учетом отношений между партнерами, их установок, целей и намерений. Все это приводит не просто к движению информации, но к уточнению и обогащению знаний, сведений и мнений, коими обмениваются люди.

Цель: повышение коммуникативной компетенции и раскрытие творческого потенциала педагогов и специалистов

Задачи:

1. Повышение компетентности в профессиональном межличностном общении;
2. Адекватное восприятие себя и других в ситуациях общения;
3. Развитие и коррекция личности, решение личностных экзистенциальных проблем и конфликтов;
4. Улучшение социально-психологического микроклимата в педагогическом коллективе, сохранение благоприятных отношений в коллективе
5. Развитие воображения и творческого потенциала педагогов

Объект коррекционно-развивающего воздействия: педагоги, специалисты, воспитатели детского сада.

Формы и методы работы:

1) *Семинар – практикум.* Вид занятий, цель которого состоит в обеспечении возможности практического использования теоретических знаний. Предполагает интенсивную самостоятельную работу участников и ведущего по поводу заданной им темы. В ходе семинара-практикума происходит непосредственный обмен опытом, рассматриваются варианты решения тех или иных проблем.

3) Социально-психологический тренинг

Отличительной чертой СПТ от традиционных видов обучения является наличие основополагающих принципов, которых должен придерживаться психолог. Их последовательная реализация при проведении СПТ обеспечивает качественное отличие таких занятий от традиционных методов обучения: лекции, семинара, чтения литературы. Именно поэтому занятия в клубе молодой семьи проводятся в форме СПТ. Рассмотрим подробнее эти принципы.

Отличием СПТ как формы психологического влияния на развитие группы является то, что одной из ведущих предпосылок, механизмом и в то же время результатом группообразования выступают качественные изменения процессов общения в группе.

Другой принципиально важный момент, вытекающий из указанного характера общения – активная позиция участника тренинга. Важное правило – ограничение обсуждения событий лишь в рамках тренинга («здесь и теперь») и персонификация высказываний. Суть последнего заключается в отказе от безличных речевых форм (типа «Каждый человек...» или «Все люди...») и переход к личным: «Я считаю», «Я полагаю».

Следующим важным моментом является намеренная межличностная обратная связь. В качестве условий конструктивной обратной связи предлагается ее описательный характер, неотсроченность, специфичность, релевантность потребностям получающего и отправляющего, реализация ее в контексте группы, подача по поводу таких свойств, которые реально могут быть изменены. При этом обратная связь выступает как дополнительное средство создания необходимой атмосферы.

Особо следует отметить обращенность СПТ к «эмоциональным потенциалам» (А.Н. Лутошкин) группы, высокой степени включенности эмоциональной сферы его участников.

В задачу ведущего тренинг входит согласование подпроцессов развития компетентности в общении личности и развитии группы, также одновременное

управление ими. При этом интенсификация процесса обучения достигается при помощи двух остальных процессов.

В качестве основных методических приемов СПТ выделяют две большие области – групповая дискуссия и игры. К вспомогательным относят психогимнастику и проективный рисунок.

4) **Деловая игра.** Относится к игровым технологиям учебно-воспитательного процесса. Это вид деятельности. Предполагающей решение каких-либо задач в ситуации искусственно созданных условий. Деловая игра создает эмоциональный позитивный настрой участников, позволяющий избегать напряжения в ходе решения игровой задачи. В процессе деловых игр моделируются:

- взаимоотношения;
- взаимодействия;
- организационно-структурные моменты.

Перед началом деловой игры участниками должны быть выработаны правила взаимодействия:

- обсуждение происходящего в группе на уровне личных и деловых взаимоотношений должно быть «здесь и сейчас»;
- все высказанные идеи имеют право на существование, так как даже самая неправдоподобная идея может позитивно влиять на выработку общегруппового решения;
- высказывания должны быть по теме, необходимо исключить пустопорожние разглагольствования;
- свое мнение или позицию надо высказать в лаконичной форме. Экономя время других участников;
- критика чужих идей запрещена, по отношению чужому мнению возможно проявлять лишь уважение. Идеи можно развивать и поддерживать.

Проведение деловой игры требует определенной логики развертывания. Перед ее началом ведущий должен подготовить документацию. Предусмотренную ходом игры. В документацию входят словарь терминов и понятий, обеспечивающий однозначное толкование. Далее необходимо:

- выделить объект или процесс, моделируемый в игре;
- подготовить проспект игры (раскрыть ее содержание, условия применения, другими словами, объяснить какая деятельность моделируется в игре, где находится сфера ее применения)
- разработать сценарий, включающий характеристику объекта игры и установление ролей;
- организовать игровую обстановку, наиболее приближенную к реальным условиям;
- установить регламент;
- назначить администратора, который возглавит группу организаторов игры;
- сформировать игровые команды;
- распределить роли;
- создать группу экспертов для разбора возникших конфликтов;
- выбрать счетную группу (в случае необходимости);
- выбрать человека для создания помех и случайностей (если это предусмотрено правилами игры).

5) **Психотехнические игры.** Это прежде всего *игры-релаксации*, необходимые для снятия «зажимов» и напряжения. Позволяют обрести ощущение стабильности и освобождения от стрессоров. Это своеобразный «психологический душ» необходимый людям. Чьи профессии предполагают наличие стрессогенных ситуаций.

Игры-формулы. В основе этих игр лежит метод вербального самовнушения. Текст формул должен быть в форме самоприказов, которые проговариваются про себя. Эффективность таких игр будет достаточно высокой, если следовать правилам:

- непоколебимо верить в силу формул-самовнушений;
- проговаривая формулу, необходимо сконцентрироваться и сосредоточиться;

- формула должна быть повторена 5 -7 раз;
- текст формулы должен быть кратким и лаконичным;
- начало формулы обязательно должно включать утверждения:

«Я сумею...»,

«Я знаю, что...»,

«Я чувствую, что...»,

«Я убежден, что...»

Игры-формулы могут иметь следующую направленность:

- настроить на активную позицию в течение дня;
- настрой на уверенное поведение;
- настрой на позитивное отношение к работе, детям, родителям.

6) Арт-терапия.

Основная цель арт-терапии состоит в гармонизации развития личности через развитие способности самовыражения и самопознания.

Важнейшей техникой арт-терапевтического воздействия является техника активного воображения, направленная на то, чтобы столкнуть лицом к лицу сознательное и бессознательное и применить их между собой посредством аффективного взаимодействия.

Использование элементов арт-терапии в групповой работе дает дополнительные результаты, стимулируя воображение, помогает разрешать конфликты и налаживать отношения между участниками группы. Арт-терапия дает выход внутренним конфликтам и сильным эмоциям, помогает при интерпретации вытесненных переживаний, дисциплинирует группу, способствует повышению самооценки клиента, способности осознавать свои ощущения и чувства, развивает художественные способности. Арт-терапия используется как в групповой, так и в индивидуальной форме.

Структура:

- 1) Приветствие - создание положительной психологической атмосферы, обстановки принятия.
- 2) Разминочные упражнения – подготовка и «разогрев» участников группы для эффективной работы;
- 3) Информирование о развиваемых умениях и навыках;
- 4) Упражнения и деловые игры, направленные на обучение, формирование и развитие коммуникативных качеств, завершающихся рефлексией;
- 5) Техники и упражнения метода арт-терапии;
- 6) Релаксационные восстановительные упражнения для снятия психологической напряженности;
- 7) Подведение итогов занятия;
- 8) Анкета.

Пространственно – временная организация: количество занятий – 10, частота встреч – 1 раз в 2 недели, продолжительность каждого занятия – 1 час.

Ожидаемые результаты: формирование коммуникативной компетенции, оптимизация социально-психологического микроклимата группы.

Критерии оценки эффективности: «Экспресс-методика» по изучению социально-психологического климата в трудовом коллективе, Оценка уровня общительности тест В.Ф. Ряховского)

Занятие 1

Цель: создание доверительной атмосферы в группе, знакомство с правилами группы.

1) Приветствие.

Знакомство «История имени». Представиться и рассказать историю своего имени.
Оформление визиток.

Ожидания от тренинга. Участники отвечают на вопросы:

- Что я хочу получить от тренинга?
- И что я готов ради этого сделать, чем готов пожертвовать (что могу предложить взамен)?

Правила группы.

В каждой группе могут быть свои правила, но те, которые приведены ниже, можно считать основными, наиболее типичными. Сейчас мы обсудим главные из них, а затем приступим к выработке условий работы именно нашей группы. Правила следующие:

- 1) *Конфиденциальность* всего происходящего в группе. Все, что происходит во время занятий, ни под каким предлогом не разглашается.
- 2) *Уважение говорящего.* Когда высказывается кто-то из участников группы, мы его внимательно слушаем, давая ему возможность сказать то, что он хочет (не перебиваем и молчим до тех пор, пока он не закончит говорить).
- 3) *Общение по принципу «здесь и теперь».* Во время занятия все говорят только о том, что волнует их именно сейчас.
- 4) *Персонализация высказываний.* Для более откровенного общения во время занятий мы отказываемся от безличной речи, помогающей скрывать собственную позицию и тем самым уходить от ответственности за свои слова («Некоторые думают, что... - на «Я думаю, что...»).
- 5) *Активное участие в происходящем.* Это норма поведения, в соответствии с которой в любую минуту мы реально включены в работу. Активно смотрим, слушаем, чувствуем себя, партнера и группу в целом. Не замыкаемся, даже если в свой адрес услышали что-то не очень приятное. Мы все в время в группе внимательны к другим, нам интересны окружающие.
- 6) *Недопустимость непосредственных оценок человека.* При обсуждении мы оцениваем не участника, а только его действия и поведение.
- 7) *Разнообразие общения.* Во время занятий мы общаться со всеми членами группы, и особенно с теми, кого меньше всего знаем.

2) Разминка «Геометрические фигуры».

Задача группы построить геометрические фигуры из всех участников за определенный промежуток времени.

- Прямоугольник – за 12 сек.
- Квадрат – за 10 сек.
- Треугольник – за 8 сек.
- Ромб – за 6 сек.
- Круг – за 3 сек.

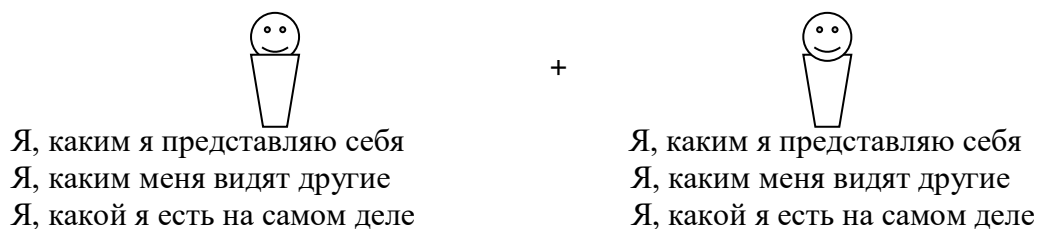
3) Мини-лекция «Коммуникативный процесс».

Процесс **общения** – это, прежде всего, коммуникация, то есть процесс обмена информацией (мнениями, идеями, переживаниями, настроениями и т.д.). Модель коммуникативного процесса обычно включает пять элементов:

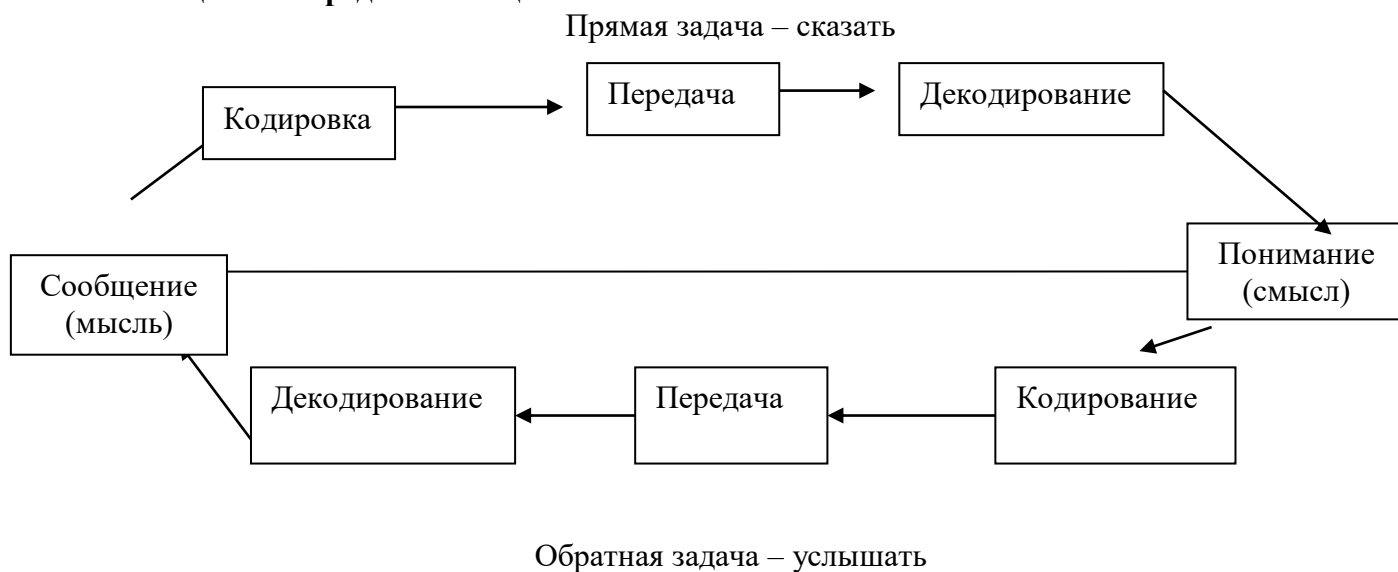


1. Коммуникатор – педагог
2. Сообщение – Текст
3. Канал передачи информации – Речь, невербальные сигналы
4. Аудитория – реципиент
5. Обратная связь – Понимание

В любом процессе общения участвуют 6 человек:



Сообщение. Передача сообщения.



Многочисленные психологические исследования позволили выделить факторы, обеспечивающие эффективность общения. Важно осознавать, что это за факторы, особенно когда общение профессиональное, что я из себя представляю как личность, какие средства общения использую и какой у меня партнер по общению. Условно эту схему можно представить в следующем виде:

Мои мотивы и цели общения.	Условия общения.	Мотивы и цели общения другого.
Кто я ?	Предметная область личности.	Кто он?

Для того чтобы быть способным к активному общению, человек должен осознавать самого себя, свои сильные и слабые стороны. Особенно значимы для педагога такие качества его личности как открытость, социальная адаптированность и способность самостоятельно решать свои проблемы. К работе над “Я” относится также и определение своих профессиональных и жизненных целей, установок (благополучных или неблагоприятных), которые помогают добиваться успеха. Также важно определить, какие наиболее типичные способы реагирования характерны для вас, когда вы попадаете в сложную ситуацию. Среди них может быть родительский, детский и взрослый вариант реагирования. Тот же анализ педагог продельывает относительно своего партнера по общению. Ответить на вопрос “Кто он?” - это значит проанализировать эго-состояние собеседника, его установки и жизненные планы, слабые и сильные стороны.

Средства общения могут быть разделены на вербальные и невербальные. Невербальные коммуникации охватывают все стороны общения, кроме самих слов и их прямых значений. В психологической литературе можно также встретить термин “коммуникативные умения”. В нашей работе мы будем считать понятия “средства” и “умения” идентичными. К наиболее значимым средствам общения относятся:

- ☐ описание поведения – сообщение о наблюдаемых специфических действиях других людей без приписывания им собственных мотивов поведения, личностных черт;
- ☐ коммуникацию чувств – умение ясно сообщать о своем внутреннем состоянии;
- ☐ активное слушание – принятие человеком ответственности за то, что он слышит путем подтверждения, уточнения, проверки значения и цели получаемого от другого сообщения;
- ☐ эмпатию – умение “вчувствоваться” в состояние другого человека и сопереживать ему.

Эффективное общение зависит также от совпадения мотивов вступающих в общение людей. Анализ мотивов предполагает осознание скрытых и явных мотивов, осознанных и неосознанных целей, которые ставит перед собой участник общения. Предметная область общения – ею может стать все, что окружает нас, волнует, привлекает, или отталкивает. Значимость предмета общения для собеседников – залог успеха общения. Благоприятные условия общения и их создание приводит к уменьшению помех для понимания друг друга. Весь наш тренинг будет построен на том, чтобы постепенно углублять представления о себе, другом и как мы с этим другим (другими) общаемся.

4) Упражнения

«Испорченный телефон»

«Иван Петрович уехал в 11 ч., не дождавшись вас, очень огорчился, что не смог с вами переговорить лично, и попросил передать вам, что, если он не вернется к обеду, а это будет зависеть от того, сколько времени он пробудет на совещании в министерстве, то совещание в 15.30 надо проводить без него. Кстати, на совещании будет обсуждаться вопрос о поставке новых компьютеров, которые ничем не хуже импортных. И еще, на

совещании надо не забыть объявить, что все начальники отделов должны пройти обследование у психологов, которые будут работать в 20-м кабинете с 10 ч. утра ежедневно до 1 ноября».

«Комплимент»

Сидя в кругу, каждый участник должен посмотреть на партнера, сидящего слева, подумать о том, какая черта характера, привычка того ему нравится, и сказать ему об этом то есть сделать комплимент. Тот, кому сделан комплимент, должен как минимум поблагодарить. Если кто-то не готов, он может пропустить ход и сделать комплимент после других.

Цель: развитие умения видеть в любом человеке положительное.

5) Методика «Арт»

Инструкция: Внимательно посмотрите на бланк. Вам необходимо в каждом квадрате нарисовать или дорисовать картинку. В некоторых квадратах указано, что следует нарисовать (крокодил, слон, подпись), в остальных – рисуете то, что хотите, на что, по-вашему, похоже изображение. В конце – интерпретация.

6) Релаксация

Упражнение «Руки»

Упражнение лучше проводить в конце рабочего дня, когда накопилась усталость, снизилась работоспособность. Упражнение снимает усталость, помогает установить психическое равновесие, баланс.

Ведущий:

— Сядьте на стул, немного вытянув ноги и свесив руки вниз. Постарайтесь представить себе, что энергия усталости «вытекает» из кистей рук на землю, — вот она струится от головы к плечам, перетекает по предплечьям, достигает локтей, устремляется к кистям и через кончики пальцев просачивается вниз, в землю. Вы отчетливо физически ощущаете теплую тяжесть, скользящую по вашим рукам. Посидите так одну-две минуты, а затем слегка потрясите кистями рук, окончательно избавляясь от своей усталости. Легко, пружинисто встаньте, улыбнитесь, пройдите.

7) Ритуал прощания.

Упражнение «Чемодан»

Завершающее упражнение. Подведение итогов. Каждый участник выходит из круга поочередно и жестами показывает то, что он хотел бы положить в «чемодан».

8) Анкета. Заполнение анкеты

Занятие 2

Цель: развитие коммуникативных умений и знаний, необходимых для эффективного общения.

1) Приветствие.

«Сейчас каждый по очереди будет выходить в центр, поворачиваться лицом к группе и здороваться со всеми любым способом, не повторяя, использованные ранее. Мы же будем повторять каждое предложенное приветствие». ~ 3-5 минут

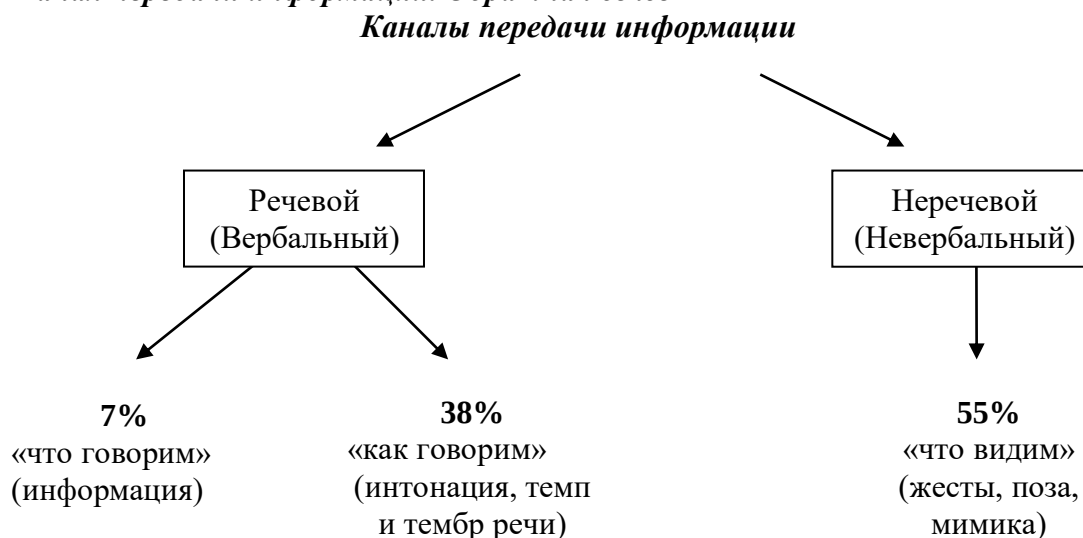
Цель: разминка, вхождение в контакт.

2) Разминка. «Фоторепортаж».

Тренер делит группу на команды по 4-5 человек. Каждая команда должна загадать некое актуальное событие из области политики, культуры, бизнеса, спорта и пр. После чего команда и ее участники показывают две «фотографии» этого события. Те, кому эти фотографии будут показаны, должны отгадать событие, зафиксированное столь необычным способом.

3) Мини-лекция «Коммуникативный процесс».

Канал передачи информации. Обратная связь



Существует два основных канала передачи информации: вербальный и невербальный. К вербальным средствам относится речь. К невербальным – неречевые формы: мимика, жесты, пантомимика, позы тела, взгляд.

Вербальная коммуникация общения осуществляется посредством речи. Под *речью* понимается естественный звуковой язык. Речь является универсальным средством коммуникации, так как при передаче информации с ее помощью передается смысл сообщения. Благодаря речи осуществляется кодирование и декодирование информации.

Невербальная коммуникация:

- Визуальные виды общения – это жесты, мимика, позы, кожные реакции (покраснение, побледнение, потоотделение), пространственно-временная организация общения, контакт глаз.
- Акустическая система, включающая в себя следующие аспекты: тембр голоса, диапазон, тональность.
- Тактильная система: прикосновения, пожатие руки, объятия.

Элементами невербальной коммуникации, в частности, являются:

- ☐ тембр голоса и интонация;
- ☐ ширина зрачка;
- ☐ пространство, разделяющее говорящих;
- ☐ частота дыхания;
- ☐ жесты, телодвижения;
- ☐ осанка;
- ☐ одежда;
- ☐ выражение лица;
- ☐ символы статуса;
- ☐ контакт глазами.

Различные термины используются для обозначения самой невербальной коммуникации. Наиболее часто встречающееся – “язык тела”. Основными элементами невербального общения являются язык тела (то, что мы видим) и манера говорить (то, что мы слышим). Поступки и слова могут лгать, но тело обманывает редко! После определенной тренировки можно научиться расшифровывать собственные социальные, эмоциональные, сексуальные и другие установки, а также установки своих знакомых и тех, кого бы вы хотели узнать лучше. Если, например, придя на работу, вы поднимаете плечи и опускаете голову, проявляете нетерпение, говорите повышенным, пренебрежительным или раздражительным тоном, то у окружающих о вас может сложиться одно из следующих впечатлений:

- ☐ вам все надоело;
- ☐ вы находитесь в стрессовой ситуации;
- ☐ вы не контролируете события;
- ☐ вас все раздражают;
- ☐ вам не нравится ваша работа;
- ☐ вы недоброжелательны;
- ☐ вы не уважаете других.

Ваш собеседник может говорить, что он предельно искренен с вами, доверяет вам. Но обратите внимание на скрещенные на груди руки, ноги, положенные одна на другую. Язык тела говорит о противоположном: ваш партнер насторожен, закрыт для контакта.

Правила интерпретации языка тела:

- ☐ Не выхватывать какую-нибудь отдельную деталь и не делать из нее далеко идущих выводов. Если человек потирает нос и прикрывает рот рукой, когда говорит, это может быть истолковано как неуверенность. В себе, в том, что говорит, в том, как это воспримут окружающие? А может быть у него насморк? Если у человека руки скрещены на груди, это может означать, что он “закрыт”. Но также это может быть позой отдыха.
- ☐ Учитывать, что у различных наций язык тела имеет свою специфику. Например, язык тела скандинавов не богат и обладает малым количеством жестов в отличие от итальянцев, у которых есть масса значимых жестов и телодвижений.
- ☐ Постарайтесь не приписывать свое состояние, свой опыт окружающим.

Наиболее важные элементы языка тела.

Мимика лица.

Лицо – зеркало состояния человека. Мимика рта и бровей, направленность взгляда прекрасно передают эмоциональное состояние и такие чувства, как печаль, радость, злорадство, скепсис и др. Посмотрите на лица и подумайте, какое из чувств каждое из них выражает (упражнение можно давать в группе или как домашнее задание).

Правильные ответы в этом задании:

- 01 – нейтральное;
- 02 – враждебное или саркастическое;
- 03 – радостное;
- 04 – очень злое;

- 05 – грустное, недовольное, хмурое;
- 06 – простодушное или радостное;
- 07 – не в настроении, уставшее;
- 08 – немного злое;
- 09 – притворно радостное;
- 10 – очень грустное, расстроенное;
- 11 – сомневающееся, скептическое;
- 12 – глубокая печаль, горе.

Величина зрачка.

Некоторые специалисты считают, что между уровнем заинтересованности человека и величиной его зрачка существует прямая связь: чем выше интерес, тем шире зрачок. Что могут означать большие зрачки: большой интерес, честность и открытость, сексуальное влечение, употребление алкоголя или наркотиков, расслабленность, удовлетворенность. Что могут обозначать маленькие зрачки: отсутствие интереса, недоверие или неприятие, враждебность, усталость, стресс, печаль, похмелье, употребление некоторых наркотиков. При этом истолковании нужно учитывать: степень освещенности (чем ярче свет, тем уже зрачки) и глазные болезни (у близоруких, например, зрачок постоянно больше, чем у дальнозорких).

Поза (положение тела).

Примеры однозначных сигналов (в тех ситуациях, когда человек говорит то, что думает):

- 1 – человек, контролирующий ситуацию и говорящий то, что думает, без скрытых намерений;
- 2 – человек, который стремится добиться от других подчинения и дать нравоучительные указания;
- 3 – человек в оборонительной позиции.

Примеры двойственных сигналов (когда соответствие между мыслями и словами нарушено):

- 4 – эту позу может принять человек флиртующий, кокетничающая женщина или смущенный и неуверенный человек;
- 5 – данная поза свойственна человеку, который хочет продемонстрировать, что за телесным контактом (дружеской объятие или поцелуй) ничего, кроме дружбы, не кроется. Также она характерна для людей, стремящихся высказать преувеличенную почтительность.

Учитель обращается к директору школы: “Может быть мы обдумаем учебную нагрузку?”.

Тело его при этом сообщает: “Я знаю, что вы занимаете более высокое положение”;

- 6 – поза характерна для людей, стесняющихся своего роста и (или) стремящихся быть незаметными для других;
- 7 – эту позу могут принимать люди маленького роста и (или) желающий убедить других, что они важны.

Межличностное пространство.

0-0,5 м. – интимное расстояние, на котором общаются люди, находящиеся в близких отношениях.

0,5-1,2 м. – межличностное расстояние для разговора друзей с соприкосновениями или без них.

1,2-3,7 м. – зона деловых отношений (руководитель – подчиненный).

3,7 м. и более – публичное расстояние, можно обменяться несколькими словами или воздержаться от общения.

Способ расположения относительно собеседника.

1 – расположение за столом, наиболее приемлемое для делового общения. Это расположение можно использовать для подчеркивания “холодности” отношений.

2 – расположение, которое является самым необязывающим для партнеров (нет

необходимости смотреть друг другу в глаза).

З – расположений, удобное для близких и доверительных отношений.

Не рекомендуется общаться с человеком, вставляя ему за спину или возвышаясь над ним. Это вызывает в большинстве случаев раздражение.

Позитивные жесты.

- ☐ Раскрытые руки ладонью вверх – дружелюбие, открытость, желание сотрудничать.
- ☐ Рука у щек – раздумье, нерешительность.
- ☐ Наклоненная набок голова – интерес.
- ☐ Почесывание подбородка – процесс принятия решения.
- ☐ Прищуривание глаз – поиски решения.
- ☐ Манипуляции с очками. Медленно снять и протереть стекла, даже если этого не требуется – пауза для разговора.
- ☐ Манипуляции с предметами. Прикусить кончик какого-либо предмета – требуется дополнительная информация.
- ☐ Пощипывание переносицы с закрытыми глазами – глубокая сосредоточенность, напряженное раздумье.
- ☐ Неоднократное касание носа, легкое потирание, при этом ерзанье на стуле, поворот боком – сомнение.
- ☐ Потирание за ухом или перед ухом пальцем, потирание глаз – сомнение, обдумывание ответа собеседнику.
- ☐ При рукопожатии протягивание руки ладонью вверх – открытость, желание достичь соглашения.
- ☐ Устойчивый визуальный контакт с собеседником – открытость, но тут важно не перегнуть палку, так как человек при слишком устойчивом визуальном контакте может истолковать это по-своему: подозрительный, следит за мной и т. д.

Негативные жесты.

- ☐ Руки скрещены на груди – оборонительная реакция.
- ☐ Опирается подбородком на ладонь, указательный палец вытянут вдоль щеки, остальные пальцы ниже рта – критическая оценка.
- ☐ Рука закрывает нижнюю часть лица, большой палец подпирает подбородок – также критическая оценка.<
- ☐ Взгляд в сторону – подозрение и сомнение.
- ☐ Поворот головы в сторону на 45° - вежливый отказ от общения.
- ☐ Пожимая руку, поворачивает ее так, что она находится поверх ладони собеседника – превосходство, самодовольство.
- ☐ Посматривает на часы – спешит, торопится закончить встречу.
- ☐ Сжатый кулак – властность, решимость.
- ☐ Пальцы сплетены в замок – закрытость для общения.

Поза и особенности внешнего вида.

- ☐ Поднятые брови, слегка поднятая голова, сомнение во взгляде – надоело говорить.
- ☐ Расстегнутый пиджак – открытость, свободное поведение.
- ☐ Расхаживание – позитивный жест. Человек в этом случае обдумывает, оценивает различные варианты решения ситуации. Но с тем, кто расхаживает, не стоит заговаривать, чтобы не прервать течение его мыслей.
- ☐ Руки разведены в сторону, плечи приподняты – недоумение, бессилие.
- ☐ Попытки приблизиться к партнеру по общению – стремление достичь более дружеских взаимоотношений.
- ☐ Попытки удалиться от партнеров по общению – желание сделать их взаимоотношения в данной ситуации более формальными.
- ☐ Ноги (все тело) обращены к выходу – желание закончить беседу.
- ☐ Стоит, опершись на стол, сгорбившись, голова опущена, руки скрещены на груди – раздражение.

- ☐ Разговаривая, стоит нависая над другим человеком, который чувствует себя “маленьким”, униженным.
- ☐ Руки в карманах – превосходство.
- ☐ Руки в карманах, большой палец высунут наружу – пренебрежение.
- ☐ Руки в карманах, плечи приподняты – недоумение.
- ☐ Преувеличенно внимательная манипуляция каким-либо предметом (ручкой, карандашом), отстукивание им каждого слова, фразы – раздражение.
- ☐ Бросание предметов на стол, резкие жесты – демонстрация своего раздражения, агрессивности.

4) Упражнения

«Слепое слушание».

Цель: Обучение навыку эффективной передачи информации без обратной связи.

Упражнение выполняется в парах. Одна или две пары выполняют упражнение, остальные наблюдают. Участники садятся за стол спиной друг к другу. Каждому участнику пары дается по 7 спичек, одному из них тренер составляет из 7 спичек фигуру. Задача этого участника объяснить другому, как лежат спички, чтобы тот мог выложить из своих спичек точно такую же фигуру. Запрещается смотреть на то, что делает партнер и задавать друг другу какие-либо вопросы. Затем участники поворачиваются друг к другу и сравнивают результат и образец.

В конце упражнения участники обсуждают трудности, которые они испытывали в ходе его выполнения.

«Новость».

Цель: развитие способностей к эмпатии, пониманию мимики, языка телодвижений.

Все участники делятся на две группы и садятся друг напротив друга. Дается следующая инструкция: «Представьте себе, что вы едите в двух разных автобусах (параллельно), и вы в окне другого автобуса видите знакомого человека, с которым давно не виделись, и вы хотите поделиться с ним своей новостью, используя жесты и мимику, но таким образом, чтобы ваш собеседник понял вас». После окончания игры "знакомые" рассказывают о том, правильно ли они поняли новость.

5) «Тематический рисунок «Образ эмоций и чувств».

Инструкция: «Разделите лист на три части; изобразите с помощью линий и цвета: страх, любовь, злость». Основное условие: рисунки должны быть абстрактными и не содержать конкретных образов, пиктограмм, символ – штампов (сердечки, цветочки, стрелы и т.п.) . На изображение каждой эмоции отводится 2 – 3 минуты.

6) Упражнение «Визуальная релаксация».

Представьте перед собой картину, которая вам нравится (можете также использовать любой энергоинформационный рисунок на цветной вклейке, особенно благоприятны рисунки с ангелами). Сядьте поудобнее. Можно лечь. Расслабьтесь. Смотрите на картину в течение пятнадцати минут, стараясь запомнить все детали, а затем закройте глаза и воссоздайте увиденное, но уже вписывая себя в это изображение. Вскоре вы почувствуете, как усталость покидает вас и наступает состояние покоя.

7) Ритуал прощание «Конкретные комплименты»

Цель: развитие умения расположения к себе собеседника.

Ведущий предлагает посмотреть на других участников группы и найти что-либо, что вам нравится в поведении в поведении одного из них. Скажите ему следующие фразы:

- у тебя лучше, чем у меня получается.....
- у тебя так же хорошо, как и у меня получается.....

Концентрироваться нужно на конкретных особенностях поведения, а не на абстрактных качествах.

8) Анкета. Заполнение анкеты

Занятие 3

Цель: развитие коммуникативных умений и знаний, необходимых для эффективного общения, с использованием коммуникативных техник

1) Приветствие.

«Начнем сегодняшний день так: сначала будем здороваться друг с другом за руки, затем ушами, носами, спинками, плечами».

Цель: разминка, вхождение в контакт.

2) Разминка. «Пойми фразу».

Группа делится на две команды. Каждая группа загадывает фразу, затем поочередно ведет игру. Для этого из чужой команды выбирается один из участников. Ему на «ушко» сообщается фраза, загаданная противоположной командой. Этот участник теперь должен показать сообщенную фразу пантомимически, чтобы его команда сумела правильно разгадать изображенную фразу. Допускаются уточняющие вопросы, которые необходимо задавать так, чтобы на них можно было бы отвечать «да» и «нет» или «не знаю». Игрок изображающий фразу, не должен ничего говорить. Даже ответы на уточняющие вопросы он дает утвердительными либо отрицающими кивками и покачиваниями головой. Кроме того, он может по своему усмотрению показать несколько пантомимических вариантов понимания загаданной фразы. Выигрывает та команда, которая сумеет либо большее количество слов, либо разгадывает слова с меньшим числом дополнительных вопросов, либо разгадывает слова за меньшее время. Для начала вместо фраз можно использовать отдельные слова. А в качестве загадываемых фраз, неплохо использовать пословицы, поговорки, строчки из известных песен, крылатые изречения.

Цель: тренировка умения задавать вопросы, расспрашивать, выстраивать логические цепочки, локализовать круг поисков и догадок.

3) Упражнение

«Качества важные для общения».

Среди множества качеств, характеризующих человека во всех его проявлениях, есть такие, которые крайне необходимы и важны для эффективного общения людей. Сейчас мы составим список этих качеств.

На первом этапе (5 мин.) каждый участник составляет список качеств, важных для общения. Чем больше окажется список, тем интереснее будет работать на втором этапе. При составлении списка постарайтесь представить себе общительного человека. Каким он должен быть? Чем он отличается от других людей? Одним словом, попробуйте нарисовать образ общительного человека.

На втором этапе мы проведем дискуссию, основная цель которой – выработать общий список качеств, важных для общения. При этом любой может высказывать свое мнение – разумеется, аргументируя его, приводя примеры. Названные качества включаются в общий список большинством голосов (список фиксируется на доске).

На третьем этапе каждый участник записывает в свой листок список качеств, важных для общения и оценивает по 10-тибалльной шкале наличие у себя перечисленных качеств.

«Если птичка, то какая»

Когда один из играющих выходит за дверь, группа выбирает из присутствующих того, кого надо разгадывать. Угадывать предстоит игроку, который выходит из комнаты. Вернувшись в комнату, он начинает задавать группе вопросы, предлагая сравнивать загаданного участника с различными видами, классами, типами животных, растений, рыб и птиц, кухонной утвари и времен года, частью суток и странами света.

Каждая новая ассоциация уточняет и конкретизирует этот образ. Дается три попытки угадать человека.

Вопросы человеку, которого угадывали: Что было ожидаемым или неожиданным? Что обрадовало или огорчило?

4) Метод «Мандалы»

Инструкция: «Выберите контур круга и раскрасьте цветными карандашами в произвольном порядке, цвет выбирайте по желанию».

5) «Заброшенный магазин»

Ведущий: «Устройтесь поудобнее, закройте глаза и расслабьтесь. Представьте себе, что вы поздно вечером идете по городской улице, осматриваясь по сторонам. Что вы видите? Какие до вас доносятся звуки? Запахи? Вот вы замечаете боковую улочку. Сверните в нее. Продолжая свой путь вы видите старый заброшенный магазин. Стекло в витрине грязное, но если, как следует присмотреться, можно заметить, что там что-то оставлено. Попробуйте разобраться, что это. Потом идите дальше, пока снова не окажитесь на центральных улицах. После этого возвращайтесь к реальности»

Обсуждение: Опишите предмет, который вы увидели в витрине заброшенного магазина. Станьте этим предметом и говорите как бы от его имени. Попробуйте ощутить, что значит быть покинутым всеми. Как вы себя чувствуете? Почему вас оставили в витрине? Через несколько минут снова станьте собой и еще раз осмотрите оставленный в витрине предмет. Замечаете ли вы в нем что-нибудь новое? Хотите ли вы сказать о нем еще что-либо?

6) Ритуал прощание «Качества»

Инструкция: Мы завершаем нашу работу. У каждого из нас есть возможность обратиться к двум участникам группы и попросить их назвать одно качество, которое помогает вам в общении, и еще одно – которое мешает. Участники, к которым обращаются с вопросом, какое-то время думают, а затем по очереди высказывают свое мнение.

Тренер может участвовать в упражнении, но помнить при этом, что члены группы поговорить с ними по завершении работы.

7) Анкета. Заполнение анкеты

Занятие 4

Цель: раскрытие техники активного слушания, развитие умения задавания открытых вопросов.

1) Приветствие.

«Давайте возьмемся за руки. Посмотрим друг на друга. Постараемся лучше почувствовать друг друга. Сейчас кто-нибудь из нас войдет в круг и пойдет вдоль него по часовой стрелке, останавливаясь около каждого участника, который в это момент скажет ему комплимент. После того, как первый участник пройдет четверых из нас, второй начинает движение вслед за ним и т.д. по очереди».

Цель: разминка, вхождение в контакт.

2) Разминка. «Счет».

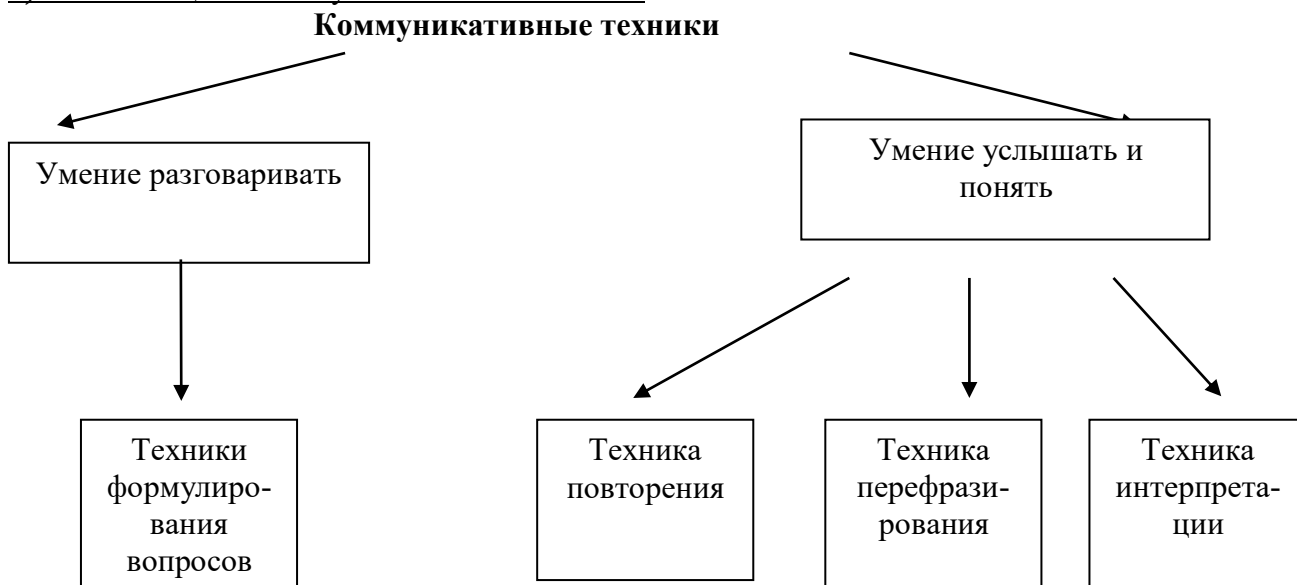
Все участники садятся в круг.

«Я буду называть числа. Сразу же после того, как число будет названо, должны встать именно столько человек, какое число прозвучало (не больше и не меньше). Например, если я говорю четыре, то как можно быстрее должны встать четверо из вас. Выполнять задание надо молча. Тактику выполнения задания следует выработать в процессе работы, ориентируясь на действия друг друга».

Ведущий называет группе разные числа. Лучше всего начать с названия чисел 5 – 7, в середине 1 – 2.

Обсуждение: что помогла вам справиться с заданием и что затрудняло ее выполнение. На что вы ориентировались, когда принимали решение встать? Какая у вас была тактика?

3) Мини-лекция «Коммуникативные техники»



4) Упражнения

Техника задавания открытых вопросов – Упражнение «Пум-пум».

Цель – убедиться в ценности *открытых* вопросов для понимания партнера.

Инструкция: Сейчас мы сыграем в игру «Пум-пум». Пум-пум – это какая-нибудь характеристика, которая у некоторых участников присутствует, а у некоторых – нет. Это обязательно будет «объективная» характеристика. Для того, чтобы подтвердить наличие или отсутствие этой характеристики, вовсе не обязательно хорошо знать друг друга. Например, я могу загадать простой пум-пум: шнурки на обуви.

Задавайте мне открытые вопросы. Я буду давать честные ответы. По моим ответам нужно будет догадаться, что это за пум-пум. Ваши вопросы могут быть, например, такими: «Почему вы загадали этот пум-пум? Для чего он нужен? Каким образом он появляется у человека?». Нельзя задавать только один вопрос - «Что такое пум-пум?». Каждый получит возможность задать вопрос, мы будем двигаться по часовой стрелке.

Если кто-то почувствует, что пока не может сформулировать подходящего вопроса, он пропускает свою очередь.

Техника задавания закрытых вопросов – Упражнение «Кто этот человек?».

Цель – отработка техники формулирования закрытых вопросов, отработка алгоритма опроса партнера с помощью закрытых вопросов.

Инструкция: Сейчас я загадаю имя человека, которое всем известно. Это может быть кто-то из участников группы или другой человек, известный всем присутствующим, может быть даже всемирно известный. Например, это может быть Достоевский или Аристотель. Нужно задавать закрытые вопросы, чтобы понять, кто этот человек.

Алгоритм опроса с помощью закрытых вопросов.

Суть алгоритма в том, чтобы последовательно изучить все перспективные направления поиска, не пропуская ни одного шага и не перескакивая из одного направления в другое, пока не исчерпаны все возможности первого. Основных направлений четыре:

- Годы жизни
- Пол
- Страна
- Область деятельности

Начать можно с любого направления. Например, можно сначала спросить, мужчина это или женщина.

4) Упражнение «Рисунок Я» (стр. 152)

взяв карандаши либо фломастеры, белый нелинованный листок бумаги формата А4, участники располагаются поудобнее, но необязательно по кругу, а в любом месте. На листке бумаги им предстоит нарисовать свой собственный образ в аллегорической форме. Инструкция: «Рисуйте, все что хочется. Это может быть картина природы, натюрморт, абстракция, фантастический мир, остросюжетная ситуация, подражание детским рисункам, нечто в стиле ребуса, - в общем все, что угодно, но с чем вы ассоциируете, связываете, сравниваете себя, свое жизненное состояние, свою натуру.

Для рисования дается 5 минут. Но надо дать возможность завершить каждому свой рисунок в спокойной обстановке. Рисунки должны быть анонимными. По окончании рисования участники сдают рисунки ведущему, ведущий демонстрирует один из рисунков, просит каждого участника поделиться впечатлениями, что за человек мог нарисовать его. Главное – способствовать тому, чтобы высказались все, включая и авторов рисунков. По окончании процедуры кто-то догадается и по желанию группы ведущий может организовать процесс угадывания.

Обсуждение: впечатления о новом, неожиданном, удивившем в высказываниях и интерпретациях рисунков.

Материал: листы бумаги формата А4 по количеству участников, карандаши

5) «Релаксация»

Расслабление через дыхание. Данное упражнение основано на следующей физиологической закономерности: при вдохе тонус мышц повышается, при выдохе — снижается, мышцы расслабляются. Установление прочной связи между дыханием и расслаблением помогает лучше управлять процессом релаксации.

«Сядьте поудобнее в мягкое кресло. Закройте глаза. Прислушайтесь к своему дыханию. Прочувствуйте его ритм, глубину. Проследите тот путь, который совершают вдох и выдох в вашем организме. Сосредоточьте ваше внимание на правой руке. Прочувствуйте, как она «дышит». Представьте себе, что в руке есть множество мелких отверстий, через которые воздух выходит наружу. Проследите за тем, как каждый выдох проходит через эти отверстия. Обратите внимание на ваши ощущения. Что вы чувствуете? Зафиксируйте эти ощущения в вашем сознании».

Выделите на данное упражнение 3-5 минут вашего времени. Если после нескольких тренировок вы быстро достигаете расслабления в кисти правой руки, переходите постепенно к расслаблению всей правой руки, потом левой руки, затем переключите ваше

внимание на мышцы ног, спины и шеи. Особенно важно сконцентрироваться на тех участках тела, через которые дыхание «не проходит». Постарайтесь достичь одинаковой «проходимости» воздуха для всех частей тела.

6) Ритуал прощание «Пожелание»

Инструкция: каждый участник пишет на листе бумаги какое-либо пожелание, сворачивает листок и кладет его в центр комнаты. После того, как каждый участник сложил свои пожелания в коробку, каждый вынимает по одному, и таким образом получается, что все обменялись пожеланиями

7) Анкета. Заполнение анкеты

Занятие 5

Цель: раскрытие техники активного слушания, отработка техники вербализация

1. **Игра-приветствие:** Участники делятся на пары. Первые номера становятся внутренним кругом, вторые – внешним. Первые номера остаются на месте, вторые – передвигаются вокруг них по часовой стрелке, при этом каждая пара произносит стихотворение-приветствие и выполняет соответствующие действия:

Здравствуй, друг!	<i>Здороваются за руку.</i>
Как ты тут!	<i>Хлопают по плечу друг друга.</i>
Где ты был?	<i>Дергают за ушко друг друга.</i>
Я скучал!	<i>Кладут руки себе на сердце.</i>
Ты пришел!	<i>Разводят руки в стороны.</i>
Хорошо!	<i>Обнимаются.</i>

Цель: разминка, вхождение в контакт.

- 2) **Техника повторения.** Техника представляет собой дословное воспроизведение, цитирование сказанного партнером. Как это можно сделать? –

- Вставляйте цитаты из высказываний партнера в собственные фразы: «Ты считаешь...(цитата), Насколько я тебя понял...(цитата)».
- Повторите дословно последние слова партнера.
- Повторите с вопросительной интонацией одно или два слова, произнесенные партнером.

Упражнение «Детектив».

Предлагаю всем сыграть в детектив. Каждый из нас будет автором этого детектива. Я придумываю первую фразу, например: «Рано утром мисс Марпл услышала телефонный звонок...». Я передаю эту ручку следующему участнику. Теперь он будет продолжать наш детектив. Но прежде чем произнести следующую фразу, он должен точно повторить то, что сказала я. Следующий участник повторит последнюю фразу соседа, а потом произносит свою и т.д. Итак, прежде чем вносить свой вклад в совместное творчество, мы сначала повторяем то, что сказал предыдущий «автор».

3) **Техника перефразирования** – это краткая передача сути высказывания партнера. При этом желательно следовать логике партнера, а не собственной логике. Старайтесь повторять существенные моменты своими словами. Не искажайте смысл.

Упражнение «Новое стихотворение».

Группа делится на подгруппы по 2-3 человека. Каждая команда вспоминает какое-нибудь четверостишие из известного стихотворения. Нужно перефразировать строфу таким образом, чтобы каждое слово в нем передавалось иным словом или словосочетанием. Например, слово «дорога» можно перефразировать в «путь», «сердце» – в «центральный орган кровообращения». Нужно будет записать текст, перефразирующий выбранную строфу, и затем прочитать его вслух всей группе. Важно, чтобы остальные смогли догадаться, что за стихотворение было перефразировано. На работу дается 10 мин.

Вопросы: - Каким должно быть перефразирование, чтобы оно наиболее точно передавало суть первоначального текста?

4) **Техника интерпретации** – высказывание предположения об истинном значении сказанного или о причинах и целях высказывания партнера. Это процесс разъяснения, толкования смысла чего-либо неясного или сложного для понимания.

- Задавайте уточняющие вопросы: «Ты, наверно, имеешь ввиду...?», «По-видимому, Вы хотите, чтобы...?».
- Используйте технику пробных вопросов или условных гипотез: «А может быть так, что ты надеешься на...?», «А может быть, для тебя важнее победить, чем сохранить команду?».

Упражнение «Интерпретация».

Предлагаю потренироваться в умении формулировать пробные гипотезы. Карл Роджерс говорил о вреде ложных интерпретаций и бесполезности истинных. Мы будем работать в

режиме пробных вопросов. Один из участников рассказывает о каком-либо своем поступке, возможно, о таком, который он сам не до конца понимает. Затем каждый из нас сможет задать ему пробный вопрос, который будет начинаться со слов «А может быть так, что ты...?». Когда участник понимает, что его правильно поняли, интерпретация заканчивается. Возможно, в результате этого упражнения участник сам начнет лучше понимать причины и цели своего поступка.

Вопросы: - Какие вопросы были наиболее удачными для прояснения причин или целей высказывания другого человека?

- Что помогает лучше понять причины и цели, выраженные в высказывании другого человека?

5) Игра «Рисунок чувства» стр. 165

Для проведения игры ведущий должен запастись двумя одинаковыми по виду наборами карточек. В каждом наборе их нужно иметь столько же сколько участников в игре. Размеры карточек должны быть небольшие. В одном наборе собираются карточки с записанным на них каким-нибудь одним чувством или эмоцией, другой набор карточек должен быть пустым. В первой части игры ведущий должен раздать пустые карточки и попросить участников записать на них какое-нибудь чувство, переживание. Собрав заполненные карточки ведущий зачитывает их вслух по очереди, и как бы перетасовывая меняет один набор карточек на другой. затем участникам предлагается взять листы бумаги, фломастер и найти для себя удобное место для рисования. Затем раздается набор карточек. Ведущий: «Задача будет состоять в том, чтобы нарисовать аллегорический, художественный образ того чувства, которое будет написано на карточке. Работать желательно анонимно, не показывая карточку соседу. Подписывать рисунок не надо. Желательно сделать пометку на листе «верх». Допустима и желательна полная свобода творчества, чувство может быть изображено в виде чего угодно, на изображение чувства отводится 5 минут». Затем собрав рисунки ведущий по очереди показывает их и предлагает участникам высказать свои догадки, какое чувство изображено. Авторы рисунков не должны сообщать правильный ответ до тех пор пока все рисунки не будут просмотрены. Затем каждый участник авторы рисунков раскрывают нарисованное ими чувства. В конце концов выясняется, что все рисовали одно и то же. И каждый видел не столько изображенное автором, сколько отражение или проекцию своих ассоциаций, своих переживаний, своих чувств.

Материал: листы бумаги формата А4 по количеству участников, карандаши

6) Релаксация

Пожалуйста, сядьте поудобнее. Можете положить руки на колени. Старайтесь держать спину прямо, закройте глаза и дышите медленно и глубоко. Глубокое дыхание или даже попытка осознанно ощутить свое дыхание — помогает расслабиться. Сейчас мы попробуем одну из методик расслабления. Считая про себя до четырех, сделайте медленный глубокий вдох... Ненадолго задержите дыхание... а затем медленно и спокойно выдохните тоже на четыре счета. Вдох... два, три, четыре, задержали... и спокойный выдох... два, три, четыре. Подышите так в течение минуты, и почувствуете, как расслабляетесь....А теперь откройте глаза, сделайте глубокий вдох и выдох, оглядитесь вокруг.

7) Ритуал прощание

Инструкция: Сейчас каждый из вас будет подходить друг к другу со словами: «Извини, если я тебя чем-то обидел!», и заканчивая фразу «Мне нравится в тебе.....»

8) Анкета. Заполнение анкеты

Занятие 6

Цель: знакомство с техникой «отказа», проработка данной техники

1) Приветствие. «Никто не знает»

Цель: улучшить групповую атмосферу, сократить дистанцию в общении.

Инструкция: «Сейчас мы будем бросать друг другу мяч, и тот, у кого окажется мяч, завершает фразу: «Никто не знает, что я (или у меня)...» Будем внимательны и сделаем так, чтобы каждый из нас принял участие в выполнении задания. У каждого из нас мяч может побывать несколько раз».

Рефлексия: «что нового узнали о членах группы; какая информация выдавалась чаще; почему, как вы думаете?»

Комментарии: обратить внимание на искренность участников, желание работать.

Цель: разминка, вхождение в контакт.

2) Разминка Упражнение «Кто Я?»

К каждому участнику прикрепляется на спину листок бумаги с надписью знаменитого человека, так чтобы он не знал имя этого человека, задача участников угадать кто он, подходя к каждому участнику с закрытыми вопросами, начиная со слова: «Я»

3) Техника «отказа» в просьбе

- сообщить партнеру о своих чувствах в связи с его просьбой (например, неудовольствие, растерянность... и др.).
- сказать о степени своего желания это делать или о ситуациях, в которых вы могли бы это сделать, или о том, чтобы вы хотели бы сделать вместо этого.
- осуществить активное слушание (вербализация просьб)
- учитывая аргументы партнера, высказывать свои аргументы – причины (или чувства), не позволяющие сказать «Да» или заставляющие вас отказать.
- выразить уважение к личности, сочувствие невозможности положительного ответа или выдвинуть встречное предложение условий, при котором можно удовлетворить просьбу.

Типы манипуляций и способы защиты от них

Типы	Примеры	Способы отпора (модели конструктивного поведения)
Провокация защитных реакций или оправданий	Жесткое, категоричное высказывание своей негативной оценки, принижение компетентности или личности собеседника	Не оправдываться, не защищаться «Вербализация» своего состояния – реакция и нахождение общего отношения к ситуации. Предложите совместный поиск решений
Провоцирование замешательства	Дезориентация. Стремление опрокинуть, расстроить, нарушить планы. Приемы: неожиданные провокационные вопросы, оскорбления, принижение достоинства, «выпячивание» своего превосходства. Усиление агрессивных реакций	Уточняющие вопросы, просьба повторять или дать комментарии
Игра на чувствах любви и дружбы с целью маскировки нежелания пойти навстречу, спровоцировать чувство вины, эмоциональной зависимости	Демонстрация готовности к сотрудничеству: формирование впечатления «своего парня». Увещевание в любви и дружбе. Заверения в понимании одновременно с сожалением по поводу невозможности помочь. Говорится о служебных обязанностях. Отсутствие готовности взять ответственность на себя.	Освободиться от чувства вины и обязательств. «Бумеранг» заверений. Отказ от делового взаимодействия.
Игра на нетерпеливости – «Висящая морковка»	Говорится, что цель почти достигнута, осталось совсем немного... Демонстрация готовности и активности. Но! «Если вы сможете сделать некоторую малость, то все	Не впадать в обман и четко помнить о своих интересах и приоритетах

	будет в порядке. И так много раз. «Морковка» поднимается все выше»...	
Игра на чувствах безысходности	Цель: подвести собеседника к убеждению, что есть только один выход. При этом сознание входит в состояние тревоги, сужается пространство поиска, снижается творческая активность.	Сохранять хладнокровие, взять паузу на размышление, анализировать ситуацию, доводы, аргументы.
Игра на чувствах жадности	Цель: воспользоваться потребностью в риске, психологией «игрока». Предлагается воспользоваться счастливой ситуацией, что откроет блестящие возможности в будущем. «Счастливый шанс при определенном риске. Приоритет инакомыслия, игры, удачи и т.д.»	Оставаться на почве реальности, не давать волю жадности, оценить перспективы проигрыша и рисков. Предложить контрмеры защиты от потери.
Игра на уступках	Использование запланированных уступок. Техника уступок: оппонент возражает, но с трудом соглашается на незначительные уступки, взамен требует больше «жертвы» - подмена небольших уступок большими «жертвами»-выгодами	Сохранять ясную перспективу, четко знать приоритеты, совершать эквивалентный обмен
Намерение затягивание времени. Аналог «Висящей морковки»	Долгое и подробное обсуждение. Создание иллюзии, что соглашение может быть достигнуто в любой момент. Просьба о временных или других уступках. Создание впечатления готовности сотрудничать. Но соглашение оттягивается.	Одно из самых сложных противостояний. Проявлять настойчивость, «давить» сверху, играть на чувствах долга и личной обязанности. Указать, что затягивание времени не в интересах собеседника.
Самореклама. Манипуляция авторитетом. Провоцирование личного интереса и уважения к «манипулятору»	Цель: произвести впечатление на собеседника, так заинтересованность, чтобы он сам хотел развивать отношения с «манипулятором», убедить в выгоде будущих отношений. Такое поведение приводит к потере собственных приоритетов, ориентиров, снижению контроля над ситуацией, к желанию переложить свои дела (ответственность) на другого	Проверка реальными действиями/делами
«Убаюкивание» с целью позже обмануть, заманить в сети, попросить об уступках	Небольшие услуги, подарки, любезности с уверениями бескорыстия. Позже просьба об одолжениях	Быть начеку. Не позволять себе чувства обязанности и вины

Техники отказа собеседнику

Название техники	Сущность техники	Примеры высказываний	Эффективность использования
Прямолинейное «нет»мы просто говорим «нет»	Уверенно и убедительно, не извиняясь и не оправдываясь	«Нет», «нет, я не могу это сделать», «Нет, я предпочитаю эти мне заниматься»	Удобно использовать в тех случаях, когда мы не хотим раскрывать истинную причину отказа. Мы имеем на это полное право
Рефлексивное «нет»	Мы отражаем содержание и/или чувства собеседника, добавляя в конце свое «нет»	«Я понимаю, что для тебя это очень важно, но, к сожалению, я не смогу это сделать»	Эффективно в том случае, когда мы, даже несмотря на понимание проблемы собеседника, не можем и/или не хотим выполнить его просьбу

Обоснованное «нет»	Мы говорим «нет» и кратко раскрываем подлинную причину отказа	Я не смогу это сделать, потому что в ближайшие дни я очень загружен работой	Эффективно в том случае, если мы имеем серьезную причину для отказа и готовы искренне раскрыть ее
Отсроченное «нет»	Мы не даем ответ немедленно, а просим собеседника дать время на обдумывание	«Мне надо подумать. Я скажу тебе позже»	Эффективно в том случае, если мы не уверены в том, что можем выполнить просьбу и/или не можем решить для себя, хотим мы сделать или нет
Компромиссное «нет» или нет наполовину	Мы говорим, что в принципе могли бы выполнить просьбу, но при тех условиях которые нам удобны	«Я не смогу сделать это сегодня, но смогла бы сделать это завтра»	Этот отказ эффективен, если мы искренне хотим выполнить просьбу, но при тех условиях, которые нам удобны
Дипломатичное «нет», или «нет» в мелочах	Мы не говорим открыто «нет», а искренне приглашаем к переговорам, выясняя, какую реальную помощь мы могли бы отказать	«Мог бы я помочь тебе как-нибудь по-другому»	Этот отказ эффективен в том случае, если мы готовы помочь собеседнику, но его условия не совсем нас устраивают. Мы готовы выполнить просьбу в целом, но отказываем в выполнении некоторых деталей, стараясь найти взаимоприемлемое решение

4) Упражнение: «Я сделал бы это, если бы мог, но....»

Необходимо разбиться на тройки и в тройках проиграть три роли: проситель, отказчик, наблюдатель. Отказчик должен следовать схемы техники «отказа», раскрытой ранее; проситель должен быть напорист и во чтобы то не стало добиться согласия; наблюдатель должен фиксировать особенности диалога субъектов.

Упражнение «Ответ на фразу».

Тренер зачитывает группе разные высказывания. Задача участников – написать ответные, используя сначала технику повторения (уточнения), потом – перефразирование и затем – интерпретацию.

Примеры фраз:

- ✓ Вчера начальник опять сделал мне замечание в присутствии моих сотрудников. Надоело мне все это, давно пора покончить с этой нервотрепкой.
- ✓ Мне кажется, я не смогу сделать это задание в срок, слишком большой объем работы.

- ✓ Я должен поговорить с родителями, прежде чем принять решение о покупке квартиры.

После того, как все написали ответы на первое утверждение, участники зачитывают их по очереди. Другие могут после этого вносить какие-либо коррективы.

5) Игра «Совместное рисование» стр. 165

Члены группы молча рисуют на одном листе настроение группы. После окончания рисования обсуждается участие каждого члена группы, характер его вклада и особенности взаимодействия с другими участниками.

Материал: листы бумаги формата А1, карандаши, фломастеры

6) Релаксация «Радуга».

Цели: очень важно научить выстраивать позитивную перспективу своей жизни. Это дает силы для преодоления возможных ошибок, кризисных периодов и сложностей жизни. Каждый человек может научиться этому, сохраняя в памяти все счастливые события в своей жизни. Поэтому в данном упражнении мы приглашаем в путешествие в страну фантазии, в ходе которого можно оживить наиболее прекрасные из своих воспоминаний. Тем самым помочь насладиться жизнью и сохранять свое душевное и физическое здоровье это является, в свою очередь, одним из наиболее важных компонентов самоуважения.

«Сядьте удобнее, закройте глаза. Представьте, что вы лежите на красивой поляне. Сделайте глубокий вдох и медленно делайте выдох, пусть все напряжение уходит. Вокруг зеленая трава, вдалеке большой лес, поют птицы. Вы чувствуете, какая теплая земля. А вдалеке вы видите радугу. Вы видите первый цвет – голубой. Голубой может быть мягким и успокаивающим, как струящая вода... он освежает тебя. Следующий цвет – зеленый. Этот цвет природы, травы, леса, теплого лета. Дальше мы видим красный цвет. Красный цвет дает нам тепло и энергию. Посмотрите на желтый цвет. Он приносит нам радость и согревает нас, как солнце, и мы улыбаемся. Следующий цвет – фиолетовый – цвет фантазии и творчества. Вам хорошо приятно греться на солнышке. Вокруг зеленая трава, вдалеке большой лес, поют птицы. Вы чувствуете, какая теплая земля. Земля дает вам силу и уверенность. А теперь посмотрите на тот цвет радуги который вам понравился больше всего. Сделайте глубокий вдох и медленно делайте выдох, пусть все напряжение уходит. Еще раз вдох и выдох... на счет 5 вы вернетесь обратно. 1 – вы чувствуете, как хорошо просто лежать и отдыхать, 2,3,4, у вас открываются глаза; 5 – вы возвращаетесь в эту комнату»

7 Ритуал прощание

Инструкция: Сейчас каждый из вас будет подходить друг к другу со словами: «Извини, если я тебя чем-то обидел!», и заканчивая фразу «Мне нравится в тебе.....»

8) Анкета. Заполнение анкеты

Занятие 7

Цель: раскрытие техники регуляции эмоционального напряжения.

1) Приветствие «Рукопожатие»: Ведущий подходит к кому-нибудь из участников и здоровается с ним за правую руку. Не отпуская руки ведущего участник здоровается левой рукой со следующим человеком и т.д., пока все участники не будут держаться за руки и рукопожатие не вернется в ведущему.

Цель: разминка, вхождение в контакт.

2) Игра – разминка «Поменяйтесь местами...»: Эта игра позволит немного подвигаться, поднять настроение, а также узнать друг о друге дополнительную информацию. Убирается один стул, и водящий, стараясь занять освободившееся место, предлагает поменяться местами тем, кто: носит брюки, любит яблоки, умеет играть на гитаре и т.п. Когда правила игры становятся понятны, условия перемены мест усложняются. После подвижного упражнения можно спросить желающих, во-первых, кто, что и о ком запомнил, а во-вторых, кто хотел бы, чтобы рассказали другие, что о нем запомнили. Таким образом, участники меняются местами, а затем четверо сидящих рядом становятся членами одной малой группы.

3) Мини-лекция: «Техники регуляции эмоционального состояния»

1. Техника подчеркивания общности
(целей, личностных характеристик)

общие требования:

1) Это сходство (общность) должно быть приятно партнеру, и для этого речь должна идти:

а) о достоинствах (наблюдательность, изобретательность, артистизм, ответственность, эффективность и т.п.)

б) хотя и о спорах, но своеобразных чертах (хитрость, доминантность, эксцентричность, индивидуализм и т.п.)

2) Это сходство должно быть интересно партнеру

например: «Мы оба с тобой любим творческих людей». «Что нас объединяет, так это быстрота соображения»

2. Техника подчеркивания значимости партнера, его мнения, вклада в общее дело и т.п.

общие требования:

1. конкретность в фактах (мне кажется ценным то, что ты делаешь)

2. искренность. Например, «Ты знаешь, твоя идея мне показалась очень ценной». «Я горжусь тем, что мы в одной команде». «Здорово ты это сделала! Супер!»

3. Техники вербализации (отражения, сообщения) чувств.

Вербализация чувств – это избавление от напряжения (информирует нашего партнера о наших чувствах и снижает его напряжение, а с другой стороны – помогает регулировать собственное эмоциональное состояние)

Формулы вербализации собственных чувств:

- Я удивлен....

- Я огорчен...

- Мне неуютно...

- Меня задевает...

- У меня вызывает некоторый протест

- Меня тревожит

- Меня угнетает

Метафорическая вербализация («Я чувствую себя как.....»)

Косвенная вербализация («Я согласен, что это может вызвать протест»)

Формулы вербализации чувств

№	Менее уважительные формулировки для вербализации чувств	Более уважительные формулировки для вербализации чувств
1.	Вы не понимаете; Я не понимаю	Вы удивлен; Я удивлен
2.	Вы в депрессии; Я в депрессии	Вы огорчены; Я огорчен

3.	Вам неприятно; Мне неприятно	Вам неуютно; Мне неуютно
4.	Вам противно; Мне противно	Вы возмущены; Я возмущен
5.	Вы нервничаете; Я нервничаю	Вас беспокоит; Меня беспокоит
6.	Вам обидно; Мне обидно	Вас задевает; Меня задевает
7.	Вас бесит; Меня бесит	У вас вызывает протест; У меня вызывает протест
8.	Противно (вам, мне)	Вызывает дискомфорт (у вас, у меня)
9.	Вы злитесь; Я злюсь	Вы сердитесь; Я сердит
10.	Вы боитесь; Я боюсь	Вы опасаетесь; Я опасуюсь

4) Упражнение «Метафора»

Цель: развитие умения снижать эмоциональное напряжение с помощью юмористических метафор.

Участники разбиваются на тройки. Каждой подгруппе дается задание: составить список эмоций и чувств. Затем придумать метафору к этим эмоциями.

5) Упражнение «Скрытый смысл».

Упражнение проводится в парах. Каждый участник получает карточку с текстом. Обратите внимание: на каждой карточке текст разделен на три части – первая часть посвящена общему описанию ситуации, и она зачитывается до начала разговора. Здесь подчеркнута роль, которую будет играть участник – обладатель карточки. Вторая часть текста содержит то, что вы будете открыто говорить своему собеседнику, а в третьей части текста изложена истинная причина поведения участника в ситуации, которую он не готов сразу открыто высказать. Задача второго участника, принимающего на себя другую роль, указанную в карточке, – понять истинную позицию собеседника. При этом он должен использовать уточнение, пересказ, дальнейшее развитие мыслей собеседника, сообщение о своем состоянии и состоянии собеседника. Еще раз обращаю ваше внимание на задачу: вам не нужно решать проблему собеседника, необходимо только понять, в чем дело.

Затем другой партнер проигрывает свою роль.

Примеры карточек:

- I.
 1. Сын (дочь) уговаривает мать (отца) поехать в санаторий. Мать (отец) живет вместе с семьей сына (дочери).
 2. Мать (отец) отказывается, говоря, что семье сына (дочери) будет сложно самой справиться с хозяйством, с детьми.
 3. На самом деле у нее (него) появился новый знакомый (знакомая), с которым она (он) не хотела бы сейчас расставаться.
- II.
 1. Сотрудник приходит к начальнику отдела и говорит, что хочет уволиться.
 2. Говорит, что нашел работу ближе к дому и сможет больше времени уделять воспитанию детей.
 3. На самом деле он считает, что его работа не оценивается по заслугам, обижен на начальника и решил уволиться именно поэтому.
- III.
 1. Мать (отец) предлагает дочери (сыну) съездить в эти выходные на дачу. Дочери (сыну) 15 лет, единственный ребенок в семье, живет с родителями.
 2. Дочь (отец) отказывается, ссылаясь на необходимость подготовки к важной контрольной работе.
 3. На самом деле именно в эти выходные состоится главная встреча участников секты, в состав которой она (он) входит.

6) Коллаж «Я – хозяйка жизни»

Ведущий: «Сейчас вам будет дано задание создать коллаж «Я – хозяйка жизни», используя все предлагаемые средства».

Материал: листы бумаги формата А3 по количеству участников, карандаши, маркеры, журналы, газеты.

7) Релаксация

Ведущий. Мы подошли к концу занятия — настало время немного успокоиться и отдохнуть. Я включу негромкую музыку, чтобы вы смогли расслабиться. Пожалуйста, сядьте поудобнее, можете положить руки на колени, старайтесь держать спину прямо, можете закрыть глаза и дышите медленно и глубоко... Сначала попробуйте чуть-чуть напрячь плечевые мышцы... Чувствуете напряжение? А теперь медленно расслабьте плечи... Постарайтесь почувствовать расслабленность... Теперь напрягите плечи чуть-чуть сильнее, как будто вы немного нервничаете. Нельзя сказать, что вы ужасно взволнованы, но вы, наверное, чувствуете, как сильно напряглись мышцы спины. А ведь многие весь день вот так и таскают за собой весь груз своих забот и тревог. Это очень тяжело. Тяжело не только для вас, но и для ваших близких и учеников, потому что они обычно очень хорошо ощущают ваше настроение и прекрасно знают, когда вы расслаблены, а когда напряжены. Можете попробовать проделать это упражнение на попеременное напряжение — расслабление дома, например, перед сном или в любое другое время, особенно когда почувствуете, что излишне напряжены.

8) Ритуал прощание. Упражнение «Благодарность»

Инструкция: Сейчас каждый из нас сможет поблагодарить тех участников, чья работа сегодня была для них значимой. Предлагаю формулировать это так: «Я благодарен тебе, за то, что.....». Получивший такую благодарность вовсе необязательно должен отвечать встречной благодарностью.

9) Анкета. Заполнение анкеты.

Занятие 8

Цель: отработка навыков эффективного взаимодействия, автоматизация полученных умений

1) **Приветствие «Только хорошее»:** участникам предлагается вспомнить, что хорошее произошло с ними в это утро.

Цель: разминка, вхождение в контакт.

2) **Разминка «Титаник».**

Группа становится в круг спиной друг к другу. Последнему участнику выдается лист бумаги и карандаш. Первому участнику тренер сообщает название какого-либо известного фильма. Задача первого участника передать полученную информацию (в виде какого либо образа). Способ передачи – рисунок на спине своего соседа. Обязательное условие – разговаривать нельзя. Тот участник, на спине которого рисуют, должен понять, какой образ передан, и нарисовать его на спине следующего участника. Последний участник рисует полученный образ на листе бумаги, и угадать, какой фильм был загадан. Затем первый и последний участники могут поменяться местами. Тренер дает новое задание.

Примеры фильмов и предметов:

- «Цветок»
- «Корабль»
- «Титаник»

Вопросы: - В какой роли было легче: рисующего или отгадывающего?

- Что позволило успешно выполнить задание?
- Что помешало успеху?
- Какие сложности возникали?
- Как их можно решить?
- Что дало вам это упражнение?

3) **Упражнение «Секрет мага».**

Тренер выбирает одного из участников группы и просит его выйти за дверь. После этого он дает инструкцию группе: «Сейчас каждому из вас можно будет подойти к Магу и загадать любое желание: пожелать себе много любви, удачи, всего, что захотите. Однако Маг на некоторые пожелания будет говорить «Да будет так!», а на некоторые – «Нет!». Ваша задача: догадаться, почему на некоторые желания Маг говорит «да», а на некоторые – «нет». Тот, кто поймет, по какому принципу Маг дает свой ответ, и будет вести себя в соответствии с этим принципом, будет получать позитивный ответ на все свои желания». После инструкции тренер выходит за дверь и дает инструкцию Магу: «Сейчас каждый участник, по очереди, будет подходить к тебе и просить осуществить то или иное желание. На каждое желание можно ответить либо «Да будет так!», либо «Нет». Ответ будет зависеть от правила. Надо действовать в соответствии с этим правилом, но говорить о нем никому нельзя.

Правило – Маг исполняет желание только тогда, когда слышит слово «пожалуйста». Варианты: - если просящий сложит руки перед собой, исполняет только каждое третье желание, если просящий смотрит ему в глаза».

Вопросы: - Что было легким, а что сложным при выполнении этого упражнения?

- Что помогло, а что помешало выполнить упражнение?

4) **Упражнение «Письмо от группы»**

Инструкция: «Сейчас каждый из вас по кругу передаст соседу слева свою рабочую тетрадь, на которой сосед должен написать о вас три качества, затем рабочая тетрадь по кругу передается и каждый участник записывает по три качества в вашу тетрадь, до тех пор, пока ваша тетрадь к вам не вернется. Затем каждый из вас должен написать письмо, посланное вам от имени группы, используя те слова и образы, которые написала о вас группа»

5) Упражнение «Великий мастер»

Каждый по кругу начинает со слов: «Я великий мастер...», например, пеших прогулок, приготовления кофе, и т.д. ведущий спрашивает у группы: «А кто-нибудь есть в группе, кто делает это лучше и т.п.» Вся группа должна согласиться, что человек в этом деле действительно великий мастер. У каждого человека есть что-то, что он делает лучше, в чем он чувствует себя мастером, и это его ресурс.

6) Рисунок «Я и мой мир вокруг меня».

Цель: прояснение своих взаимоотношений с окружающим миром

Ведущий: «Возьмите лист бумаги. Рисуйте, оставляя середину листа пустой. Нарисуйте все, что вас окружает в жизни, с кем и с чем вам приходится общаться, взаимодействовать – ваш социальный мир. После это нарисуйте себя в центре».

Обсуждение: расскажите о своем рисунке. Что из нарисованного для вас наиболее важно, а что – наименее? Как вы взаимодействуете с тем, что нарисовано вокруг вас? Что это значит для вас?

Материал: листы бумаги формата А4 по количеству участников, карандаши, маркеры.

7) Релаксация

Я включу негромкую музыку, чтобы вы смогли расслабиться. Пожалуйста, сядьте поудобнее. Можете положить руки на колени. Старайтесь держать спину прямо, закройте глаза и дышите медленно и глубоко. Глубокое дыхание или даже попытка осознанно ощутить свое дыхание — помогает расслабиться. Сейчас мы попробуем одну из методик расслабления. Считая про себя до четырех, сделайте медленный глубокий вдох... Ненадолго задержите дыхание... а затем медленно и спокойно выдохните тоже на четыре счета. Вдох... два, три, четыре, задержали... и спокойный выдох... два, три, четыре. Подышите так в течение минуты, и почувствуете, как расслабляетесь....А теперь откройте глаза, сделайте глубокий вдох и выдох, оглядитесь вокруг.

8) Ритуал прощание

Инструкция: Сейчас каждый из вас будет подходить друг к другу со словами: «Извини, если я тебя чем-то обидел!», и заканчивая фразу «Мне нравится в тебе.....»

9) Анкета. Заполнение анкеты

Занятие 9

Цель: развитие умения эффективного преодоления конфликтных ситуаций в коллективе.

1) Приветствие. «Величественное имя».

Имя – это не просто сочетание звуков и букв. В нем каждый звук находится на своем особом месте, ибо они образуют нечто целое, неповторимое, ценное. Давайте попробуем открыть значение каждого звука нашего имени. Можно так же вспомнить великих тезок, которые носят ваше имя. Н - настойчивая, а - активная, т - творческая, л - любящая, я - яркая.

Цель: вхождение в контакт.

2) Упражнение “вопрос – ответ”. Участники встают в круг. У одного из них в руках мяч. Произнося реплику, он одновременно бросает мяч партнеру, тот, поймав мяч, должен перебросить его другому, но при этом в свою очередь должен сказать собственную реплику и т.д. Например, “Какое у тебя настроение сегодня?” - “Хорошее”. – “Что ты ждешь от сегодняшнего дня?”...

3) Информирование: «Факторы, способствующие возникновению и развитию конфликта»

1. Перебивание партнера.
2. Принижение партнера.
3. Высказывание негативных оценок в отношении партнера, его слов, поступков
4. Подчеркивание разницы между собой и партнером.
5. Преуменьшение вклада партнера в общее дело и преувеличение своего вклада.
6. Мелочные придирки.
7. Искусственное создание дефицита времени для решения проблемы.
8. Резкое убыстрение темпа беседы.
9. Полное непонимание или нежелание понять партнера.
10. Отсутствие или потеря эмоционального контакта с партнером.
11. Избегание пространственной близости и контакта глаз с партнером.

Поведение в напряженной конфликтной ситуации

Фаза 1. Настройка на партнера

1. Не замыкайтесь в беседе на себе, на своем состоянии, на своих мыслях.
2. Старайтесь смотреть в глаза партнеру, на его лицо, руки, позу, следить за изменениями выражения лица и позы.
3. Пытайтесь мысленно встать на место партнера и понять, какие события привели его в конфликтное состояние
4. Попробуйте поставить себя на место партнера и почувствовать: «А каково бы было мне в этом состоянии?»

Фаза 2. Перестройка поведения партнера (Техники выравнивания напряжения).

1. Дайте партнеру выговориться и сделайте паузу.
2. Скажите о том впечатлении, которое производят на вас слова партнера.
3. Скажите о состоянии: а) своем, б) партнера
4. Подчеркните свою общность с партнером
5. Подчеркните значимость мнений и суждений партнера для вас.
6. Обратитесь к фактам
7. В случае вашей неправоты немедленно признайте ее и предложите выход из ситуации
8. Сохраняйте самообладание.
9. Ведите себя корректно и даже подчеркнуто вежливо.
10. Повторяйте самые неразумные слова партнера
11. Если партнер слабее вас или имеет более низкий статус, покажите ему, что вы понимаете его состояние

4) Упражнение «Паутинка».

Участники встают в тесный круг. Каждый протягивает левую руку в центр круга и берет за руку другого игрока, но не своего соседа слева или справа. Теперь все протягивают правую руку и берут за правую руку другого участника, но не соседа справа или слева. Задание для группы состоит в том, чтобы распутаться и встать снова в круг, не разъединяя рук (Число игроков должно быть четным).

5) Упражнение «Активное слушание».

Тренер разбивает участников на пары. Партнеры садятся лицом друг к другу. Один из партнеров выступает в роли слушателя другой в роли рассказчика. Задача рассказчика – составить рассказ на любую из предложенных тем. Задача слушателя – слушать, используя все приемы активного слушания. При этом слушатели должны использовать следующие интервенции и стратегии:

- Сидеть напротив говорящего, немного наклонившись в его сторону; стараться сохранять открытую позу; поддерживать зрительный контакт; стараться расслабиться.
- Использовать «подталкивания» для того, чтобы поддержать собеседника (кивки головой, перефразирование, уточнение, интерпретация и др.).

По истечении 10 мин. работы в парах начинается обратная связь: рассказчик оценивает эффективность слушания и обосновывает такую оценку. После этого происходит обмен ролями.

Вопросы: - Как вы можете оценить себя и своего партнера в роли _____ слушателя?

- Что помогало и что мешало вам выполнять упражнение?
- Какие стратегии были наиболее эффективны, а какие не эффективны?
- Что можно улучшить и как это реализовать?

6) Групповое рисование

Цель: это упражнение позволяет каждому в группе внести свой вклад в создание рисунка.

Материал: листы бумаги формата А5 по количеству участников, карандаши, мелки

Процедура: Каждый участник берет лист бумаги и цветные карандаши, мелки. Все усаживаются в круг. Каждый начинает рисовать то, что сочтет нужным. По сигналу руководителя все передают свои начатые рисунки соседям слева и получают чужие рисунки от соседей справа. После этого каждый продолжает начатый рисунок, будто он его собственный, внося в него какие угодно изменения и дополнения. По следующему сигналу рисунки снова передают налево и получают справа и полученные дорисовывают. Так продолжается пока каждый начинает рисунок, которые он начал. Участникам предлагается осознать чувства, которые возникают у них, когда они видят, как было предложено то, что они начали. Каждый волен оставить или как угодно изменить дорисовываемое другими. Наконец участники группы обсуждают свои впечатления и реакции.

7) Релаксация

Ведущий. Мы подошли к концу занятия, я включу негромкую музыку, чтобы вы могли расслабиться. Пожалуйста, сядьте поудобней, положите руки на колени, можете закрыть глаза и дышите медленно и глубоко. Сегодня мы попробуем новую методику расслабления, основанную на сознательном наблюдении за своими телесными ощущениями. Если она вам подойдет, можете взять ее на вооружение. Постарайтесь почувствовать, как ваша спина касается спинки стула... Потом, не двигаясь, попробуйте почувствовать, как одежда касается плеч, — когда это вам удастся, вы ощутите, как расслабляются мышцы плеч... Потом почувствуйте тяжесть рук, лежащих у вас на коленях... Потом ягодич на сиденье стула... А теперь ступни на полу — не двигайте ими, просто постарайтесь почувствовать их... И опять: почувствуйте свою спину... плечи. .. правую руку... левую руку... ягодичы... правую ступню... левую ступню... И еще раз: спина... плечи и т.д. Мысленно переходите от одной части тела к другой. На время фиксируйте свое внимание на каждой из них и идите далее. Попробуйте проделать это сами в течение 2-3 минут... А теперь откройте глаза, сделайте

глубокий вдох и выдох, оглянитесь вокруг себя.

8) Ритуал прощание

Инструкция: Сейчас каждый из вас будет подходить друг к другу со словами: «Извини, если я тебя чем-то обидел!», и заканчивая фразу «Мне нравится в тебе.....»

9) Анкета. Заполнение анкеты

Занятие 10

Цель: развитие умения договариваться друг с другом при решении общей задачи

1) Приветствие.

Ведущий: «Сегодня, приветствуя друг друга и обмениваясь любезностями, каждый будет дарить друг другу подарок, но не реальный, а гипотетический. Самое главное – от души. После вручения получивший подарок должен высказать свое отношение к нему, если понравился – то чем, если нет – то почему, и что в действительности хотел бы получить». Участники по очереди обращаются к партнеру, сидящему справа, дарят ему свой подарок.

Цель: разминка, вхождение в контакт.

2) Деловая игра «Катастрофа в пустыне»

Известными аналогами этой игры являются "Кораблекрушение", "Посадка на Луне".

Упражнение имеет широкий диапазон задач: отработать навыки поведения в дискуссии, умения вести диспут, быть убедительным, изучить на конкретном материале динамику группового спора, открыть для себя традиционные ошибки, совершаемые людьми в полемике, потренировать способности выделять главное и отсеивать "шелуху", видеть существенные признаки предметов, научиться осознавать стратегические цели и именно им подчинять тактические шаги и т. д. Но в тренинге развития самосознания ведущему следует помимо указанного акцентировать внимание при обсуждении результатов на таких аспектах, как получение обратной связи участниками друг о друге (в силу своей эмоциональной насыщенности игра позволяет хотя бы на какое-то время "отключить" механизм психологической защиты и стать самим собой – именно поэтому она эффективна на первых этапах групповой работы).

Время на это упражнение – не менее полутора часов.

Каждый участник получает специальный бланк (или чертит его по указаниям ведущего).

Ведущий дает группе следующую инструкцию:

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

Ваша задача – проранжировать эти предметы в соответствии с их значимостью для вашего спасения. Для этого нужно поставить цифру 1 у самого важного предмета, цифру 2 – у второго по значимости и так далее до пятнадцатого, наименее важного для вас.

Заполняйте номерами первую колонку бланка. Каждый работает самостоятельно в течение пятнадцати минут.

После завершения индивидуального ранжирования ведущий предлагает группе разбиться на пары и проранжировать эти же предметы снова в течение десяти минут уже совместно с партнером (при этом номерами заполняется второй столбик в бланке со списком предметов). Следующий этап игры – общегрупповое обсуждение с целью прийти к общему мнению относительно порядка расположения предметов, на которое выделяется не менее тридцати минут.

Практически всегда возникает вопрос о "правильном" ответе на проблему дискуссии. Такой ответ дается ведущим, но с оговоркой, что это мнение зарубежных экспертов, с которым мы вправе не соглашаться, но вынуждены учесть важность выбора стратегии спасения для ранжирования предметов: либо двигаться по пустыне к людям, либо ждать

помощи от спасателей. Если в группе при обсуждении практически не поднимался вопрос о стратегии, то на этом этапе обнаруживается, что часть участников молчаливо подразумевала первый вариант, в то время как другая часть имела в виду второй. Этим выявляется еще одна причина взаимного непонимания.

Итак, ответы:

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

Полтора литра воды на каждого. В пустыне необходима для утоления жажды.

Карманное зеркало. Важно для сигнализации воздушным спасателям.

Легкое полупальто на каждого. Прикроет от палящего солнца днем и от ночной прохлады.

Карманный фонарь. Также средство сигнализации летчикам ночью.

Парашют красно-белого цвета. И средство прикрытия от солнца, и сигнал спасателям.

Охотничий нож. Оружие для добычи пропитания.

Полиэтиленовый плащ. Средство для сбора дождевой воды и росы.

Охотничье ружье с боеприпасами. Может использоваться для охоты и для подачи звукового сигнала.

Солнечные очки на каждого. Помогут защитить глаза от блеска песка и солнечных лучей.

Переносная газовая плита с баллоном. Поскольку двигаться не придется, может пригодиться для приготовления пищи.

Магнитный компас. Большого значения не имеет, так как нет необходимости определять направление движения.

Летная карта окрестностей. Не нужна, так как куда важнее знать, где находятся спасатели, чем определять свое местонахождение.

Определитель съедобных животных и растений. В пустыне нет большого разнообразия животного и растительного мира.

Литр водки на всех. Допустимо использовать в качестве антисептика для обеззараживания при любых травмах. В других случаях имеет малую ценность, поскольку при употреблении внутрь может вызвать обезвоживание организма.

Пачка соли. Значимости практически не имеет.

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

Полтора литра воды на каждого.

Пачка соли.

Магнитный компас.

Летная карта окрестностей.

Легкое полупальто на каждого.

Солнечные очки на каждого.

Литр водки на всех.

Карманный фонарь.

Полиэтиленовый плащ.

Охотничий нож.

Охотничье ружье с боеприпасами.

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

4) Релаксация: Сидя или стоя постарайтесь по возможности расслабить мышцы тела и сосредоточьте внимание на дыхании.

На счет 1–2–3–4 делайте медленный глубокий вдох (при этом живот выпячивается вперед, а грудная клетка неподвижна);

— на следующие четыре счета проводится задержка дыхания;

— затем плавный выдох на счет 1–2–3–4–5–6;

— снова задержка перед следующим вдохом на счет 1–2–3–4.

Уже через 3–5 минут такого дыхания вы заметите, что ваше состояние стало заметно спокойней и уравновешенней.

5) Ритуал прощания «Магический круг».

Участники становятся в круг друг за другом и кладут руки на плечи впереди стоящему. Легкими прикосновениями каждый участник делает массаж плеч впереди стоящему, постепенно увеличивая силу разминающих движений. Заканчивать массаж необходимо легкими поглаживаниями. Затем участниками поворачиваются на 180 градусов и делают массаж впереди стоящим по той же схеме. По окончанию все благодарят друг друга словами «СПАСИБО!», сказанными хором.

6) Рефлексия: Какой опыт вы приобрели? Чему научились в процессе занятий?

Замечания и пожелания ведущему (можно в письменном виде).

Список использованной литературы

1. Алиева М.А. и др. Я сам строю свою жизнь/ Под редакцией Е.Г. Трошихиной. – СПб.: Речь, 2007.
2. Вачков И.В. Основы технологии группового тренинга. Психотехники. – М., 2000.
3. Кипнис М. Тренинг коммуникаций. – М., 2004
4. Лебедева Л.Д., Никонорова Ю.В., Тараканова Н.А. Энциклопедия признаков и интерпретаций в проективном рисовании и арт-терапии. – СПб.: Речь, 2006
5. Марасанов Г.И. Социально-психологический тренинг. – М., 2006
6. Осипова А.А. Общая психокоррекция. - М., 2000
7. Психологические тесты/ Под ред. А.А. Карелина. - М., 1999
8. Петровская Л.А. Компетентность в общении. – М., 1999
9. Сидоренко Е.В. Технология создания тренинга. От замысла к результату. – СПб.: Издательство «Речь»; ООО «Сидоренко и Ко», 2007
10. Сидоренко Е.В. Тренинг коммуникативной компетентности в деловом взаимодействии.