

Государственное общеобразовательное учреждение
Средняя общеобразовательная школа № 585
Кировского района г. Санкт-Петербурга

Учебная программа
«По дороге к своему «Я»

Составитель программы:
Пикман Ирина
Александровна
Педагог-психолог ГОУ СОШ
№585 Кировского района
Санкт-Петербурга.

Санкт-Петербург
2014

Содержание.

Пояснительная записка	3
Ожидаемые результаты	6
Учебно-тематическое планирование	7
Содержание программы	9
Приложение	44
Библиография	71

Пояснительная записка.

Актуальность:

Тренинговые занятия для учащихся средней школы являются, на наш взгляд, важным средством развития личности современного подростка.

Во-первых, ускорившийся темп жизни, уменьшение роли реального общения по сравнению с общением виртуальным, а также сложные условия в которых происходит взросление современной молодежи (нестабильность семейного института, размытость моральных ценностей, которые уже не являются твердой опорой для выстраивания собственной личности), диктуют необходимость использования специальных мер для развития и усиления «Я» подростка, формирования жизнеспособной личности, обладающей достаточными внутренними ресурсами для успешного взаимодействия в социуме.

Во-вторых, такие занятия «выгодны» во временном отношении. За один час соприкоснуться со своей психологической реальностью, услышать и почувствовать свое «Я» имеет возможность не один человек (как в условиях консультирования), а сразу 12-15 человек. Кроме того, все учащиеся средней и старшей школы имеют возможность контактировать с психологом школы, что в дальнейшем облегчает для подростка процесс обращения за психологической помощью и развивает психологическую культуру учащихся.

В-третьих, тренинговые занятия позволяют решать следующие возрастные задачи подросткового возраста:

1. Формирование самосознания:
 - изучение своего «Я» и своего места в мире,
 - выработка положительного отношения к себе,
 - формирование умений сознательно пользоваться своими качествами,
 - развитие эмоциональной компетенции
2. развитие качеств, позволяющих строить успешные отношения с другими:
 - развитие эмпатии
 - развитие толерантности
 - развитие ответственности за построение отношений с окружающими
 - развитие ассертивности
 - развитие умения решать конфликты
3. развитие целеполагания и ответственности
 - умение определить свои жизненные цели
 - формулирование целей и планирование шагов к их достижению.

Таким образом, тренинговые программы для учащихся средней и старшей школы действительно являются мощным средством развития личности и улучшения психо-эмоционального состояния подростков.

Новизна:

Объективная реальность такова, что далеко не во всех школах уроки психологии включены в образовательную программу. Поэтому реализация программ, рассчитанных на 32 часа, в таких условиях практически невозможна. В связи с чем, нами была предложена следующая система работы. Программа состоит из четырех модулей. Каждый модуль выстроен в соответствии с одной из основных задач развития личности подростка. Класс делится на две подгруппы, которые в течение одного учебного года будут заниматься по одному модулю (каждый модуль по времени совпадает с одной учебной четвертью). Учащиеся сами выбирают понравившийся им курс, что значительно повышает степень мотивированности участников. На следующий учебный год группы меняются местами. Таким образом, учащиеся 6-10 классов за 4 года проходят все модули программы. Психолог же получает возможность в течение учебного года контактировать практически со всеми учащимися средней и старшей школы.

В то же время, если временные ресурсы позволяют проводить занятия с одной группой в течение года, то предложенные модули могут стать разделами программы, рассчитанной на 32 часа.

Цель данной программы: развитие личности, умеющей ценить себя и других.

Задачи программы соотносятся с модулями программы:

- 1) развивать качества, позволяющие строить успешные отношения с другими,
- 2) развивать навыки успешного разрешения конфликтов
- 3) формирование самосознания
- 4) развивать навыки целеполагания

Конкретные цели и задачи определяются для каждого модуля в отдельности.

Модуль 1. «Я среди других»

Цель: развитие качеств, способствующих успешной адаптации в социуме.

Задачи:

- 1) развивать коммуникативную грамотность,
- 2) развивать ассертивность поведения,
- 3) развивать сенситивность и эмпатию,
- 4) исследовать свои возможности и ограничения во взаимодействии с другими людьми

Модуль 2. «Решение конфликтов»

Цель: развитие навыков успешного разрешения конфликтов.

Задачи:

- 1) развивать ассертивность поведения,
- 2) исследовать различные стили поведения в конфликте,
- 3) развивать умение отстаивать собственное мнение в споре,
- 4) обучать правилам переговоров.

Модуль 3. «Я – это Я. Знаю ли Я себя?»

Цель: развитие самосознания

Задачи:

- 1) развивать эмоциональную грамотность,
- 2) формировать адекватную Я – концепцию,
- 3) развивать самопринятие и уверенность в себе,
- 4) формировать умение обращаться к личным ресурсам.

Модуль 4. «Как стать успешным? Добиться того, чего хочу»

Цель: развитие навыков целеполагания.

Задачи:

- 1) развивать умения определять важные жизненные цели и планировать шаги к их достижению,
- 2) развивать уверенность в себе,
- 3) формировать мотивацию достижений,
- 4) формировать умение обращаться к личным ресурсам.

Длительность: каждый модуль рассчитан на 8 занятий по 45 мин.

Количество участников: 12-15 человек.

Методы работы: упражнения, обсуждения, использование техник экспрессивной терапии, ролевые игры.

Материальное обеспечение программы:

Помещение для тренинговых занятий, доска, цветные карандаши, бумага для рисования.

Ожидаемые результаты.

В результате прохождения тренинговой программы в целом предполагается формирование личности, умеющей выстраивать эффективное взаимодействие с окружающими и с самим собой.

Ожидаемая результативность:

Модуль 1. «Я среди других»: развитие ассертивности и коммуникативной грамотности.

Диагностический комплекс:

- анкеты обратной связи, заполненные участниками тренинговой группы,
- методики:
 - а) «Развитие ассертивности»,
 - б) «Диагностика «эмоционального интеллекта»
- экспертные оценки классных руководителей, родителей

Модуль 2. «Решение конфликтов»: развитие умения разрешать конфликты конструктивно, развитие ассертивности.

Диагностический комплекс:

- анкеты обратной связи, заполненные участниками тренинговой группы,
- методики:
 - а) Тест описания поведения К.Томаса (адаптация Н.В.Гришиной)
 - б) «Развитие ассертивности»
- экспертные оценки классных руководителей, родителей

Модуль 3. «Я – это Я. Знаю ли Я себя?»: развитие самоосознавания, развитие уверенности в себе.

Диагностический комплекс:

- анкеты обратной связи, заполненные участниками тренинговой группы,
- методики:
 - а) Экспресс-диагностика уровня самооценки
- экспертные оценки классных руководителей, родителей

Модуль 4. «Как стать успешным? Добиться того, чего хочу»: развитие мотивации достижений, развитие уверенности в себе.

Диагностический комплекс:

- анкеты обратной связи, заполненные участниками тренинговой группы,
- методики:
 - а) Шкала оценки потребности в достижении
 - б) Экспресс-диагностика уровня самооценки
- экспертные оценки классных руководителей, родителей

Заполнение анкет обратной связи (Приложение 12) происходит на завершающем занятии каждого модуля.

Диагностику учащихся (Приложение 13) рекомендуется проводить спустя 2-3 недели после окончания тренинговых занятий.

Учебно - тематическое планирование.

модули	Название модуля	Всего часов	в том числе	
			Теоретич. часть	Практич. часть
1	Я среди других	8	2,3	5,7
2	Решение конфликтов	8	1,8	6,2
3	Я – это Я. Знаю ли Я себя?	8	1,6	6,4
4	Как стать успешным? Добиться того, чего хочу	8	3,2	4,8
	Итого:	32	8,9	23,1

Модуль 1. «Я среди других»

№ п/п	Тема занятия	Всего часов	в том числе	
			Теоретич. часть	Практич. часть
1	Знакомство. Принятие правил групповой работы.	1	0,3	0,7
2	Установление контакта.	1	0,3	0,7
3	Я-высказывание.	1	0,3	0,7
4	Моя личная территория.	2	0,5	1,5
5	Как сказать «НЕТ».	1	0,3	0,7
6	Мои тактики в поведении.	1	0,3	0,7
7	Завершающее занятие.	1	-	1
	Итого:	8	2,3	5,7

Модуль 2. «Решение конфликтов»

№ п/п	Тема занятия	Всего часов	в том числе	
			Теоретич. часть	Практич. часть
1	Знакомство. Принятие правил групповой работы.	1	0,3	0,7
2	«Из чего же, из чего же сделаны наши конфликты».	1	0,2	0,8
3	Стили поведения в конфликте.	1	0,3	0,7
4	Мой стиль поведения в конфликте.	1	0,2	0,8
5	Как отстаивать свою точку зрения.	1	0,3	0,7
6	Правила переговоров.	2	0,5	1,5
7	Интегрирующее занятие.	1	-	1

	Итого:	8	1,8	6,2
--	--------	---	-----	-----

Модуль 3. «Я – это Я. Знаю ли Я себя?»

№ п/п	Тема занятия	Всего часов	в том числе	
			Теоретич. часть	Практич. часть
1	Знакомство. Принятие правил групповой работы.	1	0,3	0,7
2	Мои чувства - «полезные» и «вредные».	1	0,3	0,7
3	Моя уникальность.	2	0,3	1,7
4	Я – концепция.	1	0,2	0,8
5	Моя уверенность в себе.	1	0,2	0,8
6	Уверенное и неуверенное поведение.	1	0,3	0,7
7	Завершающее занятие.	1	-	1
	Итого:	8	1,6	6,4

Модуль 4. «Как стать успешным? Добиться того, чего хочу»

№ п/п	Тема занятия	Всего часов	в том числе	
			Теоретич. часть	Практич. часть
1	Знакомство. Принятие правил групповой работы.	1	0,3	0,7
2	Мои ошибки. Как я к ним отношусь?	1	0,2	0,8
3	Самоодобрение и самопринятие.	1	0,3	0,7
4	Мои жизненные цели	1	0,3	0,7
5	Программа достижения цели	2	0,9	1,1
6	Планирование времени	1	0,2	0,8
7	Завершающее занятие.	1	-	1
	Итого:	8	3,2	4,8

Модуль 1: «Я среди других».

Занятие 1. Знакомство. Принятие правил групповой работы.

1. Представление ведущего. Режим работы. Вступительные слова о тренинге: «Человека ничему нельзя научить, ему можно только помочь найти ответы в самом себе» (Г.Галилей)
2. Знакомство с участниками.
Инструкция:
 - Назовите свое имя и одно прилагательное, которое характеризует вас как человека. Это прилагательное должно начинаться на одну из букв вашего имени.
3. Принятие правил групповой работы.
 - Конфиденциальность
 - Безоценочность
 - Искренность
 - «Я-высказывание»
 - Говорить по одному
 - Отключать звук мобильных телефоновОбсуждение:
 - Зачем нужны эти правила?
 - Какое правило будет легче всего выполнять, а какое – тяжелее всего?Определение штрафов за нарушение правил.
4. Работа с запросом.
 - Давайте сейчас немного помечтаем: что я хочу получить от этих встреч. Представьте, что курс уже закончен, что вы получили для себя?Групповое обсуждение.
 - А теперь возьмите листы бумаги и напишите письмо самому себе. В этом письме ответьте на вопрос - «Что я хочу получить от этих встреч?». Эти письма мы сложим в конверт, конверт запечатаем и откроем его только в день нашего последнего занятия. Тогда вы сможете прочитать эти письма и ответить на вопрос - получилось ли достигнуть того, что я хотел для себя?
5. Заключительный шеринг.
 - С каким чувством вы пришли на занятие и с каким уходите?

Занятие 2. Установление контакта.

1. Вступительный шеринг.
 - С каким чувством, настроением пришли на занятие?
2. Разминка. «Поменяйтесь местами»

- Поменяйтесь местами, те кто...(любит читать художественную литературу, пришел сегодня в школу с хорошим настроением и т.д.)
- 3. Работа с запросом.
 - Тема нашего занятия сегодня – установление и поддержание контакта.
 - О каком контакте идет речь? Зачем он вообще нужен? Были ли у вас трудности в установлении контакта?
- 4. Упражнение «Невербальный контакт»
Инструкция:
 - Один из участников выходит из помещения. Через минуту он возвращается, и ему надо определить, кто из участников готов вступить с ним в контакт. При этом можно использовать только невербальные средства общения. Группа выбирает, кто будет демонстрировать готовность к контакту, а кто – нежелание.
- 5. Мозговой штурм «Признаки установления контакта»
Выделенные признаки записываются на доске.
- 6. Теоретический блок: «Важность невербальной информации»
7% информации мы получаем из тех слов, который говорит нам собеседник, 38% информации – из звуковых средств (интонация, громкость, т.д.) и 55% - из невербальных средств общения. Именно этому языку мы больше всего доверяем. Важно научиться понимать этот язык. Как вы думаете, о чем нам говорят эти жесты и позы?
- 7. Заключительный шеринг.
 - Что нового, полезного сегодня узнали? Как будете использовать в жизни?

Занятие 3. Я – высказывание.

1. Разминка «Беззвучная пословица»
2. - Разбейтесь на 3 группы. Сейчас каждой группе надо будет показать пантомиму по какой-то пословице. В пантомиме должны принимать участие все члены вашей подгруппы. Задача остальных групп – угадать, что это за пословица. Время на подготовку – 3 минуты.
3. Упражнение «Конфликтная ситуация»
Инструкция:
 - Нам сейчас надо вообразить какую-то конфликтную ситуацию. Можно предложить для разбора ту ситуацию, которая была в вашей жизни и которую вам бы хотелось разобрать.
Выбор конфликтной ситуации.
 - Нам нужны два участника, которые будут разыгрывать эту ситуацию. Распределите роли между собой. Как могут вести себя участники этого конфликта? Давайте разыграем эти ситуации и посмотрим, что же происходит в это время с участниками.

Примечание: необходимо, чтобы были инсценированы агрессивный способ выражения негативных эмоций и ситуация подавления чувств.

Обсуждение:

- Что происходит с каждым из участников в момент конфликта?
- Как вам кажется, решается ли конфликтная ситуация в данный момент?

4. Теоретический блок «Я – высказывание»

Участникам выдается таблица «Способы выражения чувств» (Приложение 1)

5. Работа в парах. Тренировка Я - высказываний.

- ✓ Твой друг взял у тебя деньги в займы и не вернул. Эти деньги сейчас нужны тебе самому...
- ✓ Ты стоишь в магазине в очереди в кассу, а какая-то женщина пытается подойти без очереди....
- ✓ Представьте, что одна из ваших подруг постоянно опаздывает на встречи с вами. Вы относитесь к этому негативно. Что вы ей скажите?
- ✓ Тебе поставили «двойку» за реферат. Учитель не захотел дать возможность дописать его.
- ✓ Кто-то из ребят смеется над твоей новой прической.
- ✓ Несколько твоих друзей идут вместе в кино, а тебя с собой не пригласили. Ты хочешь пойти вместе с ними.
- ✓ Отец обещал отвезти тебя в аквапарк на выходных и не сделал этого. Что ты скажешь ему?
- ✓ Старший брат съедает все сладости.

Обсуждение:

- Как вам было общаться на языке я-высказывания?

6. Заключительный шеринг.

- Что положите в свою копилку опыта после сегодняшнего занятия?

Занятие 4. Моя личная территория.

1. Разминка «Друг к дружке»

2. Упражнение «Установление личной дистанции»

Инструкция:

- Сейчас мы разделимся на 2 команды и встанем друг напротив друга. После сигнала 1 партнер медленно подходит ко второму. Задача второго - прислушиваясь к себе, остановить партнера в тот момент, когда дальнейшее приближение будет доставлять дискомфорт. Потом партнеры меняются ролями. Затем меняются партнерами.

Обсуждение:

- Как вам было выполнять это упражнение?
- Что вы узнали о своих границах?
- Какие ощущения вы испытывали в разминочном упражнении?

3. Групповое обсуждение «Что такое «личная территория»?

На доске схемы.

- Основатель гештальт-терапии Фредерик Перлз утверждал, что каждый человек имеет свои границы. Посмотрите на доску. Как вы думаете, как выстраиваются отношения между людьми, которые так ощущают свои границы (Приложение 2)

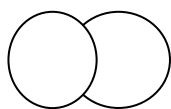


рис.1

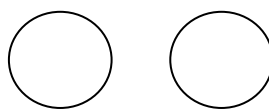


рис.2

4. Заключительный шеринг.

Занятие 5. Моя личная территория.

1. Вступительный шеринг.
- С чем пришли сегодня на занятие?
2. Разминка. Актуализация предыдущего материала.

Инструкция:

- Что такое личные границы? Разбейтесь на 3 команды. Задача каждой команды – создать скульптуру, которая будет олицетворять один из вариантов отношения со своими и чужими границами. Каждая команда получит свой вариант. Задача остальных команд – угадать, какой вариант нам хотела показать та или иная команда. Время на подготовку 5 минут.

3. Визуализация «Мое личное место»

Инструкция:

- Начните ходить по классу в поисках такого места, которое вам нравится. Не спешите, постарайтесь выбрать себе место не очень близко к другим детям.

Твое место находится там, где ты сейчас стоишь. Почувствуй вес твоего тела, ощути, как оно давит на пол. Место, на котором ты сейчас находишься, и есть твое личное место. Никто другой не может находиться на этом месте.

Это твое личное место. Попробуй использовать его, ведь оно принадлежит тебе. Почувствуй почву под ногами. Уютное местечко для замечательного человека...

Теперь вытяни руку и нарисуй воображаемый круг возле твоего личного места. Сделай его таким большим, как ты хочешь. При этом обрати внимание на то, чтобы, находясь в центре круга, ты мог дотянуться рукой до любой его части. Вся территория, до которой ты можешь свободно дотянуться, принадлежит тебе...

Теперь посмотри на пол на твоем личном месте. Это твой собственный пол. Если хочешь, в своем воображении ты можешь окрасить его в любой цвет... Ты можешь мысленно положить на него мягкий ворсистый коврик... А можешь расположить на нем толстый

круглый матрац и развалиться на нем. А можешь попрыгать на своем личном месте вверх-вниз...

Быть может, ты захочешь обнести свое место небольшой стеной. Ты можешь построить эту стену такой высоты, чтобы никто тебя не видел за ней. Проследи за тем, чтобы она плотно облегла тебя со всех сторон. Теперь у тебя есть только твое совершенно секретное и личное помещение...

Возможно, сейчас ты захочешь сделать в своей стене окошко, чтобы выглядывать наружу. А как будет выглядеть твое окно?

Ты можешь выкрасить стены в разные цвета или повесить ковер, чтобы приятнее было прислоняться к стене.

Что еще ты можешь сделать со своим личным местом и со стеной вокруг него?

- А теперь возвращайтесь на свои места и у вас есть время, чтобы нарисовать ваше личное место.

Обсуждение:

- Поделитесь своими впечатлениями от упражнения. Что вы чувствуете, когда у вас есть только ваше место, которое принадлежит только вам? Ваше личное место- это только реально существующее помещение?

- Как бы вы могли использовать этот образ?

4. Заключительный шеринг.

Занятие 6 . Как сказать «НЕТ»

1. Вступительный шеринг. Сбор ожиданий.

- С чем вы сегодня пришли на занятие?

- Тема нашей встречи «Как сказать «Нет!»». О чем бы вам хотелось узнать в рамках этой темы?

2. Мозговой штурм «Почему сложно сказать «нет»

- Бывают ли у вас в жизни такие ситуации, когда вас кто-то о чем-то просит или предлагает, вам в этот момент очень не хочется этого делать, но, тем не менее, отказать сложно и вам приходится говорить «да»? Вспомните подобную ситуацию.

- Как вы думаете, какие причины могут быть, что нам бывает сложно сказать «нет»?

Запись причин на доске.

3. Теоретический блок «Формулы цивилизованного отказа»

- Мы с вами только что размышляли о причинах, из-за которых сложно сказать «нет». Но иногда бывает такое, что тяжело подобрать нужные слова. Поэтому сейчас я предлагаю вам познакомиться с формулами цивилизованного отказа.

Работа с распечатками «Формулы цивилизованного отказа»
(Приложение 4).

4. Упражнение «3 способа сказать «нет»».

Инструкция:

- Чтобы научиться выбирать нужную форму, давайте выполним упражнение. Разделитесь на пары. Постарайтесь выбрать себе в партнеры человека, с которым вы еще не работали в паре.
- определитесь между собой, кто из вас будет первым, а кто вторым. Сейчас первый будет настойчиво просить о чем-то, а второй будет отказывать, используя по очереди все 3 способа отказа. Переходить к каждому новому способу можно только по моему сигналу. Затем вы поменяетесь ролями.

Ситуации для разыгрывания:

- ✓ «Дай мне поносить твою куртку»
- ✓ «Ты уже написал свою работу. Помоги теперь мне, а то я не успеваю».

Обсуждение:

- В какой форме вам было легче всего отказывать?
- В какой форме вам было легче воспринять отказ? Какая - наоборот, больше всего раздражала?

Резюме:

Сейчас вы почувствовали, что больше подходит вам. Каждый раз вы можете подбирать ту форму, которая, как вам кажется, больше всего подходит в данной ситуации.

Если человек продолжает настаивать, можно использовать метод «заезженной пластинки».

Способность сказать «нет» - одна из черт уверенного человека. Сказать «да» может означать сделать хуже себе. Способность сказать «нет» повышает вашу оценку в глазах других людей. Однако эта способность так же важна, как и способность сказать «да».

5. Заключительный шеринг.

Занятие 7. Мои тактики в поведении.

1. Вступительный шеринг.

- Что важного произошло в вашей жизни за эту неделю?
- Чего вы ждете от этого занятия?

2. Мозговой штурм.

- В ходе общения мы, так или иначе, влияем друг на друга, когда нам надо чего-то добиться от партнера. Вот и вы сейчас, когда готовили свои беззвучные пословицы, тоже как-то пытались друг на друга повлиять. Какие у вас ассоциации с понятием «Влияние»?

Запись ассоциаций на доску.

3. Теоретический блок «Виды влияния»

Участникам выдается таблица «Виды влияния» (Приложение 3)

4. Упражнение «Эффективность разных видов влияния»

Инструкция:

- Давайте определим эффективность разных видов влияния. А для этого нам предстоит выяснить эмоциональное состояние человека, на которого мы влияем тем или иным способом.

- Для начала я просто сообщаю вам информацию: «Сегодня у вашей группы будет еще одно дополнительное тренинговое занятие. Что вы на это скажете?» а теперь я буду влиять на вас, чтобы добиться вашего согласия:

- ✓ Я очень советую вам задержаться, так как дополнительный урок будет не совсем обычным. Конечно, придется потратить ваше личное время, но я думаю, что вы не пожалуете. На этом уроке мы сможем сделать упражнения, которые не позволяют провести формат обычного урока. Мне кажется, что это занятие будет очень полезно» (Убеждение.) Какой это вид влияния? Каково ваше эмоциональное состояние?» Если состояние оценивается как нормальное, в пустой графе ставится отметка «+» и такое влияние считается конструктивным, созидательным
- ✓ Что-о-о? Значит не придете? Кто не собирается оставаться, дневники на стол, завтра с родителями ко мне!!!» (Принуждение.)
- ✓ Ага, значит, не останетесь? Ну, еще бы, ведь мозги-то отсутствуют! И объяснять бесполезно, что для вашей же пользы это делается, все равно не поймете!» (Деструктивная критика.)
- ✓ (жалобным тоном): «Ну конечно, вы не придете, а мне потом перед завучем отчитываться. Как будто я виновата в том, что вы не пришли на дополнительный урок. Опять придется оправдываться, выслушивать неприятные вещи, хотя я этого не заслужила, и все из-за вас! Прямо хоть из школы уходи! - (Манипулирование.)

5. Упражнение «Выйди из круга»

Инструкция:

- Сейчас я предложу вам игру, которую можно воспринимать как метафору того, как я строю свои отношения с людьми.

- Встаньте все в круг и возьмитесь за руки. Один доброволец сейчас встанет в середину круга. Его задача – выйти, вырваться из круга. Круг не имеет желания его выпустить, но если у кого-то такое желание появится, то он спокойно может это сделать. Круг – не железная клетка, но можно выпускать человека, если вам действительно это захотелось сделать. Повышенная гуманность не даст возможности тому, кто стоит внутри, попробовать свои силы при решении данной проблемы.

Обсуждение:

- Какие тактики (вид влияния) применяли?
- Какая из них принесла успех?
- Какая тактика является типичной для вас в вашей жизни?

Групповое обсуждение:

- Что могло помочь добиться успеха?
- Кто хочет попробовать еще раз, попробовать действовать по-новому?

6. Заключительный шеринг.

Занятие 8. Завершающее занятие.

1. Вступительный шеринг.

2. Подведение личных итогов работы, распечатывание писем

- Сегодня мы с вами встретились на последнем занятии этого цикла.

Цель нашей встречи – подведение итогов нашей работы.

Инструкция:

- Сейчас я раздам вам ваши письма, которые все это время хранились в запечатанном конверте. Прочитайте их. И теперь, когда вы их прочли, ответьте письменно на следующие вопросы:

- ✓ Удалось ли мне достигнуть своей цели (получить то, что хотел)?
- ✓ Что удалось помимо этого?
- ✓ Что не удалось?
- ✓ Каковы мои планы на дальнейшую работу в этом направлении?

Групповое обсуждение.

3. Упражнение «Сердце группы»

Инструкция:

- У меня на листочках написаны ваши имена. Вы сейчас будете тянуть жребий – кому чье имя достанется. После этого вам надо составить благодарственную фразу в адрес того, чье имя вы вытянули. После этого мы с вами оформим плакат «Сердце группы»

4. Работа с групповой динамикой «Спасибо тебе за...»

- Выберите человека из группы, которому вам хочется сказать особое спасибо. Начните свою фразу так: «Спасибо тебе за...» Каждый должен получить благодарность.

Обсуждение:

-Что вы сейчас чувствуете?

5. Заполнение анкет обратной связи.

Модуль 2. Конфликты.

Занятие 1. Знакомство. Принятие правил групповой работы.

1. Представление ведущего. Режим работы. Вступительные слова о тренинге: «Человека ничему нельзя научить, ему можно только помочь найти ответы в самом себе» (Г.Галилей)
2. Знакомство с участниками.
Инструкция:
 - Назовите свое имя и свой жизненный девиз, например, Ирина – «Не унывать!»
3. Принятие правил групповой работы.
 - Конфиденциальность
 - Безоценочность
 - Искренность
 - «Я-высказывание»
 - Говорить по одному
 - Отключать звук мобильных телефоновОбсуждение:
 - Зачем нужны эти правила?
 - Какое правило будет легче всего выполнять, а какое – тяжелее всего?Определение штрафов за нарушение правил.
4. Работа с запросом.
 - Давайте сейчас немного помечтаем: что я хочу получить от этих встреч. Представьте, что курс уже закончен, что вы получили для себя?Групповое обсуждение.
5. Заключительный шеринг.
 - С каким чувством вы пришли на занятие и с каким уходите?

Занятие 2. «Из чего же, из чего же сделаны наши конфликты»

1. Поднятие групповой энергии. «Поменяйтесь местами»
 - Поменяйтесь местами, те кто...(любит читать художественную литературу, пришел сегодня в школу с хорошим настроением и т.д.)
2. Упражнение «Линейка конфликтности»
Инструкция:
 - Представьте, что среди нашего кабинета начерчена шкала конфликтности, начало которой обозначает практически полное отсутствие такого качества, когда человек всячески избегает конфликта, а воображаемый конец – сильно развитое такое качество, когда человек часто находится в состоянии конфликта, может легко вступить в конфликт. Где на этой шкале находитесь вы? Найдите свое положение и встаньте там.
 - Как вы себя там чувствуете? Комфортно ли вам в той точке шкалы, где вы сейчас стоите?
 - А теперь у вас есть возможность поменять свое местоположение. Прислушайтесь к себе и займите новую точку на нашей шкале.

- Как вы здесь себя ощущаете?

Обсуждение:

- Поделитесь впечатлениями от упражнения? Что о себе вы узнали?

3. Мозговой штурм «Что такое конфликт»

- Поделитесь своими ассоциациями на слово «конфликт»

Ассоциации записываются на флипчарте.

- Какова эмоциональная окраска ассоциаций.

4. Работа в малых группах «Плюсы и минусы конфликта»

- Разделитесь на «тройки». Сейчас вам надо будет за 3 минуты сформулировать и записать как можно больше минусов конфликта.

- Но, как известно, если не можешь изменить ситуацию, надо изменить свое отношение к ней. Конфликты в жизни возникают достаточно часто, значит можно предположить, что они зачем-то нам нужны. И сейчас за следующие 3 минуты вы должны найти как можно больше плюсов возникновения конфликтов.

Малые группы по очереди представляют свои идеи.

5. Упражнение «Синквейны»

Инструкция:

- А сейчас я предлагаю вам написать стихотворение, посвященное конфликту. Стихотворение это необычное. Называется оно синквейн, состоит из 5 строк и выстраивается следующим образом:

Строка 1 – определяемое понятие (1 слово)

Строка 2 - два прилагательных, характеризующих это понятие

Строка 3 – три глагола, характеризующих это понятие

Строка 4 – предложение из 4 слов, наиболее точно отражающее суть первого слова

Строка 5 – одно слово- ассоциация, которое возникает при произнесении определяемого понятия.

6. Заключительный шеринг.

Занятие 3. Стили поведения в конфликте.

1. Вступительный шеринг.

2. Упражнение «Такие разные конфликты»

Инструкция:

- Разбейтесь сейчас на 5 групп. Придумайте или вспомните какую-нибудь конфликтную ситуацию. Разыграйте сценку, которая проиллюстрирует этот конфликт и его решение.

3. Теоретический блок «Стили поведения в конфликте» (Приложение 5)

4. Работа в малых группах. Упражнение «Угадай стиль»

Инструкция:

- Сейчас вы снова будете работать в своих группах. Только теперь уже ваша группа получит от меня карточку с названием одного стиля

поведения в конфликте. Ваша задача – разыграть еще раз сценку, только теперь уже с заданным стилем поведения. Задача остальных команд – угадать, какой стиль презентует команда.

Обсуждение:

- Как вы себя чувствовали в этом стиле?

5. Заключительный шеринг.

Занятие 4. Мой стиль поведения в конфликте.

1. Вступительный шеринг.

2. Разминка «Стили поведения»

- Прослушайте варианты поведения в конфликтной ситуации и определите, о какой стратегии идет речь. (Приложение 5)

3. Упражнение «Рисунок на двоих»

Инструкция:

- Разбейтесь на пары. Ваша задача сейчас – нарисовать один рисунок на двоих. Есть одно важное условие – это упражнение должно проходить в полном молчании. Во время рисования постарайтесь отмечать, что с вами происходит.

Обсуждение:

- Какую стратегию при выполнении упражнения вы выбрали?

- Как вы себя в ней ощущали?

- Насколько это привычная стратегия для вас?

4. Упражнение «Незаконченные предложения»

- Закончите предложения:

✓ Когда начинается конфликт, мне больше всего хочется....

✓ Сложнее всего для меня во время конфликта....

✓ Я думаю, что самой главной ошибкой во время конфликта является...

✓ Для успешного разрешения конфликтов мне больше всего не хватает.....

✓ Моей сильной стороной является то, что я во время конфликта...

Обсуждение в парах:

- Найдите себе партнера и расскажите, что у вас получилось.

Обсуждение в кругу.

5. Заключительный шеринг.

Занятие 5. Как отстаивать свою точку зрения.

1. Вступительный шеринг. Упражнение «На что похоже мое настроение».

Инструкция:

- Возьмите цветные карандаши и бумагу и нарисуйте свое настроение сейчас. Это может быть какой-то образ, а может вы передадите свое настроение цветом или линиями. Доверяйте самому себе.

Групповое обсуждение

2. Мозговой штурм.

- Закончите предложение:

«Чтобы успешно отстаивать свою точку зрения в спорах нужно...»

Высказанные идеи фиксируются на флипчарте.

- Мы сегодня посвятим наше занятие техникам, которые помогут отстаивать свою точку зрения в спорах.

3. Упражнение «Пинг-понг»

Инструкция:

- Первая техника называется «Метод парадоксального согласия» или «Пинг-понг». Как известно, пинг-понг – это игра, где мяч отскакивает от ракетки противника и снова направляется к нему. Это основной смысл приема. Когда кто-то пытается уколоть вас, заставить чувствовать вас неуверенно, что бы вы, например, изменили принятое решение, или просто обидеть вас, или разозлить, вы можете вместо ожидаемого возмущения ответить парадоксальным согласием. То есть вы не возражаете, но делаете это так, что и не соглашаетесь. Тогда злые намерения противника не достигают своей цели, и ему просто нечего возразить.

Например: «Ты, как всегда, сделал все отвратительно!» - «Ты так считаешь? Я подумаю об этом»

- Сейчас разделитесь на пары. Вам надо будет составить свои ответы на явно неконструктивные фразы вашего воображаемого оппонента.

- ✓ «Ты совсем с ума сошел!»
- ✓ «Ты никогда не держишь слова!»
- ✓ «Прекрати разговаривать со мной в таком тоне!»
- ✓ «В нашей группе по-настоящему делаю что-то только я!»
- ✓ «Вечно тебе больше всех надо!»

Обсуждение:

- Давайте теперь соберемся в общий круг и сравним, что у вас получилось.

4. Упражнение «Метод Франклина»

Инструкция:

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

1. Начинать любой ответ со слова „да" или согласием с доводами оппонента, так как отрицание отбивает охоту слушать дальше и вызывает желание противостоять.

2. Использовать позитивную оценку идей и утверждений собеседника и затем прибавить к этому обоснование своего положительного отношения (то есть чем именно понравилась идея, мысль, утверждение).

3. Описать условия, при которых предложенное решение было бы наилучшим.
4. Описать реально существующие условия.
5. Предложить новое измененное решение в соответствии с конкретными условиями.

Например: два человека спорят о том, нужно ли им посадить дерево напротив окон дома.

Один говорит: «Я думаю, что это дерево сажать не надо, потому что оно закроет весь вид из окна и загородит солнце».

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

- Сейчас разделитесь на пары. Определите, кто в вашей паре будет первым, а кто вторым. Сейчас вы попробуете применить метод Франклина в разговоре со своим оппонентом.

Ситуации:

- ✓ Нужны ли в школе уроки психологии?
- ✓ Нужна ли в школе форма?

Обсуждение:

- Удалось ли вам построить свои аргументы, используя данный метод?
- Поделитесь своими впечатлениями от упражнения.

5. Заключительный шеринг.

Занятие 6. Правила переговоров (часть 1).

1. Вступительный шеринг.

2. Сбор ожиданий.

- Закончите предложение:

«Чтобы успешно вести переговоры по разрешению конфликтов надо...»

Обсуждение в кругу.

- Наше занятие сегодня будет посвящено ведению переговоров.

3. Упражнение «Стулья и их тяжелая судьба»

Инструкция:

- Сейчас каждый из вас получит карточку с инструкцией, которой вы обязательно должны придерживаться. Не показывайте эту карточку кому-либо другому. По моему сигналу начинайте.

Инструкции (распределяются между участниками поровну):

- ✓ Поставьте все стулья в круг. У вас на это 15 минут.

- ✓ Поставьте все стулья около двери. У вас на это 15 минут.
- ✓ Поставьте все стулья около окна. У вас на это 15 минут.

Обсуждение:

- Какие чувства вы испытывали во время игры?
- Было ли противостояние, если да, как оно разрешалось?
- Что помогало достигнуть результата? Что мешало?

4. Мозговой штурм. «Правила ведения переговоров»

- Разделитесь на группы по 3 человека. Основываясь на прошедшую игру, сформулируйте правила ведения переговоров. На эту работу у вас 7 минут.

По истечении времени подгруппы зачитывают свои списки правил, в результате чего составляется общий список «Правила ведения переговоров»

5. Заключительный шеринг.

Занятие 7. Правила переговоров (часть 2).

1. Вступительный шеринг.
2. Упражнение «Скрытые послания»

Инструкция:

- Сегодня мы поговорим еще об одном важном правиле конструктивного разрешения конфликтов. Представьте ситуацию: ваша подруга зло говорит вам: «Ты все время общаешься только с этой Машей!» Как вы думаете, о чем на самом деле говорит ваша подруга? Какое скрытое послание есть в ее словах?

Обсуждение:

- Очень важно попытаться понять истинный смысл того, что имеет в виду партнер, обращая к вам с агрессивным выпадом. Если не реагировать на такой выпад, а понять что за ним стоит, можно разрешить конфликтную ситуацию достаточно быстро. Убедиться в правильности своих догадок легче всего, если спросить, насколько они верны у самого собеседника. Давайте попробуем расшифровать скрытые послания в следующих ситуациях:

- ✓ Вы возвращаетесь очень поздно домой после встречи с друзьями. Родителей вы предупреждали, что придете поздно. Мама прямо с порога начинает кричать: «Что ты себе позволяешь? Как можно до такой поры шляться? В следующий раз никуда не пойдешь!»
- ✓ Мама □ вам: «Ты палец о палец дома не ударяешь! Что я – домработница?»
- ✓ Отец говорит дочери перед дискотекой: «Ты вырядилась, как чучело! Ни один приличный парень не подойдет к тебе!»

- Как вы себя чувствовали во время выполнения этого упражнения?

3. Упражнение «Переговоры о синих бананах»

Инструкция:

- Рассчитайтесь на «первый» и «второй». У нас получилось 2 команды. Сейчас каждая команда получит инструкцию, где описано кто вы и какова ваша цель в этой игре (Приложение 6). Вы молча прочитаете инструкцию. Затем в команде подготовите аргументы для переговоров. На это у вас будет 5 минут. После этого начнутся сами переговоры, которые продлятся 10 минут. Переговоры вы будете вести всей командой, в свободном порядке обмениваясь репликами.
- Обсуждение:
- Какая стратегия была выбрана командами?
 - Какие эмоции и чувства рождала данная стратегия в процессе переговоров?
 - Что помогало конструктивно двигаться вперед?
 - Что мешало?
 - Назовите какой-то один шаг, который вы бы сделали по-другому, если бы вам пришлось снова вести такие переговоры.
4. Заключительный шеринг.

Занятие 8. Интегрирующее занятие.

1. Вступительный шеринг.
 2. Коллаж «Для меня конфликт – это...»
 - Сегодня наше занятие будет посвящено тому, что мы будем собирать воедино все то, о чем говорили на занятиях, посвященных конфликтам. Мы сегодня выполним одно упражнение, но оно займет практически все занятие. Мы будем создавать коллаж на тему «Для меня конфликт – это...»
 - Что такое коллаж? Кто знаком с этой техникой?
 - Сейчас я предлагаю погрузиться в свой собственный мир и послушать себя.
- Инструкция:
- Сядьте поудобнее. Пусть ваша спина опирается на спинку стула, а ноги на пол. Расслабьтесь, если вам ничего не мешает, закройте глаза. Если по какой-то причине трудно это сделать, выберите неподвижную точку прямо перед собой на полу и просто опустите глаза. Сосредоточьтесь на своем дыхании. Сделайте полный вдох, а затем спокойный выдох. Теперь спокойно, без специальных усилий сделайте новый вдох. Обратите внимание на ритм вашего дыхания: вдох – выдох – снова вдох... не пытайтесь изменить его темп или глубину, просто следите за ритмом.
- Вспомните какой-то конфликт в вашей жизни. С кем вы конфликтовали? Как это выражалось? Какие эмоции испытывали? Чего вам хотелось? Какую стратегию вы тогда выбрали? Может быть, у вас

сейчас возникнет образ конфликта. Рассмотрите этот образ повнимательнее. Какого он цвета? Размера? Формы?

А теперь медленно открывайте глаза и возвращайтесь в нашу комнату.

- Перед вами лежат цветные карандаши, цветная бумага, журналы, ножницы, клей, бумага. Приступайте к созданию коллажа. Помните, что своей работой вы должны ответить на вопрос: «Что для меня такое «Конфликт»?» Вы можете отразить тот образ, который пришел вам во время медитации, а также свои чувства, позиции, которые характерно вам занимать во время конфликта, стратегии, которые осознанно или неосознанно выбираете. Помните, что здесь нет правильного и неправильного, у каждого будет своя уникальная работа. На это все у вас есть 15 минут.

- А теперь представьте свои работы группе. Расскажите то, что вам хочется сейчас рассказать.

3. Заполнение анкет обратной связи.

- Что вы получили на наших встречах из того, что запланировали для себя?

Модуль 3. «Я – это Я. Знаю ли Я себя?»

Занятие 1. Знакомство. Принятие правил групповой работы.

1. Организационный момент.
2. Принятие правил групповой работы.
 - Конфиденциальность
 - Безоценочность
 - Искренность
 - «Я-высказывание»
 - Говорить по одному
 - Отключать звук мобильных телефонов

Обсуждение:

- Зачем нужны эти правила?

- Какое правило будет легче всего выполнять, а какое – тяжелее всего?

Определение штрафов за нарушение правил.

3. Знакомство с участниками. Упражнение «Туалетная бумага»

Инструкция:

- Я пускаю по кругу рулон туалетной бумаги. Оторвите себе столько кусочков, сколько вам нужно.

- А теперь расскажите о себе столько фактов, сколько кусочков вы оторвали.

Обсуждение:

- Как вам было выполнять это упражнение? Какие чувства вы испытали, когда узнали, зачем отрывали бумагу?

- Какие трудности встретились?

- Какое содержание было у большинства ответов?

- Какие ответы других участников вам запомнились больше всего и почему?

Существуют данные, что из всей области человеческого знания лишь 1 % - это знания себя самого.

4. Актуализация внутренней позиции.

- Предлагаю вам сейчас записать вопросы и поразмышлять над ними:

✓ Что для меня значит вопрос «Знаю ли я себя?» Какое место он занимает в моей жизни?

✓ Если процесс самопознания можно представить как путь, то где вы сейчас, по вашему представлению, находитесь на этом пути?

✓ Есть ли для вас разница в словосочетаниях «Знаю себя» и «Знаю про себя»? если да, то в чем эта разница?

Обсуждение:

- Поделитесь с группой своими размышлениями.

- Может ли человек не знать себя?

5. Упражнение «Ассоциации»

Инструкция:

- Разделитесь на пары. Постарайтесь выбрать себе в партнеры человека, с которым вы не очень часто общаетесь в повседневной жизни.

- Постарайтесь сейчас на мои вопросы отвечать достаточно быстро, первое, что приходит вам в голову, так как это и будет самым точным ответом.

- С каким

✓ Животным

✓ Цветком

✓ Временем года

ассоциируется у вас ваш партнер?

Обсуждение:

- Поделитесь своими впечатлениями от упражнения.

6. Заключительный шеринг.

Занятие 2. Мои чувства - «полезные» и «вредные»

1. Вступительный шеринг. Сбор ожиданий участников.

- Мы с вами встретились сегодня на тренинговом занятии, которое посвящено нашим чувствам и эмоциям.

- Что вам было бы важно, интересно узнать в рамках этой темы?

2. Разминка «Найди плюсы и минусы».

Инструкция:

- Я сейчас предложу вам ситуацию, а ваша задача – постараться найти в ней плюсы и минусы.

✓ Вы собирались поехать в гости к другу (подруге) и очень ждали этой встречи, но вдруг в последний момент все сорвалось.

✓ Вы давно мечтали о новой компьютерной игре и, наконец, родители купили вам ее.

Обсуждение:

- Какие сложности были у вас при выполнении этого упражнения?

- Удалось ли вам посмотреть на ситуацию, которая вас расстраивала, с положительной точки зрения и наоборот?

- Я хотела поделиться с вами одним высказыванием, которое мне очень нравится. «Все и вся стоят на вашей стороне, если вы решите так смотреть на вещи» (Х.Корнелиус)

3. Упражнение «Клубок чувств».

Инструкция:

- А сейчас я предлагаю вам встать. У меня есть 2 клубка. Я сейчас держу в руках розовый клубок, часть ниточки наматываю себе на палец, называю какое-то очень приятное для меня чувство, которое мне очень нравится испытывать, и кидаю клубочек кому-то из вас. Тот, у кого,

черный клубок, должен назвать какое-то самое негативное, неприятное для вас чувство, которое бы вы никогда не хотели испытывать, и тоже передать клубок следующему участнику и так до тех пор, пока у каждого не побывают оба клубочка.

Обсуждение:

- А теперь давайте положим то, что у нас получилось, на пол. На что это похоже?

4. Упражнение «Польза и вред эмоций»

Инструкция:

- Сейчас я предлагаю вам выполнить следующее упражнение и для этого разделиться на группы. У нас будет 3 группы по 4 человека. Постарайтесь выбрать себе в партнеры тех людей, с которыми вы общались меньше, чем с остальными. Найдите себе партнеров и организуйте свое пространство для обсуждений, а потом я расскажу, что мы будем делать дальше.

- Сейчас каждой команде я предложу по 3 эмоции. Ваша задача сформулировать пользу и вред каждой. Свои выводы оформите, пожалуйста, на отдельных листах в виде таблички.

Название эмоции	
Ее польза	Ее вред

- Давайте развесим то, что вы наработали в своих группах и обсудим, что же у нас получилось.

Обсуждение:

- Какие сложности были у вас при выполнении этого упражнения?

Удалось ли вам поменять привычный угол зрения и увидеть в отрицательной эмоции ее пользу и наоборот?

- Посмотрите на наш ковер, который мы сделали в начале занятия. Там как будто все тесно переплетено – положительные, отрицательные чувства. Так же и в жизни – нельзя испытывать только положительные чувства, мы с вами сейчас разобрали, что отрицательные (или те, которые принято так называть) тоже нам для чего-то нужны, сигнализируют нам о чем-то важном (страх, например). Представьте себе, если бы мы еще раскрасили каждую эмоцию в свой цвет, то у нас бы получилась палитра жизни, ведь в жизни в природе не бывает только белого и черного, а рядом сосуществуют разные цвета и оттенки.

5. Заключительный шеринг.

Занятие 3. Моя уникальность (часть 1).

1. Разминка «Формула меня»

Инструкция:

- Математики склонны все, что происходит вокруг, все явления и предметы описывать с помощью формул. Я предлагаю и нам с вами на несколько минут превратиться в математиков, и вывести формулу, которая с вашей точки зрения, достаточно точно описывает вашу личность.

2. Упражнение «В лучах солнца»

Инструкция:

- Нарисуйте на листе солнце с лучами. Внутри солнца напишите «Я».
- Около каждого луча напишите что-нибудь хорошее о себе. Ваша задача - написать о себе как можно лучше. На это у вас есть 3 минуты.
- Разделитесь на «тройки» и расскажите своим партнерам, что вы написали.

Обсуждение:

- Были ли сложности при выполнении упражнения?
- Какова практическая цель этого упражнения?

Резюме: Феномен «сбывающегося пророчества». «Ничто так не красит женщину, как убежденность в собственной красоте» (С. Лорен)
«Пессимист в каждой возможности видит препятствие, а оптимист в каждом препятствии видит возможность» (У. Черчилль)

3. Упражнение «Ромашка»

Инструкция:

- Давайте на большом листе нарисую ромашку, у которой будет столько лепестков, сколько людей включает наша группа. На каждом лепестке надо написать имя человека и одно его положительное качество, за которое мы можем назвать этого человека «самым-самым». Вам всей группой надо выбрать это качество. Только помните, что речь идет о положительном качестве. На каждого члена группы будет 1 минута.

Обсуждение:

- Какое чувство возникает у вас, когда вы смотрите на свой лепесток?
- Все ли согласны с тем, что написали о вас?
- Как вы можете использовать это знание в своей жизни?
- Что мы сделаем с ромашкой?

Резюме: Важно получать положительную обратную связь от значимых людей, но не менее важно давать ее самому себе.

4. Заключительный шеринг.

Занятие 4. Моя уникальность (часть 2).

1. Вступительный шеринг.

- Осталось ли что-нибудь с прошлого занятия, о чем важно сказать сейчас? Сегодня мы с вами будем продолжать обсуждать вопрос об уникальности каждого.

2. Упражнение «Имя».

Инструкция:

- Сядьте поудобнее. Пусть ваша спина опирается на спинку стула, а ноги на пол. Расслабьтесь, закройте глаза. Представьте свое имя, написанное именно в таком звучании, в котором вам наиболее приятно. Пусть оно будет написано печатными или прописными буквами, любого размера и цвета. Выберите тот цвет, который вам больше всего нравится. Здесь не может быть правильных и неправильных вариантов, ориентируйтесь сейчас только на свои ощущения. Создайте в воображении наиболее приятный образ своего имени. Понаслаждайтесь этим образом. А теперь в удобном для вас темпе открывайте глаза.

Обсуждение:

- Расскажите о своем имени. Знаете ли вы, почему вас так назвали?
- Как вам нравится, чтобы вас называли? Кто и как часто вас так называет?

3. Медитация «Я уникальный!»

- Сейчас я снова вас хочу пригласить в путешествие в мир фантазий.

Инструкция:

- Сядьте поудобнее. Пусть ваша спина опирается на спинку стула, а ноги на пол. Расслабьтесь, если вам ничего не мешает, закройте глаза. Если по какой-то причине трудно это сделать, выберите неподвижную точку прямо перед собой на полу и просто опустите глаза.

- Сосредоточьтесь на своем дыхании. Сделайте полный вдох, а затем спокойный выдох. Теперь спокойно, без специальных усилий сделайте новый вдох. Обратите внимание на ритм вашего дыхания: вдох – выдох – снова вдох... не пытайтесь изменить его темп или глубину, просто следите за ритмом.

Вы знаете о том, что в самой-самой глубине каждого из нас скрывается чудесная звезда. Эта звезда отличает нас от всех остальных людей. Каждый из нас несет в своей душе эту звезду, которая и делает его уникальным и неповторимым. Я предлагаю вам сейчас посмотреть на свою звезду повнимательнее. Какого она цвета? Размера? Формы? Может быть, у нее есть какое-то выражение лица? Или она как-то движется? А теперь осторожно-осторожно возьмите свою звезду на руки, поднесите ее к уху и послушайте, как звезда расскажет вам, какой вы уникальный и неповторимый человек.

- А теперь поблагодарите свою звезду за то, что она у вас есть и верните ее на то место, где вы ее взяли.

— А теперь в удобном для вас темпе открывайте глаза и возвращайтесь в эту комнату.

- Возьмите цветные карандаши и бумагу и нарисуйте свою звезду. Если захотите, запишите, что она вам сказала.

- Найдите себе партнера и поделитесь опытом своего путешествия. У вас у каждого будет 2 минуты. Я дам сигнал, когда придет очередь второго человека.

Обсуждение:

- Кто хочет поделиться со всей группой впечатлением от путешествия?
 - Как вы себя чувствуете после выполнения этого упражнения.
4. Заключительный шеринг.

Занятие 5. Я-концепция.

1. Вступительный шеринг.

2. Разминка «Комплименты»

- Я предлагаю вам поприветствовать друг друга следующей фразой:
«Мне в тебе нравится.../Мне понравилось, как ты...»

Обсуждение:

- Что вы чувствовали, когда вам говорили комплименты?
- Легко ли вам самим говорить добрые слова в адрес кого-то другого?

3. Упражнение «Четыре квадрата».

Инструкция:

- Нарисуйте квадрат, разбейте на 4 части.

1	2
3	4

- В квадрате №1 напишите пять ваших качеств, которые вам нравятся и которые вы считаете положительными. Можете назвать качества одним словом, например, «находчивый», «надежный». А можете описать их несколькими словами, например, «умею по-настоящему дружить», «всегда довожу начатое дело до конца.

- Теперь заполните квадрат 3: напишите в нем пять ваших качеств, которые вам не нравятся, то есть вы считаете их негативными. Вы можете писать совершенно искренне, если вы не захотите, никто не узнает о том, что вы написали.

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

- Теперь представьте, что вас кто-то очень не любит, и поэтому даже ваши положительные качества он воспринимает как отрицательные.

Посмотрите на качества, записанные в квадрате 1, переформулируйте их в негативные (с точки зрения вашего врага) и запишите в квадрате 4.

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

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

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

- Нарисуйте на пересечении квадратов круг и напишите в нем крупную букву „Я“.

Обсуждение.

✓ Какие качества было записывать и переформулировать легче, какие труднее?

✓ О чем это упражнение? Какие выводы мы можем из него сделать?

Резюме:

Человек, который умеет относиться к себе хорошо, становится уверенным в себе и не старается изображать из себя кого-то, на которого вовсе не похож. Такой человек по-настоящему доброжелательно относится к другим, потому что он умеет увидеть в каждом ценные качества. На самом деле, нет плохих и хороших качеств. Есть ситуации, в которых какое-то качество мешает, а есть ситуации, в которых то же качество помогает. Если так относиться к своим особенностям, мы сможем сами управлять их проявлениями, вместо того чтобы подчиняться им. И тогда мы сможем сказать: «Я использую свое качество, а не качество использует меня».

4. Заключительный шеринг.

Занятие 6. Моя уверенность в себе.

1. Вступительный шеринг.

2. Упражнение «Вспомни успех».

Инструкция:

- Мы с вами на прошлых занятиях много говорили о важности позитивного отношения к себе, о так называемом самоодобрении и самопринятии. Это один из необходимых факторов, чтобы чувствовать себя уверенным человеком. Но, тем не менее, в жизни каждого человека может возникнуть ситуация, когда эта уверенность куда-то исчезает. Чем мы тогда можем себе помочь? Для ответа на этот вопрос я предлагаю выполнить вам следующее упражнение.

- Сядьте поудобнее. Пусть ваша спина опирается на спинку стула, а ноги на пол. Расслабьтесь, если вам ничего не мешает, закройте глаза.

Если по какой-то причине трудно это сделать, выберите неподвижную точку прямо перед собой на полу и просто опустите глаза.

- Сосредоточьтесь на своем дыхании. Сделайте полный вдох, а затем спокойный выдох. Теперь спокойно, без специальных усилий сделайте новый вдох. Обратите внимание на ритм вашего дыхания: вдох – выдох – снова вдох... не пытайтесь изменить его темп или глубину, просто следите за ритмом.

- Представьте, что вы сидите в кинотеатре. Вы увидите фильм, в котором будут показаны сцены из вашей жизни. Это будут ситуации, в которых вы добились успеха и чувствовали себя уверенно. Постарайтесь как следует разглядеть свои достижения. Доверьтесь своему воображению, пусть эти картины всплывают как бы сами собой.

- А теперь пусть на экране появится лучший из ваших успехов. Вспомни, что вы делали, как и что говорили, что чувствовали. Попробуйте мысленно вновь оказаться в той ситуации, прочувствовать ее. Почувствуйте, как вы вдыхаете свой успех. И запомните свои внутренние ощущения, позу, мысли. Может быть, у вас появится образ вашего успеха. Рассмотрите его получше. А теперь в удобном для вас темпе возвращайтесь сюда.

- Возьмите цветные карандаши и бумагу и нарисуйте образ, который пришел к вам во время этого путешествия – образ вашего успеха.

- Найдите себе пару и расскажите своему партнеру о том, что вы увидели и что вы нарисовали.

Обсуждение:

- Поделитесь своими ощущениями от упражнения со всей группой.

- Как мы можем применить это к своей жизни?

- Это чувство вы можете «вызывать» тот момент, когда вам понадобится почувствовать себя уверенно. Можно сделать своеобразную «закладку» в подсознании.

3. Упражнение «10 способов навсегда остаться неуверенным в себе»

Инструкция:

- Разделитесь на «тройки», организуйте себе пространство для работы.

- Вы получили распечатки «10 способов навсегда остаться неуверенным в себе» (Приложение 7). Предлагаю вам в своих группах переформулировать их в «10 способов быть уверенным в себе».

По истечении времени малые группы предъявляют результаты своей работы в общем кругу.

Обсуждение:

- Как вы будете использовать эти способы?

4. Заключительный шеринг.

Занятие 7. Уверенное и неуверенное поведение.

1. Вступительный шеринг.
2. Работа в малых группах. «Уверенный, неуверенный и агрессивный человек»

Инструкция:

- Разделитесь на 3 группы, организуйте себе пространство для работы.
- Сейчас каждая из групп получит название одного из типов поведения. Вам за 5 минут надо будет составить как можно более полную картину-описание поведения такого человека (какие чувства он чаще всего испытывает, как отстаивает свои интересы, как относится к другим, невербальные сигналы и др.).

Обсуждение:

- Теперь давайте соберемся в большой круг и посмотрим, что у нас получилось.

Признаки уверенного, неуверенного и агрессивного поведения фиксируются на доске.

3. Упражнение «Такие разные ответы»

Инструкция:

- Разделитесь на «тройки». Вытащите карточку, на которой написан тот тип поведения, который вам надо будет сейчас продемонстрировать. А теперь каждая группа получает свою ситуацию. Вы по очереди реагируете на эту ситуацию, в соответствии с заданным вам поведением. Все остальные пытаются определить, какой тип вы представляли.

Ситуации (Приложение 8):

- ✓ Ваш знакомый не отдает вам вашу тетрадь, которую он попросил на время
- ✓ Вы смотрите фильм в кинотеатре, а позади вас кто-то громко болтает
- ✓ Вы договорились с учителем, что он разрешит вам исправить «двойку» перед выставлением четвертных оценок. Но когда дело дошло до исправления, учитель говорит, что вы ни о чем не договаривались
- ✓ Ваш друг ставит вас в неловкое положение, рассказывая при всех истории о вас...

Обсуждение:

- Какой стиль ответов характерен для вас в повседневной жизни? Как он отличается, когда вы разговариваете с мамой или младшей сестрой или когда вы разговариваете с малознакомым вам человеком?

4. Упражнение «Поза»

Инструкция:

- Когда мы с вами разбирали признаки уверенного и неуверенного человека, мы говорили о важности невербальных сигналов, которые посылает человек окружающим. И следующее наше упражнение посвящено такому невербальному сигналу как поза.

- Упражнение должно проходить в полной тишине. У вас будет возможность после окончания обсудить свои впечатления.
- Сожмитесь в клубок, втяните голову и опустите ее. Обращайте внимание на те мысли, чувства, ощущения, которые у вас возникают в этот момент.
- А теперь встаньте, потянитесь, глубоко вздохните. Сядьте свободно. Руки спокойно лежат, ноги вытянуты или слегка согнуты. Плечи расправлены. Снова обратите внимание на те мысли, чувства, ощущения, которые у вас возникают в этот момент.

Обсуждение:

- Была ли разница в ощущениях?
 - Как мы можем использовать это знание о себе в жизни?
5. Заключительный шеринг.

Занятие 8. Завершающее занятие.

1. Вступительный шеринг.
2. Упражнение-визуализация «Наши встречи».
 - Сегодня мы с вами встретились на последнем занятии этого цикла. Цель нашей встречи – подведение итогов нашей работы.
 - Инструкция:
 - Сейчас я предлагаю вам сесть поудобнее и, если это возможно, закрыть глаза. Вспомните, как начинались наши встречи: вот вы пришли на первое занятие. Что вы чувствовали тогда? Потом было второе занятие? С каким настроением вы шли на него? Вспомните наши следующие занятия. Как менялись ваши ощущения с течением времени?
 - На что, для вас, были похожи наши встречи? Дайте этому образу возникнуть. Рассмотрите его хорошенько. И в удобном для вас темпе открывайте глаза и возвращайтесь в нашу комнату.
 - Возьмите цветные карандаши и бумагу и нарисуйте этот образ.
 - Когда будете готовы, покажите рисунок группе и расскажите о нем.
3. Подведение итогов.
 - Запишите вопросы. В течение 5 минут поработайте над ними.
 - ✓ Удалось ли мне достигнуть своей цели (получить то, что хотел)?
 - ✓ Что удалось помимо этого?
 - ✓ Что не удалось?
 - ✓ Каковы мои планы на дальнейшую работу в этом направлении?

Групповое обсуждение.
4. Работа с групповой динамикой «Спасибо тебе за...»
5. Заполнение анкет обратной связи.

Модуль 4. Как стать успешным? Добиться того, чего хочу.

Занятие 1. Знакомство. Принятие правил групповой работы.

1. Организационный момент.
2. Принятие правил групповой работы.
 - Конфиденциальность
 - Безоценочность
 - Искренность
 - «Я-высказывание»
 - Говорить по одному
 - Отключать звук мобильных телефонов

Обсуждение:

- Зачем нужны эти правила?

- Какое правило будет легче всего выполнять, а какое – тяжелее всего?

Определение штрафов за нарушение правил.

3. Знакомство с участниками. Упражнение «Паутинка»

- Сейчас мы будем отвечать на вопросы и перебрасывать друг другу клубок.

Вопросы:

- ✓ Как я себя чувствую здесь и сейчас?
- ✓ Что я жду от предстоящей работы?
- ✓ Мои пожелания себе, группе, ведущему.

Обсуждение: «паутинка» - как символ группы, живого организма.

4. Работа в малых группах «Признаки успешного человека»

- Разделитесь на «тройки». За 5 минут сформулируйте и запишите признаки успешного человека.

Обсуждение.

5. Заключительный шеринг.

Занятие 2. Мои ошибки. Как я к ним отношусь?

1. Вступительный шеринг.
2. Разминка «Печатная машинка»

Инструкция:

- Сейчас каждому из вас я раздам буквы, за которые вы будете «отвечать». Вы все сейчас - большая печатная машинка, ваша задача – печатать слова. Тот, чью букву надо напечатать, встает, хлопает в

- ладоши и называет свою букву. Работать надо в быстром темпе, при каком-либо сбое в работе, нам придется начинать «печатать» сначала.
- Предложение будет такое: «Сейчас у нас идет тренинговое занятие. Мы все сидим в кругу и выполняем упражнение»
3. Упражнение «На ошибках учатся».
- Инструкция:
- Вспомните сейчас какую-нибудь ситуацию, когда вам казалось, что вы совершили жизненную ошибку. Что это была за ситуация? Что вы в тот момент чувствовали? Как вы реагировали на эту ошибку? Долго ли вы переживали свою неудачу и казнили себя? Или наоборот, постарались побыстрее забыть и внушить себе, что ничего не произошло? Может быть, вы реагировали как-то по-другому.
 - А теперь, опираясь на то, что вы вспомнили, закончите предложения:
 - ✓ Чувства, которые я в тот момент испытывал...
 - ✓ Моя реакция на ошибку была ...
 - ✓ Отрицательные последствия той ошибки...
 - ✓ Положительные последствия той ошибки...
 - Найдите себе партнера и поделитесь с ним, что вы вспомнили и записали. У каждого из вас будет по 3 минуты. Я дам сигнал, когда придет очередь другого партнера.
- Обсуждение:
- Какой способ реагирования на ошибки характерен для вас?
 - Удалось ли закончить последнее предложение?
 - Как вы думаете, какой конструктивный способ реагирования на свои промахи?
- «Поражение – прекрасная возможность научиться чему-то новому»
(Корнелиус)
4. Упражнение «Плакат»
- Составьте и оформите что-то вроде плаката, который бы разрешал вам совершать ошибки.
 - Покажите, что у вас получилось.
5. Заключительный шеринг.

Занятие 3. Самоодобрение и самопринятие.

1. Разминка « Мои достижения»
- Инструкция:
- Подумайте и назовите свои достижения за прошедшую неделю. А вся остальная группа будет вам аплодировать.
- Обсуждение:
- Как вы себя ощущали во время упражнения?
 - Что можно отнести к достижениям?

- Кто вас обычно хвалит за ваши достижения?

2. Упражнение «Развитие самопринятия»

Инструкция:

- Сейчас перед вами лежит список способностей, которые характерны для людей с оптимальным уровнем самопринятия (Приложение 9).

Давайте разберем, что это за способности.

- А теперь каждый посмотрите на этот список. Давайте проанализируем свое поведение, насколько оно соответствует этим способностям.

Проранжируйте список, то есть расставьте эти способности по порядку, начиная с того, которым вы владеете в большей степени, и, заканчивая тем, которым вы не владеете вовсе.

Следующий этап: выберите два навыка — из начала и конца списка и реализуйте их в своем повседневном поведении, каждый день давая себе отчет, как у вас это получается. И так до тех пор, пока вы не почувствуете, что пользуетесь ими почти автоматически. Затем выберите следующие два навыка и т. д.

Это довольно длительная работа, но ею стоит заняться, поскольку известно, что способы нашего поведения оказывают такое же влияние на наш внутренний мир, как и он на них. Если вы будете вести себя как человек с высоким уровнем самопринятия, то достаточно скоро почувствуете, что действительно стали больше любить себя, стали ближе к успеху.

3. Медитация «Мой ресурс»

Инструкция:

- Сядьте поудобнее. Пусть ваша спина опирается на спинку стула, а ноги на пол. Расслабьтесь, если вам ничего не мешает, закройте глаза. Если по какой-то причине трудно это сделать, выберите неподвижную точку прямо перед собой на полу и просто опустите глаза.

- Сосредоточьтесь на своем дыхании. Сделайте полный вдох, а затем спокойный выдох. Теперь спокойно, без специальных усилий сделайте новый вдох. Обратите внимание на ритм вашего дыхания: вдох – выдох – снова вдох... не пытайтесь изменить его темп или глубину, просто следите за ритмом.

- Прислушайтесь к себе. Где-то там, в глубине вашего мира есть что-то, что помогает вам добиваться успеха, быть успешным человеком. Что это? Как вы его называете? Может быть, это ваша Сила, а может быть ваша Мудрость или оно имеет какое-то свое название. Присмотритесь к нему. Какого оно цвета? Формы? Размера? Где оно живет внутри вас? Почувствуйте Его. А теперь мысленно поблагодарите его за то, что оно у вас есть и в удобном для вас темпе открывайте глаза.

- Возьмите карандаши и бумагу и нарисуйте то, что вы увидели в медитации.

- Расскажите всей группе про свой ресурс.

Обсуждение:

- Как вам было выполнять это упражнение? Как вы себя сейчас чувствуете?
- 4. Заключительный шеринг.

Занятие 4. Мои жизненные цели.

1. Вступительный шеринг. Объявление темы.
2. Упражнение «Мой день через 10 лет».

Инструкция:

- Сядьте поудобнее. Пусть ваша спина опирается на спинку стула, а ноги на пол. Расслабьтесь, если вам ничего не мешает, закройте глаза. Если по какой-то причине трудно это сделать, выберите неподвижную точку прямо перед собой на полу и просто опустите глаза.

- Сосредоточьтесь на своем дыхании. Сделайте полный вдох, а затем спокойный выдох. Теперь спокойно, без специальных усилий сделайте новый вдох. Обратите внимание на ритм вашего дыхания: вдох – выдох – снова вдох... не пытайтесь изменить его темп или глубину, просто следите за ритмом.

- Представьте, что прошло 10 лет. Вам сейчас 25 лет. Как вы выглядите? Что вы делаете? Кто или что вокруг вас? Что вы видите? Что слышите? Что ощущаете? Какие внутренние качества появились у вас за эти 10 лет? Не торопитесь, рассмотрите образ повнимательнее. А теперь в удобном для вас темпе открывайте глаза и возвращайтесь в комнату.

- Нарисуйте или запишите все, что вы увидели.

- Найдите себе партнера и поделитесь с ним опытом вашего путешествия.

Обсуждение:

- Что узнали о себе?

- Зачем мы выполняли это упражнение?

3. Теоретический блок «Самопрограммирование» (Приложение 10)

4. Упражнение «20 желаний»

Инструкция:

- Закончите предложение «Я хочу...» 20 раз. Записывайте все желания, все, что приходит в голову, не заботясь об их реальности или приемлемости.

- Объединитесь в «тройки» и поделитесь написанным.

Обсуждение:

- Люди вкладывают свою энергию в разные сферы своей жизни. Можно выделить 4 сферы: 1) физический аспект, внешний вид, 2) деятельность (работа, учеба), 3) отношения (семья, друзья), 4) духовная жизнь.

- Проанализируйте, как распределена ваша энергия (ваши желания) между этими 4 сферами – принадлежат к какой-то одной сфере или к разным?
5. Заключительный шеринг.

Занятие 5-6. Программа достижения цели.

1. Вступительный шеринг
2. Теоретический блок «Составляющие успеха в достижении цели (часть 1)» (Приложение)
3. Упражнение «Программа достижения цели» (Приложение)
 - Перед вами распечатка с этапами достижения цели. Сегодня мы с вами начнем выполнять это длинное по времени упражнение, а закончим на следующем занятии.
 - Мы будем сначала разбирать какой-то этап, а потом каждый будет работать над составлением своей личной программы достижения цели. После индивидуальной работы над каждым пунктом, вы будете работать в парах. Каждый из вас будет зачитывать то, что он написал. Задача слушающего – задавать уточняющие вопросы, которые помогут более четко сформулировать говорящему тот или иной пункт плана.
 - Давайте разберем шаг №1.
 - Приведите пример, когда цель сформулирована в общем виде, неточно. Как можно переформулировать ее?
 - Сформулируйте и запишите свою цель.
 - Шаг №2
 - Оцените свой внутренний потенциал и запишите, что вы уже умеете.
 - Оцените внешние условия: от кого вы можете получить помощь.
 - Шаг №3.
 - Создайте образ конкретного результата. Для этого воспользуйтесь тем упражнением, которое мы выполняли на предыдущем занятии.
 - Шаг №4.
 - Определите и запишите сроки выполнения цели.
 - Шаг №5.
 - Подумайте над возможными последствиями.
 - Шаг №6.
 - Составьте список тех качеств, которые помогут вам добиться желаемого. Проранжируйте этот список в том порядке, как эти качества развиты у вас. Определите для себя, каких качеств вам не хватает.
 - Шаг №7.
 - Определите возможные препятствия. Что конкретно вам мешает? Может быть, вы делаете слишком много дел одновременно или,

наоборот, слишком сосредоточены на чем-то одном, упуская из вида все остальное? Возможно, вы боитесь, что у вас ничего не получится?

- Шаг №8.
 - Давайте запланируем конкретные шаги достижения цели. Запишите.
 - Шаг №9.
 - Давайте составим лестницу достижения цели.
 - Какие сложности были у вас при выполнении упражнения?
 - Поделитесь с группой тем, чем хочется поделиться.
4. Теоретический блок «Составляющие успеха в достижении цели (часть 2)» (Приложение 11)
5. Упражнение «Аффирмации»
- Аффирмации – это формулы-настрои, четкие, короткие утверждения, выражающие цель как свершившийся факт. Сейчас я предлагаю вам составить такую свою формулу. Правила составления:
 - ✓ Начинать с местоимения «Я»
 - ✓ Исключать частицы «не» и «ни»
 - ✓ Использовать настоящее время
 - ✓ Вызывать приятное чувство
 - ✓ Записывать их нужно недоминирующей рукой.
 - Поделитесь с группой своей формулой.
 - Как вы себя чувствуете после выполнения этого упражнения?
6. Заключительный шеринг.

Занятие 7. Планирование времени.

1. Разминка «Рассказ за минуту»

Инструкция:

- Сейчас я предлагаю вам традиционно рассказать о том, что важного произошло в вашей жизни за эту неделю. Но есть одно условие – ваш рассказ должен длиться минуту. Но отмерять эту минуту вы должны по своим внутренним часам. Я буду фиксировать ваш результат и потом объявлю его.

Обсуждение:

- Удавалось ли удерживать во внимании сразу две задачи – рассказывать и «следить» за временем?

- Насколько для вас характерны такие отношения со временем?

2. Упражнение «Мой день»

Инструкция:

- Нарисуйте окружность, разделите ее на сегменты, отражающие долю каждого вашего занятия в процентах.

- Объединитесь в «тройки» и расскажите, что у вас получилось.

Обсуждение:

- Что вы чувствуете, глядя на ваш рисунок?
 - Если бы была возможность изменить, что бы вы изменили?
 - Есть ли у вас такая возможность? Что вам для этого нужно?
 - Помня о механизме самопрограммирования, о котором мы говорили раньше, давайте нарисуем еще одну окружность – «Мое желаемое распределение времени».
 - Что вы теперь чувствуете, глядя на ваш круг?
- Чтобы круг жизни катился по жизни успешно, он должен быть ровным, то есть разные сферы жизни должны быть затронуты.

3. Работа в малых группах «Поглотители времени».

Инструкция:

- Разделитесь на три группы. За 4 минуты составьте список основных поглотителей времени и ваш вариант борьбы с ними. Помимо этого у вас есть еще одна задача – за временем выполнения упражнения должны следить вы сами. Через 4 минуты мы должны собраться в общий круг и посмотреть, что у нас получилось.

Список «поглотителей времени» фиксируется на доске, обсуждаются варианты борьбы с ними.

Обсуждение:

- Как при выполнении этого упражнения складывались ваши отношения со временем?
- Какие чувства у вас вызывало ограничение по времени?

4. Заключительный шеринг.

Занятие 8. Завершающее занятие.

1. Вступительный шеринг.
 2. Упражнение-визуализация «Наши встречи».
- Сегодня мы с вами встретились на последнем занятии этого цикла. Цель нашей встречи – подведение итогов нашей работы.

Инструкция:

- Сейчас я предлагаю вам сесть поудобнее и, если это возможно, закрыть глаза. Вспомните, как начинались наши встречи: вот вы пришли на первое занятие. Что вы чувствовали тогда? Потом было второе занятие? С каким настроением вы шли на него? Вспомните наши следующие занятия. Как менялись ваши ощущения с течением времени?
- На что, для вас, были похожи наши встречи? Дайте этому образу возникнуть. Рассмотрите его хорошенько. И в удобном для вас темпе открывайте глаза и возвращайтесь в нашу комнату.
- Возьмите цветные карандаши и бумагу и нарисуйте этот образ.

- Когда будете готовы, покажите рисунок группе и расскажите о нем.
3. Подведение итогов.
- Запишите вопросы. В течение 5 минут поработайте над ними.
 - ✓ Удалось ли мне достигнуть своей цели (получить то, что хотел)?
 - ✓ Что удалось помимо этого?
 - ✓ Что не удалось?
 - ✓ Каковы мои планы на дальнейшую работу в этом направлении?
- Групповое обсуждение.
4. Работа с групповой динамикой «Спасибо тебе за...»
5. Заполнение анкет обратной связи.

Приложение.

Приложение 1.

Способы выражения чувств.



Схема «Я» - высказывания

Я чувствую (эмоция), ***когда ты*** (поведение), ***и я хочу*** (описание действия)...

Например:

«Я очень беспокоилась, когда ты не пришел домой вовремя, и я хочу, чтобы ты или приходил, как обещал, или звонил и предупреждал меня о том, что задерживаешься».

Приложение 2. Личная территория.

Основатель гештальт-терапии Фредерик Перлз утверждал, что каждый человек имеет свои границы.

Если люди вообще не чувствуют границы между собой и средой или между собой и другими, они находятся в *слиянии* со средой или другими и таким образом перестают видеть различия между собой и остальным миром. Можно сказать, они теряют ощущение себя.

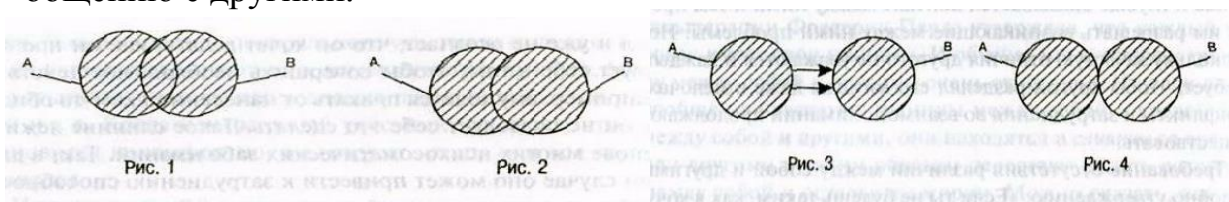
К чему это может привести? Слияние имеет и серьезные социальные последствия. В таком состоянии человек требует от других сходства со своими взглядами и отказывается терпеть какие бы то ни было различия. Чем больше люди ценят и уважают различия друг друга, тем лучше и глубже оказывается контакт между ними и тем проще им разрешать возникающие между ними проблемы. Но, поскольку зачастую отличия другого не уважаются, и каждый требует, чтобы другой разделял его взгляды даже в мелочах, конфликты и затруднения во взаимопонимании продолжают существовать.

Графически состояние слияния можно изобразить следующим образом:

Когда человек «В» желает, чтобы поведение человека «А» соответствовало его представлениям о том, «как следует» себя вести, он нарушает личную границу другого. Кроме того, у них появляется общая зона конфликта (область, где они пересекаются) (рис. 1).

Если человек «В» настаивает и добивается своего, он остается целостным, а человек «А» чувствует себя «ущемленным», неполноценным (рис. 2). Какова может быть его реакция? Он или подавляет собственные потребности, а в целом и свою индивидуальность, и тогда последствиями такого его выбора могут быть депрессия, стрессы, психосоматические заболевания, или же он возмущается подобными посягательствами на свою жизненную территорию, иначе говоря, чужими притязаниями на свой образ жизни, и выталкивает человека «В» за свою границу. Если он делает это грубо, испытывая чувство гнева, между ними происходит, как говорят, «внешний взрыв», или конфликт (рис. 3).

Для того чтобы между людьми «А» и «В» не было взаимных претензий, они должны общаться на «границе контакта» (рис. 4). В таком случае каждый из них остается целостным и никто не посягает на личную территорию другого. Что для этого необходимо? Все очень просто: следует *разрешить* другому быть таким, какой он есть, *принять* его со всеми его недостатками и достоинствами. Когда мы перестаем ожидать от другого определенного поведения, мы берем ответственность за выполнение своих ожиданий на себя. Такая позиция ведет к психологическому здоровью и гармоничному общению с другими.



Приложение 3. Виды влияния.

Виды	Определение	Средства влияние	Реакция
Убежде- ние	Сознательное, аргументированное воздействие на человека или группу людей с целью изменения их суждения, отношения, намерения или решения	Предъявление ясных, четко сформулированных аргументов в приемлемом темпе и в понятных терминах. Открытое признание как сильных, так и слабых сторон предлагаемого решения	
Просьба	Обращение к человеку с призывом удовлетворить потребности или желания	Ясные и вежливые формулировки. Проявление уважения к праву человека отказать в просьбе, если ее выполнение неудобно или противоречит целям ДРУГОГО человека	
Принуж- дение	Требование выполнить распоряжения, подкрепленное открытыми или подразумеваемыми угрозами. Принуждение переживается как давление со стороны другого человека или обстоятельств	Объявление жестко определенных сроков или способов выполнения работы без каких-либо объяснений или обоснований. Наложение не подлежащих обсуждению запретов и ограничений. Запугивание возможными последствиями. Угроза наказания, физической расправы	
Деструк- тивная критика	Высказывание пренебрежительных или оскорбительных суждений о личности человека и/или грубое агрессивное осуждение, осмеяние его дел и поступков.	Принижение личности другого человека («Да что тебе объяснять, все равно не поймешь»). Высмеивание того, что критикуемый не в состоянии изменить (внешность, социальное или национальное происхождение, тембр голоса и т. д.)	
Игнориро- вание	Умышленное невнимание по отношению к другому человеку, его высказываниям, действиям. Воспринимается как признак пренебрежения и неуважения.	Демонстративное пропускание слов другого человека мимо ушей. Невыполнение обещаний или опоздание с отсутствием попыток что-либо объяснить. Молчание и отсутствующий взгляд в ответ на вопрос. Упрек или другое высказывание.	
Манипуля- ция	Скрытое от другого человека побуждение его к переживанию определенных состояний, изменению отношения к чему-либо, принятию решений и выполнению действий, необходимых для достижения целей манипулятора. При этом для него важно, чтобы другой человек считал эти чувства, решения и действия своими собственными, а не «наведенными» извне и признавал ответственность за них.	«Невинный» обман, введение в заблуждение («У нас в классе уже у всех есть компьютер»). Преувеличенная демонстрация своей слабости, неосведомленности, «глупости» для того, чтобы заставить другого человека помочь, сделать за манипулятора его работу. «Невинный» шантаж («дружеские» намеки <i>на</i> ошибки, промахи, допущенные др. человеком в прошлом.)	

Приложение 4.

Формулы цивилизованного отказа:

1. Отказ-опасение.

Например: «Боюсь, что это невозможно».

2. Отказ-сожаление.

Например: «Мне очень жаль, но я не смогу этого сделать»; «Мне очень не хочется вас огорчать, но мой ответ отрицательный».

3. Отказ - вынужденность.

Например:

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

Ассертивность¹ цивилизованного отказа заключается в выборе подходящей для ситуации форме высказывания.

3 способа сказать «Нет»:

- 1) краткий категорический — «нет» без аргументов;
- 2) «нет» в одной из форм цивилизованного отказа с аргументами (собеседнику сообщаются причины, по которым ему отказывают);
- 3) «нет» в одной из форм цивилизованного отказа с аргументами и предложением чего-либо другого.

¹ *Ассертивность* – умение общаться с другими уверенно, но не агрессивно, умение идти на компромиссы, не подавляя своего мнения и потребностей, отстаивать свое мнение, не обижая другого человека, выражать свои негативные чувства, не нападая и не обвиняя другого.

Приложение 5. Стили поведения в конфликте.

Существуют пять основных стилей разрешения конфликта: соперничество, сотрудничество, компромисс, избегание, приспособление.

Стиль *соперничества* — стиль поведения, направленный на достижение собственных интересов без учета интересов другого человека или в ущерб им. Он основан на стремлении победить во что бы то ни стало. Для соперничества характерны активные самостоятельные действия, отказ от совместного поиска решений. Этот стиль нацелен на выигрыш при полном поражении другой стороны. Соперничество проявляется в применении силы, открытом противостоянии, навязывании своей точки зрения, шантаже, угрозе и пр.

Использование данного стиля поведения может привести к негативным последствиям, разрушению дружеских и партнерских отношений, появлению недоброжелателей, поэтому необходимо крайне осторожно пользоваться данной стратегией, особенно в межличностных конфликтах.

Стиль *приспособления* — стиль, ориентированный на интересы соперника, выражающий стремление сгладить конфликт, поступаясь своими интересами ради примирения.

Стиль приспособления предпочтителен, когда:

- важнее сохранить партнерские отношения, дружбу и т. д.;
- проблема не является существенной для участника;
- разрешение конфликта зашло в тупик, при этом есть желание избежать прямой конфронтации. Данный стиль направлен на совместные действия.

Стиль *сотрудничества* — стиль поведения, ориентированный на совместный поиск участниками конфликта конструктивного взаимовыгодного решения.

Так же как и соперничество, этот стиль нацелен на достижение собственных целей участниками конфликта. Но, в отличие от соперничества, он предполагает совместный поиск решений, удовлетворяющих интересы обеих сторон, без нанесения ущерба самим участникам и их взаимоотношениям, и даже позволяющих укрепить партнерское взаимодействие.

Стиль сотрудничества предпочтителен, когда:

- проблема является важной для обоих участников конфликта, и их желание разрешить конфликт обоюдно;
- разница в служебном, социальном положении для участников не имеет значения или они равны по статусу;
- участники доверяют друг другу, каждый из них уважает интересы, желания оппонента.

Использование данного стиля позволяет решить проблему с максимальной пользой для обеих сторон и с минимальными потерями. Но, с другой стороны, сотрудничество требует больших затрат времени, а также умения участников конфликта слушать своего соперника, четко и

обоснованно излагать свою точку зрения, понимать свои и чужие цели и интересы.

Стиль компромисса — стиль поведения, ориентированный на урегулирование конфликта путем взаимных уступок и частичного удовлетворения своих интересов.

При помощи компромисса появляется возможность частично удовлетворить интересы каждой из конфликтующих сторон.

Умение идти на компромисс — очень ценное качество.

Стиль избегания — такое поведение в конфликте, когда участник стремится выйти из конфликта, не желая отстаивать чьи-либо интересы, в том числе и собственные.

Стиль избегания предпочтителен, когда:

- участник не желает осложнять отношения с соперником;
- предмет конфликта не является тем, ради чего стоит бороться (цель не оправдывает средства);
- соперник сильнее по личностным качествам или выше по статусу;
- участнику требуется отложить столкновение, чтобы собраться силами, мыслями и т. д.;
- участник понимает, что его сознательно провоцируют, и стремится оградить себя от общения с конфликтной личностью. Этот стиль чаще используется эмоционально уравновешенными людьми, которые трезво оценивают ситуацию и не спешат ввязываться в конфликт.

Определить стиль поведения в конфликте.

Представьте, что вы оказались в следующей ситуации: вы собрались посмотреть по телевизору фильм, о котором много слышали, а мама в это же время хочет смотреть передачу по другой программе (при условии, что телевизор в семье один). Прочитайте варианты поведения, возможные в предложенной ситуации, и определите, о какой стратегии идет речь.

- Предлагаете сначала посмотреть фильм до середины, а потом половину передачи, которая интересует маму
- Поворачиваетесь и уходите в свою комнату
- Говорите с угрозой, что разобьете телевизор и пойдете смотреть фильм к другу (подруге)
- Соглашаетесь с мамой и смотрите ее передачу
- Договариваетесь, что смотрите фильм сейчас, а мама интересующую ее передачу завтра «в повторе»

Приложение 6. Переговоры о синих бананах.

Инструкция 1

Вы — доктор А. Смит, химик, работающий в большой корпорации, имеющей предприятия в разных странах мира. Вы научный сотрудник отдела, отвечающего за решение проблемы нефтяных пятен. Эти пятна представляют опасность для окружающей среды и здоровья местных жителей.

Недавно в сельскохозяйственном районе, население которого составляет пятьдесят тысяч человек, было обнаружено большое нефтяное пятно. Район этот с незапамятных времен был житницей страны. Разлившаяся нефть загрязнила грунтовые воды и почву, в результате чего возникла угроза срыва посевной и разрушения системы водоснабжения населения. В повестке дня Президента — рассмотрение вопроса об объявлении чрезвычайного положения и эвакуации региона. Он уже обратился к негосударственным и международным организациям за помощью в предоставлении дополнительных продовольственных ресурсов для страны.

Ваш отдел разработал химический препарат, позволяющий нейтрализовать опасные последствия разлива нефти. Препарат прошел проверку в местности, где нефтяное пятно загрязнило почву. Один из важнейших компонентов, входящих в этот химический препарат, — кожура очень редкого синего банана. К сожалению, из-за нашествия паразитов в этом году случился неурожай синих бананов — их собрали всего три тысячи штук. Использовать другие бананы для получения препарата невозможно, испытания с использованием кожуры других сортов не имели успеха.

Недавно вы узнали, что у латиноамериканского экспортера фруктов Р. Родригеса на продажу есть две тысячи нужных вам бананов в хорошем состоянии. Кожуры от этих двух тысяч бананов было бы достаточно для производства необходимого для предотвращения срыва посевной и спасения системы водоснабжения количества химического препарата.

Также вы узнали, что одновременно с вами доктор П. Вессон ищет возможности приобрести синие бананы у Р. Родригеса. Доктор Вессон работает в конкурирующей фармацевтической компании, которая в свое время отказалась от переговоров с вашим отделом на предмет взаимовыгодного научного сотрудничества. Фактически их отказ от сотрудничества приостановил значимое для вас научное исследование этого химического препарата.

Президент обратился к вашей компании за поддержкой. Компания уполномочила вас обратиться к Родригесу с целью закупки двух тысяч синих бананов. Вы получили информацию, что Родригес продаст бананы тому, кто больше заплатит. За кожуру двух тысяч имеющихся в наличии бананов вы можете предложить не более \$ 250 000.

Перед тем как начать переговоры с Родригесом, вы решили поговорить с доктором Вессоном. Ваша цель — попросить его не препятствовать приобретению вами бананов.

Инструкция 2

Вы — П. Вессон, ученый, работающий в фармацевтической фирме. После долгих лет исследований вы разработали вакцину против СПИДа. Пока она находится в стадии испытаний. Проведенные на небольшой группе добровольцев, они продемонстрировали очень обнадеживающие результаты. СПИД поражает миллионы людей каждый год, и ваша вакцина, несмотря на то, что ее изобретение пока держится в секрете, приобретает известность. Правительства стран, где свирепствует СПИД, предлагают вашей компании проводить клинические испытания у них. К сожалению, вакцина делается из мякоти чрезвычайно редкого синего банана. Из-за нашествия паразитов, уничтоживших большую часть урожая, в прошлом сезоне было собрано всего три тысячи таких бананов. Дополнительных поставок синих бананов до урожая в следующем сезоне не предвидится, и эксперты снова обещают плохой урожай.

Приостановка испытаний вакцины приведет к отсрочке получения одобрения, необходимого для широкого распространения вакцины, на несколько лет. Предварительные испытания доказали, что вакцина не дает побочных эффектов. Ваша компания имеет патент на вакцину, которая, как ожидается, будет коммерчески выгодной при использовании в больших количествах. В то же время компания уже начала готовить акцию по раздаче вакцины бедным людям, которые нуждаются в ней больше всего.

Недавно вы узнали, что у латиноамериканского экспортера фруктов Р. Родригеса есть на продажу две тысячи таких бананов в хорошем состоянии. Мякоти этих двух тысяч бананов было бы достаточно, чтобы произвести столько вакцины, сколько нужно для проведения дальнейших испытаний и получения необходимого одобрения. В таком случае вакцину можно было бы распространить в течение года.

Кроме того, вы узнали, что доктор А.Смит также пытается срочно купить эти бананы у Р. Родригеса. Доктор Смит работает в конкурирующей компании, которая в свое время отказалась от переговоров с вашей фирмой на предмет взаимовыгодного научного сотрудничества. Фактически их отказ от сотрудничества затянул важнейшее исследование по разработке вакцины.

Ваша компания отправила вас к Родригесу, у которого вы должны купить бананы. Вы знаете, что Родригес продаст их тому, кто больше заплатит. За необходимые две тысячи бананов вы можете заплатить максимум \$250 000.

Перед тем как поехать к Родригесу, вы решили поговорить с доктором Смитом, чтобы он не препятствовал вам в покупке бананов.

Приложение 7.

10 способов навсегда остаться неуверенным в себе.

1. Никогда никому не отказывайте и всеми силами избегайте противоречий.
2. Всегда ставьте нужды других выше своих.
3. Вините себя каждый раз, когда будете делать то, что вам захотелось.
4. Убедите себя в том, что ваши чувства не имеют значения, важны только чувства других.
5. Убедите себя в том, что если ваши решения или поступки кому-то не нравятся, значит, вы поступаете как эгоист.
6. Избегайте ошибок и неверных суждений.
7. Всегда делайте то, что вам говорят власть имущие.
8. Убедите себя в том, что вы не так умны и компетентны, как другие.
9. Убедите себя в том, что не соглашаться с чужим мнением невежливо.
10. Никогда не верьте похвалам в свой адрес.

Десять способов быть уверенным в себе:

Приложение 8. Уверенное и неуверенное поведение.

Уверенное поведение	Неуверенное поведение	Агрессивное поведение
---------------------	-----------------------	-----------------------

✓ Ваш знакомый не отдает вам вашу тетрадь, которую он попросил на время

✓ Вы смотрите фильм в кинотеатре, а позади вас кто-то громко болтает

✓ Вы договорились с учителем, что он разрешит вам исправить «двойку» перед выставлением четвертных оценок. Но когда дело дошло до исправления, учитель говорит, что вы ни о чем не договаривались

✓ Ваш друг ставит вас в неловкое положение, рассказывая при всех истории о вас...

Приложение 9. Самоодобрение и самопринятие.

1. Верность своим принципам, несмотря на противоположные мнения других, в сочетании с достаточной гибкостью и умением изменить свое мнение, если оно ошибочно.
2. Способность действовать по своему усмотрению, не испытывая вины и сожаления в случае неодобрения со стороны других.
3. Способность не тратить время на чрезмерное беспокойство о завтрашнем и вчерашнем дне.
4. Умение сохранять уверенность в своих способностях, несмотря на временные неудачи и трудности.
5. Умение ценить в каждом человеке личность и чувство его полезности для других, как бы он ни отличался уровнем своих способностей и занимаемым положением.
6. Относительная непринужденность в общении, умение как отстаивать свою правоту, так и соглашаться с мнением других.
7. Умение принимать комплименты и похвалу без притворной скромности.
8. Умение оказывать сопротивление.
9. Способность принимать свои и чужие чувства, умение подавлять свои порывы.
10. Способность находить удовольствие в самой разнообразной деятельности, включая работу, игру, общение с друзьями, творческое самовыражение или отдых.
11. Чуткое отношение к нуждам других, соблюдение принятых социальных норм.
12. Умение находить в людях хорошее, верить в их порядочность, несмотря на их недостатки.

Эти навыки и способности описывают конкретные формы поведения, которыми может овладеть каждый.

Приложение 10. Самопрограммирование.

Регулярно настраиваясь на желаемое, человек программирует себя на бессознательное принятие решений, которые приближают его к будущему. Направленное воображение может создать яркий образ жизненно важной цели, образ, который имеет тенденцию «притягивать к себе настоящее». Техники направленного воображения (или визуализации) запускают механизм, программирующий вас на успех. При этом необходимо помнить, что образ, который нужно построить, должен быть:

- позитивным, то есть привлекательным, приносящим удовлетворение;
- предельно конкретным, детализированным, подробным, следовательно, на его построение требуется время;
- представленным в разных модальностях: его нужно не только увидеть, но и услышать, почувствовать кожей, ощутить запахи, вкус, пережить и усилить положительные эмоции, которые его сопровождают;
- конструктивным (создавая образы, следует избегать использования частиц «не» и «ни»). Например: вместо "Я не буду ни в чем нуждаться" лучше «Я — обеспеченная и процветающая»)
- в настоящем времени (формулировка "У меня будет большая квартира" менее эффективна, чем «У меня есть большая квартира»).

Чем интенсивнее, мощнее и жизнеспособнее ваша мысль, тем больше она перекроет более мелких мыслей и победит их.

Таким образом, когда вы настроены на что-то и убеждены в правильности этого, вы вызываете к жизни именно эту реальность. Универсальный закон гласит: то, во что вы действительно верите, постепенно становится реальным.

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

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

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

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

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

Приложение 11. Программа достижения цели

Составляющие успеха в достижения цели

Каждый, кто достигал поставленных перед собой целей, в чем бы они ни заключались, неизбежно проходил три этапа на пути к желаемому результату. Эти этапы универсальны:

- Точная постановка цели.
- Разработка плана
- Деятельность по достижению цели.

Не менее значимыми являются и основные составляющие достижения цели:

1. Наличие цели. Прежде чем приступить к изменениям, четко сформулируйте свою цель, заключающую в себе описание конечного результата, к которому вы стремитесь. Цель обязательно должна быть сформулирована позитивно, в настоящем времени и от первого лица.

Согласитесь, трудно чего-либо достичь, если не знаешь, чего хочешь. При этом подумайте, действительно ли вам это надо.

2. Гибкость поведения. Для достижения цели не обязательно ходить по жестко заданному маршруту, как троллейбус, который останавливается на конкретных остановках и никогда не подвезет вас к подъезду. Лучше использовать «принцип такси» — двигаться по более короткому и удобному маршруту, подъезжая к самому дому.

Этому принципу соответствует следующее золотое правило: «Если то, что вы делаете, не срабатывает, сделайте что-нибудь другое». Зачем пробивать стену, если где-то рядом есть дверь? А если дверь не открывается в одну сторону, попробуйте открыть ее в другую. Чтобы не совершать одни и те же ошибки, важно уметь менять свое поведение. Доказано, что наиболее контролирует ситуацию тот человек, у которого большая гибкость поведения.

3 Личная сила. Необходимо испытывать уверенность в том, что вы добьетесь желаемого.

Этапы достижения цели:

1. Проанализируйте свои цели.
2. Оцените свой внутренний потенциал и внешние условия.
3. Создайте яркий и четкий образ себя в будущем.
4. Определите время и место осуществления своего намерения.
5. Проверьте свою цель на экологичность.
6. Определите необходимые ресурсы для достижения цели.
7. Определите препятствия к достижению результата.

Задайте себе вопросы:

- Что может помешать мне в достижении цели?

- Какие трудности, препятствия могут возникнуть на моем пути?
8. Определите первые шаги и начинайте действовать.
 9. Конкретизируйте каждое из действий и всю цель по срокам.
 10. Осуществление того, что вы наметили.

Составляющие успеха в достижении цели (часть 2)

Но бывает, что человек начинает что-то делать, некоторое время у него все идет хорошо, пока его не постигает неудача, срыв или он оказывается в тупике. Ничего не ухудшается, но и не улучшается. И тогда основной задачей становится найти в себе силы не отказаться от достижения своей цели.

Во-первых, необходимо понять: такое происходит со всеми, это обязательный этап, который свидетельствует о том, что план в чем-то надо подкорректировать. Именно поэтому не стоит относиться к составленному плану как к чему-то незыблемому: изменяйте и переправляйте его. Рассмотрите и примите другие, альтернативные решения, которые могут привести к желаемой цели. Бывает, что со временем планы по ее достижению меняются. Нередко появляются новые возможности или, напротив, возникают неожиданные препятствия.

Одну и ту же цель, как правило, можно достичь разными путями. Есть только одно важное условие: изменения должны вести к цели, то есть быть действиями, а не размышлениями о том, почему не удастся ее достигнуть. Выбирайте разные варианты и действуйте.

Иногда бывает проще немного вернуться назад и попробовать другой путь. Если, конечно, избранная цель вас еще интересует.

И еще. Проанализируйте, с чем связана неудача, в чем причина, где ошибка, которую можно определить и исправить.

Важно понять: ошибки неизбежны на пути. Проблема не в том, чтобы не совершать их, а в правильном к ним отношении, то есть в таком, при котором ошибки анализируются и используются для продвижения к цели, а не для того, чтобы в очередной раз иметь возможность все бросить.

Генри Форд говорил: *«Неудача — это благоприятная возможность начать сначала, но с большим умом».*

А спасти возможность можно только путем ее реализации.

Многочисленные исследования показали: люди, добившиеся значительных успехов, совершили в своей жизни намного больше ошибок, чем любой «среднестатистический» человек.

Например, Христофор Колумб прокладывал новый морской путь в Индию и случайно открыл Америку. А Томас Эдисон произвел 1000 опытов, пока не изобрел лампочку накаливания.

Когда мы бросаем что-либо делать после неудачи или отказываемся от действий из боязни сделать ошибку, мы накапливаем опыт неудач. А когда мы активно действуем, пробуем, совершаем ошибки, исправляем их, мы получаем важный опыт — опыт действий. У нас возникает представление о себе как о деятеле. И этот опыт более важен, чем опыт достижений.

У наездников существует такое правило для новичков: если упал с лошади, немедленно садись снова, иначе будешь бояться ее всю жизнь. То же относится и к людям, стремящимся достигнуть своей цели. Важно не прекращать действовать и быть настроенным на успех. В то время как бездействие входит в наше переживание, в наш эмоциональный опыт как неудача, активность — воспринимается как возможность достичь успеха.

Наполеон сказал: *«Сдавшихся больше, чем проигравших»*. Что действительно отличает людей, которые добиваются в жизни того, чего хотят, от тех, кто не может достичь даже самой незначительной цели, □ это умение заставить себя действовать. Вы можете поставить перед собой прекрасную цель, разработать безупречный план по ее достижению, но если вы не начнете исполнять его, то никогда не достигнете своей цели.

Залог любого успеха — это деятельность по его достижению.

При этом очень важно вести себя и действовать так, как будто вы уже достигли своей цели. У китайцев есть замечательная поговорка: «Прежде чем стать богатым, надо почувствовать себя богатым». Каждый раз мысленно представляйте себе, как бы вы действовали, если бы цель была уже достигнута, и используйте это как руководство к действию.

Записывайте свои цели. Перечитывайте их. Проговаривайте их. Просматривайте их. И вы увидите, что они реализуются в вашей жизни.

Приложение 12. Анкета обратной связи.

Анкета обратной связи.

1. Что для вас было полезным на тренинге?

2. Чтобы вам хотелось изменить в тренинге?

3. Ваше пожелание себе как участнику тренинга

4. Ваше пожелание ведущему

5. Если бы вам предложили в будущем посещать тренинги, согласились бы вы и почему?

Обведите кружком ту оценку по десятибалльной шкале, которая соответствует вашему мнению:

• Насколько вы довольны тренингом в целом?

Совсем нет 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 очень доволен

• Насколько полезным для себя считаете этот тренинг?

Совсем нет 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 очень полезен

• Будете ли вы применять полученный опыт в жизни?

Совсем нет 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 обязательно буду

Приложение 13. Диагностика учащихся после прохождения тренинговой программы.

Модуль 1. «Я среди других»

Диагностика «эмоционального интеллекта» (Н. Холл)

Методика предложена для выявления способности понимать отношения личности, репрезентируемые в эмоциях, и управлять эмоциональной сферой на основе принятия решений. Она состоит из 30 утверждений и содержит 5 шкал:

1. эмоциональная осведомленность;
2. управление своими эмоциями (скорее эмоциональная отходчивость, эмоциональная неригидность);
3. самомотивация (скорее как раз произвольное управление своими эмоциями, исключая пункт 14);
4. эмпатия;
5. распознавание эмоций других людей (скорее умение воздействовать на эмоциональное состояние других людей).

Инструкция к тесту

Ниже вам будут предложены высказывания, которые так или иначе отражают различные стороны вашей жизни. Пожалуйста, напишите цифру справа от каждого утверждения, исходя из оценки ваших ответов:

- Полностью не согласен (-3 балла).
- В основном не согласен (-2 балла).
- Отчасти не согласен (-1 балл).
- Отчасти согласен (+1 балл).
- В основном согласен (+2 балла).
- Полностью согласен (+3 балла).

1. Для меня как отрицательные, так и положительные эмоции служат источником знания о том, как поступать в жизни.
2. Отрицательные эмоции помогают мне понять, что я должен изменить в своей жизни.
3. Я спокоен, когда испытываю давление со стороны.
4. Я способен наблюдать изменение своих чувств.
5. Когда необходимо, я могу быть спокойным и сосредоточенным, чтобы действовать в соответствии с запросами жизни.
6. Когда необходимо, я могу вызвать у себя широкий спектр положительных эмоций, такие, как веселье, радость, внутренний подъем и юмор.
7. Я слежу за тем, как я себя чувствую.
8. После того как что-то расстроило меня, я могу легко совладать со своими чувствами.

9. Я способен выслушивать проблемы других людей.
10. Я не застреваю на отрицательных эмоциях.
11. Я чувствителен к эмоциональным потребностям других.
12. Я могу действовать на других людей успокаивающе.
13. Я могу заставить себя снова и снова встать перед лицом препятствия.
14. Я стараюсь подходить к жизненным проблемам творчески.
15. Я адекватно реагирую на настроения, побуждения и желания других людей.
16. Я могу легко входить в состояние спокойствия, готовности и сосредоточенности.
17. Когда позволяет время, я обращаюсь к своим негативным чувствам и разбираюсь, в чем проблема.
18. Я способен быстро успокоиться после неожиданного огорчения.
19. Знание моих истинных чувств важно для поддержания «хорошей формы».
20. Я хорошо понимаю эмоции других людей, даже если они не выражены открыто.
21. Я могу хорошо распознавать эмоции по выражению лица.
22. Я могу легко отбросить негативные чувства, когда необходимо действовать.
23. Я хорошо улавливаю знаки в общении, которые указывают на то, в чем другие нуждаются.
24. Люди считают меня хорошим знатоком переживаний других людей.
25. Люди, осознающие свои истинные чувства, лучше управляют своей жизнью.
26. Я способен улучшить настроение других людей.
27. Со мной можно посоветоваться по вопросам отношений между людьми.
28. Я хорошо настраиваюсь на эмоции других людей.
29. Я помогаю другим использовать их побуждения для достижения личных целей.
30. Я могу легко отключиться от переживания неприятностей.

Обработка и интерпретация результатов теста

Шкалы	Вопросы
Эмоциональная осведомленность	1, 2, 4, 17, 19, 25
Управление своими эмоциями	3, 7, 8, 10, 18, 30
Самотивация	5, 6, 13, 14, 16, 22
Эмпатия	9, 11, 20, 21, 23, 28
Распознавание эмоций других людей	12, 15, 24, 26, 27, 29

Уровни эмоционального интеллекта в соответствии со знаком результатов:

- 14 и более – высокий;
- 8-13 – средний;

- 7 и менее – низкий.

Интегративный уровень эмоционального интеллекта с учетом доминирующего знака определяется по следующим количественным показателям:

- 70 и более – высокий;
- 40-69 – средний;
- 39 и менее – низкий.

Источники

Диагностика «эмоционального интеллекта» (Н. Холл) / Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – М., Изд-во Института Психотерапии. 2002. С.57-59

Тест на асертивность

Данный тест предназначен для оценки асертивности – способности действовать в не ущерб кому-либо, уважая права других людей, но при этом не позволяя «вить из себя веревки».

Инструкция:

Обведите кружочком выбранные вами ответы в следующих позициях:

1. Меня раздражают ошибки других людей.
2. Я могу напомнить другу о долге.
3. Время от времени я говорю неправду.
4. Я в состоянии позаботиться о себе сам.
5. Мне случалось ездить «зайцем».
6. Соперничество лучше сотрудничества.
7. Я часто мучаю себя по пустякам.
8. Я человек самостоятельный и достаточно решительный.
9. Я люблю всех, кого знаю.
10. Я верю в себя. У меня хватит сил, чтобы справиться с текущими проблемами.
11. Ничего не поделаешь, человек всегда должен быть на чеку, чтобы суметь защитить свои интересы.
12. Я никогда не смеюсь над неприличными шутками.
13. Я признаю авторитеты и уважаю их.
14. Я никогда не позволяю вить из себя веревки. Я заявляю протест.
15. Я поддерживаю всякое доброе начинание.
16. Я никогда не лгу.
17. Я практичный человек.
18. Меня угнетает лишь факт того, что я могу потерпеть неудачу.
19. Я согласен с изречением: «Руку помощи ищи прежде всего у собственного плеча».
20. Друзья имеют на меня большое влияние.
21. Я всегда прав, даже если другие считают иначе.
22. Я согласен с тем, что важна не победа, а участие.

23. Прежде чем что-либо предпринять, хорошенько подумаю, как это воспримут другие.

24. Я никогда никому не завидую.

Обработка результатов

Следует подсчитать число положительных ответов в следующих позициях:

Счет А - 1, 6, 7, 11, 13, 18, 20, 23.

Счет Б - 2, 4, 8, 10, 14, 17, 19, 22.

Счет В-3,5, 9, 12, 15, 16, 21, 24.

Самый высокий показатель достигнут в счете А: Вы имеете представление об асертивности, но не слишком-то пользуетесь ею в жизни. Вы часто испытываете недовольство собой и окружающими.

Самый высокий показатель достигнут в счете Б: Вы на правильном пути и можете очень хорошо овладеть асертивностью. В принципе, вы уже сейчас способны действовать в нужном направлении. Временами ваши попытки действовать асертивно выливаются в агрессивность.

Самый высокий показатель достигнут в счете В: Несмотря на результаты предыдущих двух подсчетов, у вас очень хорошие шансы овладеть асертивностью. Короче говоря, у вас сложилось мнение о себе и своем поведении, вы оцениваете себя реалистично, а это хорошая база для приобретения какого-либо навыка, необходимого при контактах с окружающими.

Модуль 2. «Решение конфликтов»

Тест описания поведения К.Томаса. Тест адаптирован Н.В.Гришиной и используется для изучения личностной предрасположенности к конфликтному поведению.

Инструкция к тесту

В каждой паре выберите то суждение, которое наиболее точно описывает Ваше типичное поведение в конфликтной ситуации.

Тестовый материал

Ответ "А"	Ответ "Б"
1. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.	Чем обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, с чем мы оба согласны.
2. Я стараюсь найти компромиссное решение.	Я пытаюсь уладить дело, учитывая интересы другого и мои.
3. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.	Я стараюсь успокоить другого и сохранить наши отношения.
4. Я стараюсь найти компромиссное решение.	Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.
5. Улаживая спорную ситуацию, я все время стараюсь найти поддержку у другого.	Я стараюсь сделать все, чтобы избежать напряженности.
6. Я пытаюсь избежать возникновения неприятностей для себя.	Я стараюсь добиться своего.
7. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.	Я считаю возможным уступить, чтобы добиться своего.
8. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.	Я первым делом стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.
9. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.	Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.
10. Я твердо стремлюсь достичь своего.	Я пытаюсь найти компромиссное решение.
11. Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.	Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.
12. Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.	Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.
13. Я предлагаю среднюю позицию.	Я настаиваю, чтобы было сделано по-

	моему.
14. Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах.	Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов.
15. Я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения.	Я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряженности.
16. Я стараюсь не задеть чувств другого.	Я пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.
17. Обычно я настойчиво стараюсь добиться своего.	Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.
18. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.	Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.
19. Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.	Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.
20. Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.	Я стремлюсь к лучшему сочетанию выгод и потерь для всех.
21. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.	Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.
22. Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей позицией и точкой зрения другого человека.	Я отстаиваю свои желания.
23. Я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого.	Иногда я представляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.
24. Если позиция другого кажется ему очень важной, я постараюсь пойти навстречу его желаниям.	Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу.
25. Я пытаюсь доказать другому логику и преимущества моих взглядов.	Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.
26. Я предлагаю среднюю позицию.	Я почти всегда озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.
27. Я избегаю позиции, которая может вызвать споры.	Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.
28. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.	Улаживая ситуацию, я стараюсь найти поддержку у другого.
29. Я предлагаю среднюю позицию.	Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.
30. Я стараюсь не задеть чувств	Я всегда занимаю такую позицию в

другого.	спорном вопросе, чтобы мы с другим заинтересованным человеком могли добиться успеха
----------	---

Ключ к тесту

№	Соперн.	Сотрудн.	Компр.	Избег.	Приспособ.
1				А	Б
2		Б	А		
3	А				Б
4			А		Б
5		А		Б	
6	Б			А	
7			Б	А	
8	А	Б			
9	Б			А	
10	А		Б		
11		А			Б
12			Б	А	
13	Б		А		
14	Б	А			
15				Б	А
16	Б				А
17	А			Б	
18			Б		А
19		А		Б	
20		А	Б		
21		Б			А
22	Б		А		
23		А		Б	
24			Б		А
25	А				Б
26		Б	А		
27				А	Б
28	А	Б			
29			А	Б	
30		Б			А

Обработка и интерпретация результатов теста

За каждый ответ, совпадающий с ключом, соответствующему типу поведения в конфликтной ситуации начисляется один балл. Доминирующим считается тип (типы) набравшие максимальное количество баллов.

Источники

Тест описания поведения К.Томаса (адаптация Н.В.Гришиной) //

Психологические тесты / Под ред. А.А.Карелина: В 2т. – М., 2001. – Т.2. С.69-77.

Модуль 3. «Я – это Я. Знаю ли Я себя?»

Экспресс-диагностика уровня самооценки

Инструкция к тесту

Отвечая на вопросы, указывайте, насколько часты для вас перечисленные ниже состояния по такой шкале:

- Очень часто – 4 балла
- Часто – 3 балла
- Иногда – 2 балла
- Редко – 1 балл
- Никогда – 0 баллов

Тестовый материал

1. Я часто волнуюсь понапрасну.
2. Мне хочется, чтобы мои друзья подбадривали меня.
3. Я боюсь выглядеть глупцом.
4. Я беспокоюсь за свое будущее.
5. Внешний вид других куда лучше, чем мой.
6. Как жаль, что многие не понимают меня.
7. Чувствую, что не умею как следует разговаривать с людьми.
8. Люди ждут от меня очень многого.
9. Чувствую себя скованным.
10. Мне кажется, что со мной должна случиться какая-нибудь неприятность.
11. Меня волнует мысль о том, как люди относятся ко мне.
12. Я чувствую, что люди говорят обо мне за моей спиной.
13. Я не чувствую себя в безопасности.
14. Мне не с кем поделиться своими мыслями.
15. Люди не особенно интересуются моими достижениями.

Обработка и интерпретация результатов теста

Чтобы определить уровень своей самооценки, нужно сложить все баллы по утверждениям. А теперь подсчитайте, каков общий суммарный балл.

Уровни самооценки:

- 10 баллов и менее – завышенный уровень
- 11-29 баллов – средний, нормативный уровень реалистической оценки своих возможностей.
- Более 29 – заниженный уровень.

Источники

- *Экспресс-диагностика уровня самооценки* / Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – М., Изд-во Института Психотерапии. 2002. С.53-54

Модуль 4. «Как стать успешным? Добиться того, чего хочу»

Шкала оценки потребности в достижении

Измерить уровень мотивации достижения, мотивированности на успех можно с помощью разработанной шкалы – небольшого теста-опросника. Шкала эта состоит из 22 суждений, по поводу которых возможны два варианта ответов – "да" или "нет".

	Уровень мотивации достижения									
	низкий			средний				Высокий		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Сумма баллов	2-9	10	11	12	13	14	15	16	17	18-19

Тестовый материал.

Суждения

1. Думаю, что успех в жизни, скорее, зависит от случая, чем от расчета.
2. Если я лишусь любимого занятия, жизнь для меня потеряет всякий смысл.
3. Для меня в любом деле важнее не его исполнение, а конечный результат.
4. Считаю, что люди больше страдают от неудач на работе, чем от плохих взаимоотношений с близкими.
5. По моему мнению, большинство людей живут далекими целями, а не близкими.
6. В жизни у меня было больше успехов, чем неудач.
7. Эмоциональные люди мне нравятся больше, чем деятельные.
8. Даже в обычной работе я стараюсь усовершенствовать некоторые ее элементы.
9. Поглощенный мыслями об успехе, я могу забыть о мерах предосторожности.
10. Мои близкие считают меня ленивым.
11. Думаю, что в моих неудачах повинны, скорее, обстоятельства, чем я сам.
12. Терпения во мне больше, чем способностей.
13. Мои родители слишком строго контролируют меня.
14. Лень, а не сомнение в успехе вынуждает меня часто отказываться от своих намерений.
15. Думаю, что я уверенный в себе человек.
16. Ради успеха я могу рискнуть, даже если шансы невелики.
17. Я усердный человек.
18. Когда все идет гладко, моя энергия усиливается.
19. Если бы я был журналистом, я писал бы, скорее, об оригинальных изобретениях людей, чем о происшествиях.

20. Мои близкие обычно не разделяют моих планов.
21. Уровень моих требований к жизни ниже, чем у моих товарищей.
22. Мне кажется, что настойчивости во мне больше, чем способностей.

Обработка результатов:

Ответы, совпадающие с ключевыми (по коду), суммируются (по 1 баллу за каждый такой ответ).

Код: ответы “да” на вопросы 2, 6, 7, 8, 14, 16, 18, 19, 21, 22;

ответы “нет” на вопросы 1, 3, 4, 5, 9, 11, 12, 13, 15, 17, 20.

Библиография:

1. Авидон И., Гончукова О. Тренинги взаимодействия в конфликте. Материалы для подготовки и проведения. СПб, 2008
2. Евтихов О.В. Практика психологического тренинга. СПб, 2007
3. Емельянова Е.В. Психологические проблемы современного подростка и их решение в тренинге. СПб, 2008
4. Леванова Е.А., Волошина А.Г., Плешаков В.А., Соболева А.Н., Телегина И.О. Игра в тренинге. Возможности игрового взаимодействия. СПб, 2008
5. Микляева А.В. Я – подросток. Программа уроков психологии. СПб, 2006
6. Оклендер В. Окна в мир ребенка. Руководство по детской психотерапии. М, 2003
7. Прутченков А.С. Школа жизни. Методические разработки социально-психологических тренингов. М, 2000
8. Психогимнастика в тренинге. / Под ред.Н.Ю.Хрящевой. СПб, 2008
9. Психологические программы развития личности в подростковом и старшем школьном возрасте./ Под ред. И.В Дубровиной. Екатеринбург, 2000
10. Семечкин Н.И Психология социального влияния. СПб, 2004
11. Скриплюк И.И. 111 баек для тренеров. СПб, 2008
12. Стишенок И.В. Тренинг уверенности в себе. СПб, 2006
13. Тренинг развития жизненных целей./ Под ред.Е.Г.Трошихиной. СПб, 2006
14. Фопель К. Барьеры, блокады и кризисы в групповой работе. М, 2007
15. Фопель К. Как научить детей сотрудничать? Психологические игры и упражнения. М, 2006
16. Фопель К. Энергия паузы. М, 2006
17. Цукерман Г.А.Психология саморазвития: задача для подростков и их педагогов. М.-Рига, 1997
18. Шевцова И.В. Упражнения и рекомендации для тренинга личностного роста. СПб, 2007
19. Шевченко М.Ф. Как стать успешным? Программа занятий для старшеклассников. СПб, 2007