ОРЛОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ФАКУЛЬТЕТ ПЕДАГОГИКИ И ПСИХОЛОГИИ

Кафедра психолого-педагогической технологии

ПДПО "Педагогическое руководство школьным психологическим образованием"

**СИСТЕМА ТРЕНИНГОВЫХ ЗАНЯТИЙ**

Выполнил:

студентка 13 группы

Борюк Яна Юрьевна.

Проверил:

Ушачева Юлия Викторовна.

Орел 2007

**Цель:** помочь понять свой внутренний мир, увидеть себя глазами окружающих, овладеть основными приёмами эффективного общения, научиться ставить перед собой цели и добиваться их.

**Занятие 1. Куда же нам плыть?**

**Цель:** создать благоприятные условия для работы в группе.

**Задачи:** познакомить участников группы, ознакомить их с основными принципами работы социально-психологического тренинга, помочь каждому лучше узнать себя и других участников.

**1. Знакомство**

Давайте познакомимся и сделаем это таким образом. Каждый по очереди (по кругу, по часовой стрелке) будет называть своё имя, а также одно из своих реальных хобби, увлечений и одно желаемое хобби, то, которое вы хотели бы иметь, но которое пока по той или иной причине не осуществилось. Тот, кто будет представляться вторым, прежде чем рассказать о себе, повторит сказанное первым. Начиная с третьего, все будут повторять то, что расскажут о себе 2 предыдущих человека. Итак, имя, хобби реальное и хобби желаемое…

**2. Выявление интересов членов группы**

А сейчас я раздам вам бумагу для записей и английские булавки. Каждый участник пишет в верхней части листа свое имя и делит лист вертикальной линией на две части. Левую помечает знаком “+”, правую знаком “-”. Под знаком “+” перечисляется: любимый цвет, любимое время года, любимый фрукт, животное, название любимой книги, любимого литературного героя, исторический персонаж, любимое мужское и женское имя. В конце указывается черта характера, которая нравится в других больше всего.

В правой части перечисляется то же самое, но со знаком “-”, т.е. нелюбимое.

А теперь прикрепите листочки на видном месте на груди. После чего все в полном молчании ходите медленно по комнате и внимательно читайте все, что написано на листке у каждого.

**3. Правила нашей группы**

После того, как мы познакомились, приступим к изучению основных правил тренинга и особенностей этой формы общения. Сейчас мы обсудим основные из них, а затем приступим к выработке правил работы именно нашей группы. Поэтому внимательно выслушайте предлагаемые правила.

Тренинг помогает решать сложные проблемы, которые возникают в личностном и деловом общении практически у каждого человека. Умение и привычки, которые формируются в искусственно созданной социально-психологический среде, помогают эффективно одолевать трудности, обогащать межличностные отношения в реальной жизни.

**1.** Общение по принципу **«здесь и теперь».** Для многих участников характерно стремление переключится с непосредственной тренинговой работы на обсуждение прошлых или будущих событий. В этом случае срабатывает механизм психологической защиты. Но главная идея тренинга состоит в том, чтобы группа превратилась в своеобразное объемное зеркало или даже систему зеркал, в которых каждый член группы смог бы увидеть себя во время выполнения упражнений. Это достигается, в частности, тем, что в группе существует интенсивная обратная связь, которая базируется на доверительном межличностном общении.

**2.** Принцип **персонификации высказываний**. Суть его состоит в добровольном отказе от безличных языковых форм, которые помогают скрывать в повседневном общении собственную позицию того, кто говорит, или же избегать прямых высказываний в нежелательных случаях. Конкретно: вместо высказываний: «считается...», «некоторые считают, что ...» в группе учат говорить, используя формы: «я считаю, что ...» и т.п..

**3.** Принцип **акцентирования на языке чувств**. Согласно нему участники группы должны делать акцент на эмоциональных состояниях и проявлениях (своих собственных и партнеров по группе) и во время обратной связи, если возможно, использовать язык, который фиксирует такое состояние. Примером данной формы языка есть констатация типа: «Твоя манера говорить на повышенных тонах вызывает у меня раздражение». Для повседневного общения обращение в подобной эмоционально акцентируемой манере не является типичным. Соответственно перед каждым участником ставится задача перестроить стиль своего общения и, в частности, выработать умение «ловить», четко идентифицировать и адекватно высказать свои чувства.

**4.** Принцип **активности**. Соблюдение этого принципа является главным требованием к поведению участников тренинга. Речь идет о реальном включении каждого участника в интенсивное групповое взаимодействие с целью целенаправленного познания себя, партнера, группы вообще. В повседневной жизни человек под влиянием разных обстоятельств нередко замыкается в себе и концентрируется лишь на собственных проблемах. Задача состоит в том, чтобы помочь ему научиться объединять эту замкнутость на себя с активной включённостью в другого, в анализ групповых процессов. На занятиях поощряется конструктивная полемика между всеми участниками, включая руководителя.

**5.** Принцип **доверительности**. Предусматривает создание благоприятных условий для доверительного общения участников тренинга, обеспечивает групповую динамику, в значительной мере определяет результативность занятий. В качестве первого и простейшего шага к практическому созданию такого климата руководитель предлагает принять единую форму обращения друг к другу на «ты». Это не только психологически уравнивает всех членов группы, но и привносит определенный элемент интимности и доверия. Кроме того, доверчивость поддерживается неопровержимым правилом: «Говорить только правду, или хотя бы не врать».

**6.** Принцип **конфиденциальности**. Суть его раскрывается в рекомендации «не выносить» содержание общения, которое развивается в процессе тренинга, за границы группы. Это тоже оказывает содействие установлению доверительных отношений, так как участники уверены, что содержание общения останется в рамках этой группы, и легче идут на открытый, искренний контакт. Конфиденциальность дает возможность группе сохранить свой дискуссионный потенциал; обсуждение же участниками тренинга проблем группы за ее пределами приводит к тому, что готовность и потребность в обсуждении этих проблем в рамках самой группы уменьшается, ведь тема в определенной мере исчерпывает себя.

**7. Недопустимость непосредственных оценок человека.** При обсуждении происходящего в группе мы оцениваем не участника, а только его действия и поведение. Мы не используем выражения типа: «Ты мне не нравишься», а говорим: «Мне не нравится твоя манера общения». Мы никогда не скажем «Ты плохой человек», а просто подчеркнём: «Ты плохо поступил».

**8. Как можно больше контактов и общения с различными людьми.** Разумеется, у каждого из нас есть определённые симпатии, кто-то нам нравится больше, с кем-то более приятно общаться. Но во время занятий мы стремимся общаться со всеми членами группы, и особенно с теми, кого меньше всего знаем.

**9. Уважение к говорящему.** Когда высказывается кто-либо из членов группы, мы его внимательно слушаем, даём человеку возможность сказать то, что он хочет. Мы помогаем говорящему, всем своим видом показывая, что мы слушаем его, что мы рады за него, что нам интересны его мнение, его внутренний мир. Мы не перебиваем человека и молчим до тех пор, пока он не закончит говорить. И лишь после этого мы задаём свои вопросы, благодарим его или спорим с ним.

За несоблюдение правил участник штрафуется – в конце занятия с выражением читает стихотворение.**овторит сказанное первым. ой связи.сновными принципами работы социально-психологического тренинг**

**4. Игра «Счёт до десяти»**

Все становятся в круг, не касаясь друг друга плечами и локтями. По сигналу «начали» следует закрыть глаза, опустить свои носики вниз и сосчитать до десяти. Хитрость состоит в том, что считать вы будете по очереди. Кто-то скажет «один», другой – «два», третий – «три» и т.д. Однако в игре есть одно правило: слово должен произнести только один человек. Если два голоса одновременно скажут, например, «четыре», счёт начинается сначала. Всё ясно? Начнём? У вас есть 10 попыток. Если за 10 попыток вы доведёте счёт до десяти, считайте свою группу – необыкновенно согласованной. После каждой неудавшейся попытки вы можете открыть глаза, посмотреть друг на друга, но без переговоров. Попробуйте понять друг друга без слов.

- Вы обнаружили важную психологическую закономерность. Когда что-то не получается, люди начинают злиться, раздражаться, становятся агрессивными, недоброжелательными по отношению друг к другу. Надо учиться сдерживаться, не выражать гнев. Попробуем ещё раз…

- Как сложно было это упражнение?

- С какими трудностями вы столкнулись?

- Вы готовы совместными усилиями добиться сплочения группы? Тогда вперёд!

**5. Тест на самоопределение**

Мы начинаем большую и серьёзную работу над собой. Но сначала нам нужно понять, каковы мы на самом деле. Для этого предлагается тест, который поможет вам ответить на этот вопрос. А в дальнейшем мы будем постоянно возвращаться к результатам этого теста. Так что будьте внимательны и откровенны сами с собой, если вы хотите действительно изменить себя, стать более сильными и ответственными, научиться понимать свои чувства и контролировать своё поведение.

(см. тест 1)

**6. Ассоциации**

А теперь мы поиграем в интересную игру, она называется «Ассоциации». Водящий выходит за дверь. Оставшиеся в комнате участники договариваются между собой, кого из присутствующих участников тренинга они «задумывают».

Водящий входит и начинает спрашивать: «Если бы этот человек был деревом, то каким?»

Тот, к кому он обратился, отвечает ему, высказывая своё мнение. Вопросы могут быть самыми разными. Единственное условие состоит в том, что они должны задаваться опосредованно, в описательной форме: «Если бы этот человек был домом (картиной, погодой, цветком, едой, видом транспорта и т.п.) …»

Когда у водящего возникает ощущение, что он знает, кого загадали, он называет его. Можно угадывать до трёх раз. Затем выходит следующий водящий и т.д.

- Вам понравилось упражнение?

- Какие сложности испытал каждый из вас? Как вы думаете, с чем они связаны?

**7. Мой портрет в лучах солнца**

Нарисуйте солнце, в центре солнечного круга напишите своё имя или нарисуйте свой портрет. Затем вдоль лучей напишите все свои достоинства, всё хорошее, что вы о себе знаете. Постарайтесь, чтобы было как можно больше лучей.

Это будет ответ на вопрос: «Почему я заслуживаю уважения?». Так что теперь мы знаем, за что стоит уважать друг друга.

**8. Записки**

А теперь я предлагаю вам написать записки, они будут прочитаны только в последний день занятий. Записки должны быть анонимными. Содержание записок может быть любым: от мудрых мыслей, которые вас посетили, до анонимных писем конкретному человеку. Приступайте. Ваши записки мы прочтём на последнем занятии.

**9. Ритуал прощения**

Участники встают в круг и кладут руки на плечи друг другу. Они приветливо смотрят друг на друга и говорят: «Спасибо, до свидания»

**Занятие 2. Кто я?**

**Цель:** создать в группе атмосферы доверия и открытости.

**Задачи:** активизировать процесс самопознания, помочь участникам в раскрытии своих сильных сторон, помочь им «раскрыться».

**1. Ритуал приветствия.**

Встать в круг. Положить руки друг другу на плечи. Приветливо посмотреть друг на друга и поздороваться.

**2. Никто не знает.**

Все сидят в кругу. У ведущего в руках мяч.

- Сейчас мы будем бросать друг другу мяч и тот, у кого окажется мяч, завершает фразу: «Никто не знает, что я (или у меня)…» Будьте внимательны и сделайте так, чтобы каждый принял участие в выполнении задания. У каждого мяч должен побывать много раз.

**3. Мой герб.**

**-** Был в старину обычай изображать на воротах замка, на щите рыцаря родовой герб и девиз, т.е. краткое изречение, выражающее руководящую идею или цель деятельности владельца. Мы не будем писать девиз, а нарисуем герб. Каждый из вас должен изобразить свой герб, который отображает ваше жизненное кредо, отношение к себе и миру в целом. На рисовании герба отводится 7 мин. Не смущайтесь, если вы не умеете рисовать, начинайте и у вас обязательно получится. После завершения рисунков мы организуем их выставку. Мы пронумеруем рисунки. Они будут разложены так, чтобы их было видно, и все будут ходить, смотреть на них, пытаясь угадать, чей это герб. Свои догадки надо фиксировать на бумаге, записывая номер и имя участника. Затем мы соберёмся в круг и обменяемся мнениями. Даже подведём итог, определив самого проницательного участника, а именно того, кто правильно назвал больше всех авторов гербов.

**4. Для раскрепощения участников тренинга**.

Группа разбивается на 2 подгруппы так, чтобы в одной было на 1 человека меньше, чем в другой. Меньшая группа рассаживается в круг, оставив одно кресло в кругу свободным. Большая подгруппа - "стража" - располагается за кругом; каждый участник стоит сзади одного из кресел и держит руки на его спинке. Участник, стоящий за пустым креслом, пытается переманить в него кого-нибудь из сидящих в кругу. Для этого он подаёт своему избраннику какой-нибудь сигнал: кивок, движение рукой, подмигивание, выразительный взгляд и прочее. Уловив этот сигнал, сидящий в кругу участник должен вскочить со своего кресла и пересесть на свободное. Каждый из стоящих стражников старается не упустить сидящего перед ним игрока. Участник считается задержанным, если стражник успел положить ему руки на плечи прежде, чем тот вскочит с кресла.

**5. Притча «Ворона и павлин».**

В парке на ветку апельсинового дерева села чёрная 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 неё безобразные ноги, а её 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 – всё что угодно, только не гордец. Я прекрасно знаю всё, 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 и нравится людям…»

Обсуждение…

**6. Моё отражение.**

**-** В нашей культуре существует традиционное представление, что человек хорош, когда он живёт ради других, когда он не эгоист и о себе заботится в последнюю очередь. Эта идея хорошая, но её все понимают по-разному. Обычно близко к сердцу эту мысль воспринимают именно те люди, у которых и так есть совесть и которые от природы не эгоистичны. Психологи считают, и не без оснований, что человек может любить окружающий мир ровно настолько и именно таким образом, насколько и как он любит себя. Мы видим, что жизнь складывается удачно у тех людей, которые хорошо знают свои ценные качества и уважают себя за них, а также умеют позаботиться об их развитии, таким образом, как хорошие родители заботятся о развитии своих детей.

- Легко ли было говорить о себе в данном упражнении? Почему?

**7. Брачное объявление**

Всем членам группы дается 3-5 минут для того, чтобы написать брачное объявление. Любой пишет о себе, составляя свой психологический портрет, выделяя свои преимущества, которыми он мог бы заинтересовать другого человека. В инструкции подчеркивается, что следует выделять, прежде всего, психологические характеристики, а не восхищаться описанием внешнего вида, квартиры, машины.

И снова все поочередно зачитывают свои объявления, а группа помогает, дополняя то, что участник пропустил.

- Как вам это упражнение?

- Что нового вы узнали о себе благодаря нему?

- Что сложного было при выполнении задания? Почему?

**8. Пальцы**

Участники рассаживаются в круг. Каждый сжимает правую руку в кулак, и по команде ведущего все “выбрасывают” пальцы. Группа должна стремиться к тому, чтобы все участники независимо друг от друга выбросили одно и то же число. Участникам запрещено договариваться, перемигиваться и другими “незаконными” способами пытаться согласовать свои действия. Игра продолжается до тех пор, пока группа не достигнет своей цели.

- Вот видите, с каждым занятием вы всё больше и больше чувствуете друг друга.

**9. Кто я?**

Участникам тренинга предлагается ответить на вопрос: «Кто я?», закончив предложения (они будут на карточках):

Я словно птичка, потому что…

Я превращаюсь в тигра, когда…

Я могу быть ветерком, потому что…

Я словно муравей, когда…

Я – стакан воды…

Я чувствую, что я – скала…

Я – прекрасный цветок…

Я чувствую, что я вкусный завтрак…

Я сейчас – лампочка…

Я – тропинка…

Я словно рыба…

Я интересная книжка…

Я – песенка…

Я – мышь…

Я чувствую, что я – кусочек таящего льда…

Я словно буква «О»…

Я – макаронина…

Я светлячок…

**10. Ритуал прощения.**

Участники встают в круг и кладут руки на плечи друг другу. Они приветливо смотрят друг на друга и говорят: «Спасибо, до свидания».

**Занятие 3. Эффективные приёмы общения.**

**Цель:** знакомство с приёмами общения.

**Задачи:** расширение представлений о способах самоанализа и самокоррекции в сфере общения; развитие базовых коммуникативных умений.

**1. Ритуал приветствия.**

Встать в круг. Положить руки друг другу на плечи. Приветливо посмотреть друг на друга и поздороваться.

**2. Испорченный телефон.**

Все встают в цепочку. Тренер встаёт в конце цепочки. Таким образом, все участники повёрнуты к нему спиной. Хлопком по плечу он предлагает повернуться к нему лицом, стоящему впереди подростку. Затем он жестами показывает какой-либо предмет (спичечный коробок, пистолет, мяч и пр.). Первый участник поворачивается лицом ко второму и также хлопком по плечу просит его повернуться и показывает предмет, второй передаёт третьему, третий четвёртому и т.д. Последний участник показывает предмет.

Условия: всё делается, молча, используются только жесты, можно лишь попросить повторить, участники не должны поворачиваться до тех пор, пока предыдущий участник не хлопнет их по плечу.

**3. Каков я в общении?**

- Слово «диагноз» скорее медицинское, чем психологическое, но для нас оно будет означать возможность узнать о себе что-то новое. Для более продуктивной работы во время занятия вам необходимо в самом начале получить исходную информацию об уровне вашей коммуникабельности, общительности.

Мы это сделаем с помощью небольшого теста: «Каков я в общении?».

Поэтому внимательно прочтите предложенные вам вопросы теста и ответьте на них с предельной искренностью и откровенностью. При этом вам следует отвечать «да», «да и нет», «нет». Выбирайте 1 из вариантов ответа, особенно не думайте над каждым вопросом. Ещё раз обращаю ваше внимание на необходимость отвечать откровенно, т.к. это нужно, прежде всего, вам (см. тест 2).

**4. Умение вести разговор – это талант.**

Если хочешь заинтересовать другого человека разговором, старайся расположить его к себе с первых же слов. Непременное условие взаимопонимания в общении – счастливое, доброе отношение к собеседнику. Мне кажется, что добрый человек – это такой человек, который обладает воображением и пониманием, какого другому, умеет почувствовать, что чувствует другой. Задумайся, а умеешь ли ты разговаривать с людьми, например, в компании друзей и знакомых?

Сейчас многие этого не умеют. Наверно, вы можете припомнить такую ситуацию: пришли в гости к знакомым или собрались где-то компанией, думали дружески поговорить, обсудить самые разные проблемы. А разговор не получился. Почему?

Все говорят одновременно, шумно, с увлечением, каждый – о своём, и друг друга не слушают. И в результате – никакого удовольствия от встречи. А это так обидно. Воспитанный человек умеет разговаривать в компании, он уважает собеседника или собеседников, а поэтому с интересом выслушивает их, не торопится с собственными высказываниями.

К. Морли остроумно заметил, что «существует только один способ стать хорошим собеседником – уметь слушать». И ещё, обрати внимание на то, что беседу, разговор оживляет не столько ум, сколько взаимное доверие. Это доверие означает уверенность в себе и своём собеседнике, в мотивах своих и его поступков, благожелательное отношение друг к другу и окружающим. Доверие основано на искренности собеседника. Никакое общение, сотрудничество не может основываться на недоверии и подозрительности. Развивайте у себя чувство доверия к людям. Хороший человек обычно доверчив. В своих отношениях с людьми он исходит из представления, что каждый добр, честен, порядочен, и очень удивляется, огорчается, когда в ком-то этих качеств не обнаруживает. Плохой человек подозрителен, он в каждом видит жулика, карьериста, любую удачу другого человека объясняет тем, что «кто-то его толкает, кто-то за ним стоит», или тем, что тот использовал недозволенные средства – хитрость, лесть, обман; и его очень трудно убедить в порядочности этого человека. Среди ваших знакомых, наверно, есть и плохие, и хорошие люди. А вы?

Вероятно, каждому из нас есть над, чем задуматься. Вы должны научиться культурно, спорить. При этом следует помнить, что в споре может родиться истина, и он имеет какой-то смысл только в том случае, если идёт обсуждение того или иного факта, явления, ситуации, если выслушиваются аргументы «за» и «против», сопоставляются мнения. Самое трудное в споре – иметь чёткое представление о своей точке зрения. О позиции, которую ты защищаешь. Быть может, и с вами так бывало, когда вы просто навязывали своё мнение, делали это упорно, не заботясь о доказательствах, не слушая возражений и, главное, не интересуясь ими. А вы никогда не воспринимали возражения как личную обиду?

Тут уж забывается предмет спора, да и не спор это. Между тем культура поведения в споре предполагает необходимость внимательно выслушивать и другую сторону, с уважением относиться к другой точке зрения. Народная поговорка предупреждает: «Говори, но не спорь, а хоть спорь, да не вздорь».

**5. Общение – это…**

**А) Невербальное общение.**

«Передай другому».

Участники сидят в кругу и по очереди, каждый без слов передаёт соседу какой-нибудь воображаемый предмет. Сосед должен «взять» его соответствующим образом и назвать. Затем он предлагает уже другой, свой предмет следующему по кругу. Упражнение повторяется, пока все не примут участие.

Обсуждение:

- Легко или трудно было передавать предмет?

- Кому легко?

- В чём были трудности?

-Легко или трудно было отгадывать предмет?

- Кому было легко?

- А в чём заключались трудности?

**Б) Наблюдательность в общении.**

«Что помню?»

Один из участников (по желанию) садится спиной к аудитории. Остальные вслух загадывают одного из присутствующих. Задача водящего – как можно подробнее описать внешний вид загаданного. Когда описание будет закончено, члены группы могут дополнить описание своими наблюдениями. После этого кто-либо другой садится спиной к аудитории, загадывается новый человек и процедура повторяется.

Обсуждение:

- Легко или трудно было описывать внешность?

- В чём были сложности?

- Почему?

- Что легче всего вспоминается?

- Что труднее?

- Кому было легко выполнять это упражнение?

- Почему?

**В) Умение слушать другого.**

«Спина к спине»

Двое участников (по желанию) садятся на стулья спиной друг к другу. Их задача – вести диалог на какую-либо интересующую обеих тему в течение 3-5 минут. Остальные участники играют роль молчаливых зрителей.

Обсуждение:

- Легко ли было вести разговор?

- В чём были трудности?

- Есть ли удовлетворение от разговора?

Зрители высказывают свои наблюдения. Можно повторить упражнение с другой парой участников.

**Г) Точная передача информации.**

«Пересказ текста»

- Сейчас все вы покинете комнату, останется только один человек. Ему я зачитаю текст. После этого я приглашу в комнату второго участниками и первый перескажет ему текст, который только что прослушал. Затем я приглашу в комнату следующего и т.д. Затем последний участник пересказывает текст всем. Участники сравнивают текст.

- За счёт чего произошло искажение информации?

- Что «своего» каждый внёс в рассказ?

- Бывает ли так в жизни?

- Что надо делать, чтобы искажения были минимальными?

**6. Как укрепить свою коммуникабельность.**

- Облегчите другим общение с вами, идя им навстречу. Для этого внимательно изучите следующие рекомендации и следуйте им. И вы будете «душой общества».

1. Серьёзно ищите себе друзей.
2. Открыто проявляйте интерес к другому человеку.
3. Идите навстречу людям с открытым сердцем.
4. Улыбайтесь до того, как начнёте говорить.
5. Спрашивайте других об их интересах.
6. Сначала представляйтесь сами, называя своё имя.
7. Задавайте человеку вопросы.
8. Сами говорите меньше.
9. Отвечайте на каждый заданный вам вопрос.
10. Помогайте другим преодолевать трудности.
11. Проявляйте сердечность.
12. Будьте спокойны и невозмутимы.
13. Будьте терпимы и оптимистичны.
14. Горите четко и членораздельно мелодичным голосом.
15. Смотрите на человека заинтересованно.
16. Проявляйте понимание.
17. Внимательно слушайте собеседника.
18. Запоминайте то, что говорил собеседник.
19. Держите себя спокойно и уверенно.
20. Крайне осторожно высказывайте свою точку зрения.

**7. Успех в общении.**

- Чем же определяется успех в общении? Обычный ответ: знаниями, эмоциональностью, техникой разговора, умением найти «общий язык», правильно слушать собеседника и многим другим. Всё это правильно. И вместе с тем недостаточно. Нужно помнить: главное в общении – это сам человек.

Общаясь, мы, прежде всего, использует самого себя.

Общение всегда ценилось не столько за обмен информацией (пусть даже самой нужной), сколько за возможность соприкоснуться с уникальными мирами – человеческими личностями. Для этого надо совсем немного… суметь открыть себя другому. (Под открытостью, естественно, понимается вовсе не обрушивание на другого интимных подробностей своей жизни.) Сюда входят, прежде всего, умение открыто выражать свои чувства и переживания, способность быть самим собой, отказ от всякого искажения своей личности в глазах другого – желание выглядеть лучше или хуже, чем есть на самом деле, способность подпустить другого как можно ближе к себе. Для общения у нас всё уже есть – наша неповторимая личность. Поэтому выражение «научиться общаться» в принципе не совсем верно. Как раз общаться-то мы на самом деле всегда умеем.

Наша же проблема совсем в другом. В жизни мы только тем и занимаемся, что мешаем друг другу открываться. «Закрываемся» сами и «закрываем» этим других. Значит, надо «научиться» убирать всевозможные барьеры, которые мы (часто неосознанно) ставим на пути доверительного общения.

**8. «Как слово наше отзовётся…»**

- Помните, что ваши высказывания, мнения, суждения, доказательства – тоже твоё поведение. Такое поведение психологи называют вербальным (словесным).

Мы иногда не придаём должного значения словам, особенно сказанным в минуту раздражения, усталости или просто походя – в автобусной толпе, на перемене в школе, дома маме... Однако наши слова, содержание нашей речи значит не меньше, чем наши реальные действия и поступки.

Неслучайно об этом говорится в таких точных народных пословицах: «Слово пуще стрелы разит»; «От слова спасенье и от слова погибель»; «От одного слова – да навек ссора»… Поверьте, что ваша грубость и резкость отрицательно влияют не только на других, но и на нас самих. Если вы не сдержались, по какому – то ничтожному поводу задели человека обидным словом – значит, вы унизили не только его, а, прежде всего, себя самого, что-то потеряли в себе. Вам, наверное, знакомо это чувство внутреннего стыда и раскаяния, когда вы говорите себе: «Зачем же я так сказал? Ведь это же неверно, несправедливо, да и я так не думаю. Что же теперь делать? Попробовать объясниться? А поверят ли мне? Как стыдно!» Сила слова беспредельна. Особенно доброго слова. Таким образом, можно успокоить человека, убедить его в чём-то, привлечь внимание к какому-либо явлению, пробудить благодарные чувства.

Вспомните такие привычные и простые слова «спасибо» и «пожалуйста» - насколько с ними приятнее и легче жить. Не случайно в детских сказках «пожалуйста» - волшебное слово, открывающее человеческие сердца. А «здравствуйте»? Попробуйте произнести его неторопливо, не как бездумное «здрасьте», а медленно, с чувством: «Здрав-ствуй-те!» и посмотрите при этом тому, кого вы приветствуете, в глаза, улыбнитесь. Поверьте, что и у вас, и у него целый день будет хорошее настроение. Ведь дело не только в самих словах, но и в тоне, каким эти слова произносятся.

**9. Найди свою пару.**

- Я раздам вам карточки, на которых написано название животного. Названия повторяются на двух карточках. К примеру, если вам достанется карточка, на которой будет написано «слон», знайте, что у кого-то есть карточка, на которой тоже написано «слон».

Прочтите, пожалуйста, что написано на вашей карточке. Сделайте это так, чтобы надпись видели только вы. Задача каждого – найти свою пару. При этом можно пользоваться любыми выразительными средствами, нельзя только ничего говорить и издавать характерные звуки «вашего животного». Другими словами, всё, что мы будем делать, мы будем делать молча. Когда вы найдёте свою пару, останьтесь рядом, но продолжайте молчать, не переговариваться. Только когда все пары будут образованы, мы проверим, что у нас получилось.

**10. Ритуал прощения.**

Участники встают в круг и кладут руки на плечи друг другу. Они приветливо смотрят друг на друга и говорят: «Спасибо, до свидания».

**Занятие 4. Моё успешное будущее.**

**Цель:** Пробудить потребность развивать в себе мотив стремления к успеху.

**Задачи:** Обеспечить правилами постановки цели, принципами планирования будущего. Способствовать четкому осознанию того, что желаешь достичь. Развитие самопринятия. Способствовать гармонизации позитивного отношения к себе. Обеспечить осознание участниками важности и необходимости формирования мотивации достижения для дальнейшего личностного и профессионального саморазвития. Развитие позитивного мышления, адекватной самооценки и самоуважения.

**1. Ритуал приветствия.**

Встать в круг. Положить руки друг другу на плечи. Приветливо посмотреть друг на друга и поздороваться.

**2. Полюби себя.**

Сначала участники проговаривают про себя фразу: «Я люблю себя таким, каков я есть». Затем встают и ходят по комнате. Встречая своего товарища, участники должны по очереди произнести для другого: «Я люблю тебя таким, каков ты есть». При этом важно смотреть в глаза, когда произносишь эту фразу.

**3. Моя мечта.**

На листке бумаги участникам предлагается, не ставя себе никаких ограничений, изобразить свою будущую жизнь так, как хотелось бы, чтобы она сложилась. Начинать участники должны со списка того, о чем мечтают, затем, кем хотят стать, каким человеком хотят быть, где жить, чем заниматься, что иметь. Надо отбросить все ограничения. Дать волю своим фантазиям.

**4. Пять правил**.

Ведущий объясняет, что есть определенные принципы, правила постановки цели:

1. Формирование цели (мечты) в позитивных терминах.
2. Будьте предельно конкретны: представьте в малейших подробностях вашу цель, мечту.
3. Постарайтесь ясно представить результат: что именно будет, когда вы достигнете цели, что вы будете тогда чувствовать, что и кто вас будет окружать.
4. Формулируйте такие цели, достижение которых в принципе зависит от вас, не надо рассчитывать на других.
5. Результат достижения цели должен приносить пользу и вам и другим людям.

Усвоив эти правила, участникам предлагается еще раз на бумаге изложить свои мечты, планы, но опираясь на 5 правил. После анализируется, насколько постановка планов опирается на правила.

**5. Рекламный ролик.**

**-** Всем нам хорошо известно, что такое реклама. Поскольку мы все – потребители рекламируемых товаров, то не будет преувеличением считать нас специалистами по рекламе. Вот мы и представим себе, что мы здесь собрались, чтобы создать свой собственный ролик для какого-либо товара. А товаром будут конкретные люди, сидящие вокруг вас. Каждый сейчас вытянет карточку с именем участника, которого он будет рекламировать. Если попадётся ваше имя – ничего страшного – будете рекламировать самого себя. В нашей рекламе будет действовать одно условие: вы не должны называть имя человека, которого рекламируете. Более того, вам предлагается представить человека в качестве товара или услуги.

Подумайте, чем бы мог оказаться ваш «товар», если бы его не угораздило родиться в человеческом облике.

Может быть, холодильником?

Или загородным домом?

Тогда что это за холодильник?

И каков этот загородный дом?

Назовите категорию населения, на которую будет рассчитана ваша реклама. Длительность каждого ролика: 1-2 мин.

После этого группа должна угадать, кто из её членов был представлен в этой рекламе. Время на подготовку: 10 минут.

Затем каждый высказывает свои переживания по поводу представления его в рекламном ролике.

**6. Близко – далеко.**

Участники на листке бумаги, который поделен пополам, пишут планы ближайшего будущего (на сегодняшний день, на завтрашний, на неделю, на месяц) и отдаленного (начиная от 6 месяце и завершая зрелой жизнью). Затем производится анализ, – какие планы преобладают и насколько они содержательны.

**7. Четыре цели.**

Из ранее составлявшегося списка целей выбираются 4 самых важных на этот год. Затем они заново описываются, применяя 5 усвоенных правил постановки цели**.**

**8. Волшебный магазин.**

Тренер предлагает участникам подумать о том, какими личными качествами они обладают. Затем он просит представить себя в волшебном магазине, где каждый участник продавец, а все остальные для него – покупатели. В этом магазине в обмен на те свои качества (ум, смелость, честность или лень, занудство, равнодушие), которых, как считают участники, у них в избытке, или те, от которых они хотели бы избавиться, можно получить другие личностные качества, нужные для себя.

В ходе дискуссии участники делятся своими ощущениями от игры, обсуждают, любое ли человеческое качество ценно.

**9. Четыре цели (продолжение).**

- Напишите, почему вы точно уверены, что для вас так важно достичь ваших четырех целей, так как у любого человека, когда он планирует цель и приступает к ее реализации, должно быть внутреннее основание, уверенность в необходимости достижения результата. Если точно знать, почему это так важно знать для вас, то вы найдете, как к этому придти.

**10. Мои ресурсы.**

Учащимся необходимо составить список ресурсов, которые помогут приблизиться к осуществлению четырех намеченных на год целей. Учащиеся описывают, что у них уже есть, например, знание, черты характера, друзья, энергия, свободное время. А также указывается, что нужно, но что отсутствует. И как сделать так, чтобы это было. Если возникают трудности у члена группы с этим заданием, ему помогают все остальные участники.

**11. Памятка.**

Тренер раздаёт всем участникам «памятки успеха», затем происходит обсуждение каждого пункта.

**Памятка успеха.**

ПОМНИТЕ, ЧТОБЫ БЫТЬ УСПЕШНЫМИ, НЕОБХОДИМО:

1. Желание работать: «Я хочу и делаю».
2. Постоянное самосовершенствование и желание учиться.
3. Энтузиазм, движение, внутренняя активность.
4. Понимание того, что для улучшения соответственного положения дел надо самому стать лучше.
5. Относиться к себе критически.
6. Признать, что постоянное упорство – это ключ к успеху.
7. Вести дела профессионально и согласно этическим нормам.
8. Успешные люди всегда готовы делать то, что неуспешные люди делать не хотят!

**12. Ритуал прощения.**

Участники встают в круг и кладут руки на плечи друг другу. Они приветливо смотрят друг на друга и говорят: «Спасибо, до свидания».

**Занятие 5. Перед дальней дорогой…**

**Цель:** закрепление полученного на занятиях материала.

**Задачи:** закрепление представления участников о своей уникальности, обогащение сознания позитивными, эмоционально окрашенными образами личности. Закрепление дружеских отношений между членами группы.

**1. Ритуал приветствия.**

Встать в круг. Положить руки друг другу на плечи. Приветливо посмотреть друг на друга и поздороваться.

**2. Заколдованные.**

Выбирается один водящий. Группа разбредается по комнате. По команде «стоп» все замирают в своих позах, в которых их застала команда. Водящий пытается рассмешить кого-то из заколдованных. Если ему это удаётся, то расколдованный присоединяется к нему, и они продолжают водить вдвоём. Игра идёт до тех пор, пока не будут расколдованы все участники.

**3. Что же у нас случилось.**

- Вернёмся к началу наших занятий. Какие задачи вы ставили перед собой? Что смогли решить? А что не получилось до сих пор? Почему? Что или кто вам помешал? Или вы сами были пассивны? А может быть, вы продолжаете ставить непосильные задачи?

**4. Чемодан.**

Один из участников выходит из комнаты, а другие начинают готовить ему в дальний путь «чемодан». В этот чемодан собирают то, что, по мнению группы, очень нужно человеку в общении с другими людьми, обязательно учитывая и положительные характеристики, которые группа в особенности ценит в нем. Не забывают «собрать» и то, что мешает этому человеку, от чего ему следует избавиться. На практике это делается следующим образом. Избирается «секретарь», который берет лист бумаги и делит его вертикальной линией пополам. На одной стороне сверху ставится знак «+», на другой — знак «-». Под знаком «+» группа собирает все положительное, а под знаком «-» — все отрицательное.

При этом каждая характеристика должна быть поддержана большинством группы, если есть возражения, сомнения, лучшее воздержаться от категоричной оценки. Для хорошего «чемодана» нужно не менее 5-7 характеристик.

Далее участнику, который выходил, зачитывается и передается этот список. У него есть право лишь на один вопрос, если нему что-то непонятно. Потом выходит другой участник группы и вся процедура повторяется до тех пор, пока каждый участник не получит свой «чемодан». В конце концов, это дает основания к некоторым выводов.

**5. Необитаемый остров.**

- Опыт, который вы приобретаете на занятиях, может лишь стимулировать вас к дальнейшим шагам по изменению собственного поведения, но шаги эти вы будете делать в вашей повседневной жизни. Для этого лучше выбрать какой-то конкретный пример поведения и поставить перед собой определенные цели. Можно, например, опробовать такие способы поведения, на которые в повседневной жизни вы боитесь решиться. Делая свой выбор, решите сразу, каких перемен вы хотите, насколько вам удалось задуманное. Учтите, что намерение, сформулированное в слишком общих словах или тесно связанное с необходимостью внешних изменений, а не собственного поведения, не очень подходит для вашей задачи - попытки изменить что-то конкретное в себе. Если эта задача решается в группе людей, занятых общей деятельностью, члены группы могут помогать друг другу, делясь своими впечатлениями и наблюдениями.

Далее ведущий проводит упражнение на выработку навыка совместного действия с другими членами группы:

- Представьте себе, что в результате кораблекрушения вы оказались на необитаемом острове. В ближайшие 20 лет вы не сможете вернуться к нормальной жизни, в ваши родные края. Ваша задача - создать себе условия, которые смогли бы вас удовлетворить.

Вы можете:

а) освоить остров, организовав на нем хозяйство;

б) наладить на нем социальную жизнь (создать организации, распределить функции, роли, обязанности и т.п.);

в) установить правила и нормы совместной жизни на острове (в  
форме 10 основных предписаний).

На это вам дается 40 минут и полная свобода действий в рамках пунктов А-В. По истечении назначенного времени предлагается обсудить и проанализировать впечатления участников группы о том, что происходило. Каждый может рассказать, что он чувствовал, участвуя в организации жизни на острове, как воспринимал поведение других, чем был доволен и чем не был.

**6. Карусели.**

Группа делится на 2 подгруппы и встаёт «круг в круге» лицом друг к другу. Даётся задание: один круг стоит на месте, другой идёт по часовой стрелке. Например, улыбнуться каждому, сказать комплимент или что-то приятное.

**7.Записки** (участникам выдаются записки, написанные ими на 1 занятии, они их читают и обсуждают).

**8. Котёл.**

- А теперь давайте станем в круг. Представьте, что в центре нашего круга стоит большой котёл. Это волшебный котёл. Сейчас у вас есть возможность выбросить ненужные ваши качества, может, какие-нибудь вредные привычки, в котёл. Там они сгорят дотла и больше вам не помешают. А взять из котла вы можете всё, что хотите, то, чего вам, возможно, недостаёт. То, что пригодится вам в жизни Начнём?

**9.** **Ритуал прощения.**

Участники встают в круг и кладут руки на плечи друг другу. Они приветливо смотрят друг на друга и говорят: «Спасибо, до свидания».