Министерство образования Республики Башкортостан



Государственное бюджетное профессиональное

образовательное учреждение

Кумертауский педагогический колледж

**ПРОГРАММА ФАКУЛЬТАТИВНОГО КУРСА,**

**направленная на помощь в жизненном и профессиональном самоопределении молодёжи**

**(возрастная категория от 16 до 20 лет)**

**Срок реализации программы: 2016-2020 г.г.**

**Автор Лаптева Галина Владимировна,**

**социальный педагог, преподаватель**

г.Кумертау

2016г.

**Оглавление**

стр.

1. Пояснительная записка …………………………………………… . ... .3
2. Модель реализации программы ……………………………………… ..5
3. Содержание программы ……………………………………………..…..9
4. Список литературы ………………………………………………………20

**Пояснительная записка**

**Актуальность.** Важнейшей частью профессионального образования в условиях внедрения ФГОС третьего поколения является повышение качества профессиональной подготовки выпускников, формирование готовности будущих специалистов к активному вхождению в производственные отношения, воспитание свободной, социально активной и ответственной личности. Высокий уровень профессионализма является решающим фактором социальной защищенности работников, поэтому главной задачей учреждений профессионального образования становится формирование у студентов способности к самообразованию, саморазвитию, профессиональному самоопределению и ориентации в условиях современного производства. Это приводит к необходимости создания целостной системы реализации профессионального самоопределения студентов.

Профессиональное самоопределение - одно из главных решений в жизни, основа самоутверждения человека в обществе. Выбор профессии определяет очень многое, а именно: кем быть, к какой социальной группе принадлежать, где и кем работать, какой стиль жизни избрать. Именно поэтому важно ориентировать студентов на ценности профессии педагога на протяжении всего периода обучения в колледже, конструктивно направлять процесс профессионального самоопределения, что является необходимым условием для самоопределения и самореализации человека в жизни.

Данная  авторская **программа** направлена на оказание помощи в жизненном профессиональном самоопределении студентов ГБПОУ Кумертауский педагогический колледж.

**Цель программы:** создание соответствующей психологической базы, способствующей развитию личности, профессиональной адаптации и формированию общепрофессиональной компетентности студентов.

**Задачи:**

- оказание социально-психологической помощи студентам в самопринятии, самовоспитании и саморазвитии;

- укрепление взаимодействия всех участников процесса психолого-педагогического сопровождения;

- формирование и развитие навыков проектирования своего профессионального будущего;

- развитие творческих способностей, углубление профессиональных интересов и склонностей будущего специалиста.

Программа рассчитана на возрастную категорию от 16 до 20 лет с учетом психологических особенностей и возрастных потребностей студентов.

**Время действия программы:**  1г. (4г.)

**Форма и режим занятий.** Наиболее оптимальным  в реализации данной программы является метод  социально-психологического тренинга.

**Ожидаемые результаты**

|  |  |
| --- | --- |
| **Что изменится (появится, исчезнет)** | **Каким образом фиксируем, замеряем** |
| Психологическая безопасность и психическое здоровье участников образовательного процесса будут способствовать полному раскрытию потенциальных возможностей студентов в процессе обретения ими профессиональной идентичности. | 1. Метод самооценки  2. Шкала оценки потребности в достижении  3. Педагогическое наблюдение. |
| Повышение уровня психологических знаний; приобретение навыков конструктивного взаимодействия, повышение мотивации на получение профессиональных знаний, формирование активной гражданской позиции. | 1. Метод самооценки  2. Методика определения уровня развития культуры общения и саморегуляции (В.И.Сергеева)  3. Педагогическое наблюдение |
| Повышение уровня компетенции социального взаимодействия – умение слушать, умение работать в команде, способность учитывать точки зрения и интересы других, умение вести переговоры, организаторские способности. | 1. Метод самооценки  2. Определение индекса групповой сплоченности Сишора  3. Педагогическое наблюдение |

**Модель реализации программы**

Профессиональное самоопределение студентов в период обучения в педагогическом колледже связано со стадиями и фазами профессионального развития и становления. Опираясь на идею цикличности профессионального самоопределения (Е. А. Климов, А. К. Маркова, Ю. П. Поваренкова) условно можно определить три цикла профессионального самоопределения в период обучения студентов в педагогическом колледже («школьный» цикл – 1 курс, «колледжный» цикл – 2-3 курсы, цикл «профессиональной реализации» – начинается на 4 курсе).

Выявленные в результате анкетирования, диагностирования, индивидуальных и групповых бесед трудности профессионального самоопределения студентов, показали необходимость проведения целенаправленной, пролонгированной работы, направленной на оптимизацию профессионального самоопределения студентов педагогического колледжа.

При организации работы со студентами по оптимизации процесса профессионального самоопределения следует учитывать изменение его содержания в зависимости от цикла.

На 1 курсе, когда происходит завершение «школьного» цикла профессионального самоопределения, деятельность должна быть направлена на помощь студентам в адаптации к условиям обучения в колледже, поскольку готовность к профессиональному самоопределению зависит от успешности студентов в учебной деятельности.

Со 2 по 3 курс, в период «колледжного» цикла профессионального самоопределения, когда происходит интенсивное личностное и профессиональное развитие, деятельность по оптимизации профессионального самоопределения должна быть направлена на развитие умений планировать и принимать решения, развитие профессиональной рефлексии, на формирование профессионального самосознания и принятия профессии.

В период обучения студентов на 4 курсе, когда начинается следующий цикл профессионального самоопределения и студенты принимают решение о выборе места работы, деятельность по оптимизации профессионального самоопределения студентов должна быть направлена на развитие навыков социального взаимодействия, на формирование поведения на рынке труда, на поддержку студентов в процессе принятия решения о дальнейшем профессиональном развитии и реализации.

Модель программы по развитию профессионально значимых качеств личности «Вместе к успеху» включает в себя 3 блока по освоению ведущих умений и навыков разного уровня сложности.

1. блок. Психологическое обеспечение адаптации студентов первого курса.
2. блок. Развитие навыков делового, межличностного общения студентов в процессе образовательной, профессиональной деятельности.
3. блок. Психологическое обеспечение адаптации студентов к будущей профессиональной деятельности.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Название** | **Задачи** | **Формы взаимодействия** |
| **Блок № 1 Психологическое обеспечение адаптации студентов-первокурсников** | Овладение студентами психотехническими приемами, направленными на создание положительного образа  «Я».  Повышение самооценки. Развитие сильных сторон своей личности, чувства. собственного достоинства, Преодоление неуверенности, страха.  Формирование навыков самоанализа и эффективного общения. | - Тренинги на сплочение группы  - Тренинги позитивного самовоспитания и уверенного поведения.  - Тренинги по формированию коммуникативных умений и навыков  - Тренинг на формирование толерантных качеств  - Тренинги по формированию личных и профессиональных качеств  - Тренинги по формированию навыков делового общения и публичного выступления  - Ролевая игра на формирование навыков делового общения при приёме на работу  - Беседы  - Самодиагностика |
| **Блок № 2**  **Развитие навыков делового, межличностного общения студентов в процессе образовательной, профессиональной деятельности** | Формирование навыков самоанализа и эффективного общения Развитие креативности и формирование необходимой коммуникативной дистанции. Утверждение своих права и собственных ценностей. Расширение возможностей установления контакта в различных ситуациях общения.  Осознание возможностей конструктивного разрешения конфликтных ситуаций и развития толерантности. |
| **Блок № 3**  **Психологическое обеспечение адаптации студентов к будущей профессиональной деятельности.** | Развитие творческого мышления, фантазии, самооценочных способностей.  Ознакомление с нормами и правилами применения этикетных норм в целях деловых отношений. |

**Блок № 1. Психологическое обеспечение адаптации студентов-первокурсников**

**Тематический план занятий**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **п/п** | **Тема занятия** | **Количество часов** |
| 1 | **Занятие 1.** «Знакомство. Я + ты» | 2 |
| 2 | **Занятие 2.** **«**Привет, индивидуальность» | 2 |
| 3 | **Занятие 3.** Тренинг по улучшению общения и эмоциональной разгрузке в группе | 2 |
| 4 | **Занятие 4, 5.** Тренинг на сплочение | 4 |
| 5 | **Занятие 6.** « Я – в собственных глазах. Неуверенность в себе, как с ней бороться?» | 2 |
| 6 | **Диагностика личностных качеств** | 2 |
| 7 | **Диагностика характерологических особенностей личности** | 2 |
|  | Итого | 16 часов |

**Блок № 2. Развитие навыков делового, межличностного общения студентов в процессе образовательной, профессиональной деятельности**

**Тематический план занятий**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **п/п** | **Тема занятия** | **Количество часов** |
| 1 | **Занятие 1.** «Знакомство». | 2 |
| 2 | **Занятие 2.** «Лидер и его команда» | 2 |
| 3 | **Занятие 3**. «Использование коммуникативных способностей». | 2 |
| 4 | **Занятие 4.** «Мы и наши конфликты». | 2 |
| 5 | **Занятие 5, 6.** «Толерантность». | 4 |
| 6 | **Занятие 7.** «Мои цели». | 2 |
| 7 | **Диагностика коммуникативных способностей** | 2 |
|  | Итого | 16 часов |

**Блок № 3. Психологическое обеспечение адаптации студентов к будущей профессиональной деятельности.**

**Тематический план занятий**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **п/п** | **Тема занятия** | **Количество часов** |
| 1 | **Занятие 1.** Коммуникативный тренинг. | 2 |
| 2 | **Занятие 2.** «Педагог – толерантная личность» | 2 |
| 3 | **Занятие 3.** «Коммуникативные умения, необходимые при трудоустройстве». | 2 |
| 4 | **Занятие 4.** «Язык моего тела(поза, жесты и мимика делового общения)» | 2 |
| 5 | **Занятие 5.** «Мое публичное выступление» | 2 |
| 6 | **Занятие 6.** «Документы, требующиеся при поступлении на работу. Резюме» | 2 |
| 7 | **Занятие 7.** «Собеседование и подготовка к нему» | 2 |
| 8. | **Занятие 8.** «Личностные ограничения, препятствующие эффективному решению проблемы трудоустройства». | 2 |
|  | Итого | 16 часов |

**Содержание программы**

**Ценности и отношения**

В результате реализации программы у студентов сформируются ценности и отношения, позволяющие позволяют не только удовлетворять потребности педагога, но и послужат ориентирами его социальной и профессиональной активности, направленной на достижение гуманистических целей:

- ценности, связанные с утверждением своей роли в социальной и профессиональной среде (общественная значимость труда педагога, престижность педагогической деятельности, признание профессии личным окружением);

- ценности, удовлетворяющие потребность в общении (общение с детьми, коллегами, референтными людьми, переживание детской любви и привязанности, обмен духовными ценностями);

- ценности, ориентирующие на саморазвитие творческой индивидуальности (возможности развития профессионально-творческих способностей, занятие любимым делом, постоянное совершенствование в профессиональной деятельности);

- ценности, позволяющие осуществить самореализацию (творческий, вариативный характер труда педагога, романтичность и увлекательность педагогической профессии);

- ценности, дающие возможность удовлетворять прагматические потребности (возможности получения гарантированной государственной службы, оплата труда и длительность отпуска, служебный рост и карьеры).

**Знания**

*Категории, понятия*

**Личность. Образование.** Понятие «личность». Я – концепция. Воспитание. Образование. Обучение. Самовоспитание. Самообразование. Самообучение.

**Деятельность. Профессиональная деятельность.** Профессиональное образование. Профессия. Профессиональная деятельность. Профессиональная подготовка. Профессиональная деятельность в жизни человека.

**Общение.** Общение. Деловое общение. Самопрезентация. Эмоции и чувства. Рефлексия. Эмпатия. Сочувствие и переживание. Толерантность. Умение управлять собой. Конфликт. Стадии конфликта. Компромисс.

**Профессия, специальность, должность.**Профессиональные и жизненные планы. Схема личного профессионального плана. Карьера.  Правила составления профессионального резюме. Правила собеседования с работодателем. Уроки делового общения. Личностные ограничения при трудоустройстве.

**Профессиональное самоопределение. Составляющие профессионального самоопределения.** Самопознание (самоосознание своих возможностей, способностей, особенностей характера). Самооценивание (сравнение результатов самопознания с теми требованиями, которые предъявляет избираемая профессия к человеку). Саморазвитие (развитие качеств, необходимых для выполнения избранной профессиональной деятельности и той социальной роли, к которой готовит себя молодой человек).

**Умения, навыки**

В результате освоения программы студент должен приобрести умения и навыки, необходимые человеку для решения собственных жизненных проблем и самореализации личности в любой сфере её жизнедеятельности:

- приемы анализа индивидуальных и характерологических особенностей личности

- навыки эффективного взаимодействия и конструктивного разрешения конфликтов, умения работать в команде,

- сопоставлять свои способности и возможности с требованиями профессии; составлять и обосновывать профессиональный личный план с учетом профессий и специальностей с точки зрения их востребованности в Республике Башкортостан

- находить информацию из различных источников о региональном рынке труда, о вакансиях на рынке труда республики Башкортостан и образовательных услугах, об учреждениях высшего профессионального образования в республике и о путях трудоустройства по месту жительства;

- уметь использовать приобретенные знания и умения в практической деятельности и повседневной жизни: для  самоанализа и адекватной самооценки  и коррекции своих профессиональных планов, для профессионального самоопределения в условиях рыночной экономики согласно требованиям рынка труда Республики Башкортостан.

**Компетенции**

Студент должен обладать общими компетенциями, включающими в себя способность:

1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
2. Осуществлять поиск и использование информации для проектирования личного профессионального пути.
3. Ориентироваться в возможностях применения своих профессиональных компетенций на рынке труда.
4. Организовывать собственную деятельность, определять методы решения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
5. Оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.
6. Работать в коллективе и команде, взаимодействовать с руководством, коллегами и социальными партнерами.
7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

**Роли и позиции**

Данные о степени сформированности педагогической позиции будущих учителей в результате реализации программы:

**Мотивационный критерий:**

1) осознанный интерес к педагогической профессии, понимание ее значимости;

2) желание реализовать себя в педагогической профессии;

3) стремление к самосовершенствованию в профессии;

**Когнитивный критерий:**

1) владение психолого–педагогическими знаниями, желание пополнять их по различным источникам;

2)умение реализовать их в решении задач, в практической деятельности;

**Эмоциональный критерий:**

1) ориентация на достижение успеха в педагогической профессии;  
2) осознанная педагогическая позиция, умение обосновать ее;

3) интерес к педагогической эвристике; решение педагогических задач с опорой на собственный опыт и знания

**Деятельностный критерий:**

1) интерес к решению педагогических задач;

2) интерес к развивающим и диалоговым технологиям;

3) стремление к общению с учащимися, педагогами, студентами, желание слышать и воспринимать чужую точку зрения;

4) умение моделировать педагогические ситуации, интерес к решению нестандартных задач на основе интеграции знаний и опыта;  
3) интерес к общению, коммуникативные умения, толерантность.

**Социальные роли**

Данная программа предполагает возникновение и выполнение у студентов определенных социальных ролей.

1. Деятельный, активный студент. К окончанию деятельности программы такой студент способен сделать сознательный выбор дальнейшего профессионального маршрута и следующего образовательного уровня.
2. Формируются условия воплощения социальной роли педагога как профессионала. Эта роль позволит сформировать у студентов чувство собственного достоинства, коллективизма, научит достижению цели в сотрудничестве в группе, в команде, с будущими коллегами и партнерами.
3. Социальная роль современного лидера в студенческом коллективе будет способствовать формированию организаторских навыков, умений сплачивать коллектив для достижения общих целей.

**Жизненный опыт**

Применение программы оптимально с точки зрения последовательного приобретения наиболее важных сторон жизненного опыта.

На этапе формирования и становления единого студенческого коллектива, в ходе тренингов, совместных мероприятий у студентов сформируется:

* опыт переживания за качество и успех выполняемой работы, достижения поставленной цели;
* опыт решения любого рода проблем, путем размышлений, генерации идей, визуализацией предполагаемых действий (предвидение, предпросмотр);
* опыт межличностных отношений, которые можно проявить в реальности (как делать, как договариваться, как реагировать, объяснения и обоснования действий, поступков, решений, мыслей);
* опыт оценивания происходящих событий, объектов реального и психологического мира, с точки зрения «Насколько это для меня полезно?» и «Насколько мне это интересно?» (смысл этого жизненного опыта заключается в том, как сделать и что нужно сделать, что было правильно, т.е. соответствие внутренним и внешним правилам, распорядкам).
* опыт формирования личных убеждений (убеждение - это личное мнение, сложившееся на основе жизненного опыта, является обоснованием, объяснением, почему это надо делать или почему это должно быть).

Личный опыт, каким бы он не был, ценен, так как позволит приобрести именно те знания, умения и навыки, которые востребованы в коллективе и обществе. Кроме того, реализация программы невозможна без социального взаимодействия с общественными организациями, так как предусматривает проведение занятий с привлечением работников Центра занятости населения, социально-психологического центра «Откровение» г.Кумертау и др.общественных организаций.

**Содержание**

**Структура занятий**

**БЛОК 1**

**Занятие 1. «Знакомство. Я + ты».**

**Цель:** создать благоприятный психологический климат; ознакомить с основными принципами работы социально-психологического тренинга; первичное освоение приемов самодиагностики и способов самораскрытия, а также активного стиля общения и способов передачи, приема обратной связи.

**Структура занятия.**

**1. Организационный момент.** Упражнение «Необычайное знакомство».

**2. Беседа** «Зачем нужен это курс?».

**3. Разработка общих правил тренинговой работы.**

**4. Упражнение «Самопрезентация». Обсуждение.**

**5. Игра «Имитация» («Поезд»).**

**6. Упражнение «Микрофон» (рефлексия).**

**7. Ритуал прощания.**

**Занятие 2. «Привет, индивидуальность».**

**Цель:** закрепить активный трениговый стиль общения; способствовать самоанализу участников; развивать дальнейшее самораскрытие, самопознание, прояснение Я-концепции, умение анализировать и определять психологические характеристики свои и окружающих людей.

**Структура занятия.**

1. **Ритуал приветствия.**
2. **Продолжение знакомства. Игра «Ассоциации».**
3. **Упражнение «Я - индивидуальность». Обсуждение.**

**4. Притча «Ворона и павлин» (Носсрата Пезешкеяна).**

Обсуждение в группе.

**5. Упражнение «Ласковое слово». Обсуждение.**

**6. Упражнение «Мой дракон».**

**7. Рефлексия.**

8. **Ритуал прощания.**

**Занятие 3. Тренинг по улучшению общения и эмоциональной разгрузке в группе.**

**Цель**: улучшить товарищеские контакты во время работы и по окончании ее, сформировать хороший социально-психологический климат с помощью сотрудничества и взаимопомощи внутри группы.

**Структура занятия.**

**1. Игра – разминка «Австралийский дождь».**

**2. Упражнение «Коллажирование на свободную тему». Обсуждение.**

**3. Игра «Три человека у телефона».**

1. **Рефлексия.**
2. **Ритуал прощания.**

**Занятие 4,5. Тренинг на сплочение.**

**Цель**: сплочение группы и построение эффективного командного взаимодействия, формирование благоприятного психологического климата в группе; развитие умения работать в команде.

**Структура занятия.**

**1. Упражнение «Смысл моего имени».**

**2. «Правила работы группы».**

**3. Упражнение «Веселый счет». Обсуждение.**

**4. Упражнение «Поворот в прыжках». Обсуждение.**

**5. Упражнение «Вавилонская башня». Обсуждение.**

**6. Упражнение «Поиск сходства». Обсуждение.**

**7. Упражнение «Построимся».**

**8. Диагностика психологической атмосферы в группе.**

**9. Упражнение «Пазлы». Обсуждение.**

**10. Упражнение «Кто быстрее?» Обсуждение.**

**11. Упражнение «Дом». Обсуждение.**

**12. Упражнение «Говорящие руки». Обсуждение.**

**13. Упражнение «Подарок». Завершение тренинга**.

**14. Рефлексия.**

**15. Ритуал прощания.**

**Занятие 6. «Я – в собственных глазах. Неуверенность в себе, как с ней бороться?»**

**Цель:** обучить отличать в практических ситуациях вверенное поведение от неуверенного; отрабатывать приемы уверенного поведения и содействовать тому, чтобы учащиеся в любых ситуациях чувствовали уверенность в себе.

**Структура занятия.**

**1. Ритуал приветствия.**

**2. Упражнение «Мячик».**

**3. Упражнение «Зеркало».**

**4. Упражнение «Город уверенности».**

**5. Упражнение «Круг уверенности».**

**6. Упражнение «Трон».**

**7. Рефлексия.**

**8. Ритуал прощания.**

**БЛОК 2**

**Структура занятий**

**Занятие 1. «Знакомство».**

**Цели:** создать благоприятные условия для работы в группе; ознакомить с основными принципами работы социально-психологического тренинга; настроить каждого на работу в группе; вызвать ощущение доверия и психологического доверия и комфорта в данной группе.

**Структура занятия.**

**1. Упражнение «Давайте познакомимся».**

**2. Упражнение «Необычное приветствие».**

**3. Беседа «Трудности человека, связанные с общением. Уровни общения людей».**

**4. Упражнение «Правила общения с людьми».**

**5. Творческое задание «Круг моего общения».**

**6. Рефлексия.**

**7. Ритуал прощания.**

**Занятие 2. «Лидер и его команда».**

|  |
| --- |
| **Цели:**дать возможность участникам тренинга про­явить лидерские качества; обучить умению распознать характер ситуации, действовать адекватно существующим условиям; упражнять в способности убеждать в навыках, необходимых лидеру.  **Структура занятия.**  **1. Приветствие.**  **2. Сообщение цели тренинга.**  **3. Упражнение «Убеди меня».**  **4. Упражнение «Без командира».**  **5. Упражнение-коллажирование «Лидер - это...»**  **6. Упражнение «Харизматическая личность».**  **7. Рефлексия.**  **8. Ритуал прощания.** |
|  |

**Занятие 3. «Использование коммуникативных способностей».**

**Цель:** совершенствование коммуникативных способностей участников.

**Структура занятия.**

**1. Приветствие. «Ассоциации».**

**2.Упражнение «Мой портрет в лучах солнца».**

**3. Упражнение «Первое впечатление».**

**4. Упражнение «В самолете».**

**5. Рефлексия.**

6. **Ритуал прощания.**

**Занятие 4. «Мы и наши конфликты».**

**Цель:** воспитывать качества толерантной личности; формировать чувство справедливости; вырабатывать умения конструктивно вести себя во время конфликта, разрешая его справедливо и без насилия.

**Структура занятия.**

**1. Приветствие.**

**2. Притча «Коробочка». Беседа.**

**3. Понятие «конфликт». Типы конфликтов. Беседа с последующим обсуждением.**

**4. Упражнение «Аналог».**

**5. Упражнение «Искусство компромисса».**

**6. Рефлексия.**

**7. Ритуал прощания.**

**Занятие 5,6. «Толерантность».**

**Цель:** создать условия для развития толерантных качеств; развивать умение находить в других людях положительные качества.

**Структура занятия.**

**1. Приветствие. Стихотворенье «Толерантность».**

**2. Упражнение «Солнце».**

**3. Упражнение «Добрый день, шалом, салют!»**

**4. Упражнение «Чем мы похожи»**.

**5.Упражнение: «Эмблема толерантности».**

**6.Упражнение «Черты толерантной личности.**

**7. Упражнение «Пять добрых слов».**

**8.Упражнение «Сменяющиеся команды».**

**9.Упражнение «Синквейн –"Толерантность".**

**10.Упражнение "Совместный рассказ».**

**11. Рефлексия.**

**12. Ритуал прощания.**

**Занятие 7. «Мои цели».**

**Цели:** овладение умением анализировать свои сильные и слабые стороны; дать понятие успешности; развитие навыков целеполагания; развитие креативности.

**Структура занятия.**

**1. Приветствие.**

**2.Обсуждение. Понятие «успех», «успешный человек».**

**3. Упражнение «Мои сосредоточенные мечты».**

**4. Коллаж «Моя будущая жизнь».**

**5. Обсуждение «Что же конкретно отличает успешных людей от остальных?»**

**6. Упражнение «Каким я должен быть, чтобы добиться успеха?».**

**7. Рефлексия.**

**8. Ритуал прощания.**

**БЛОК 3**

**Структура занятий**

**Занятие 1. Коммуникативный тренинг.**

**Цель:** расширение возможностей установления контакта в различных ситуациях общения; отработка навыков понимания других людей, себя, а также взаимоотношений между людьми; овладение навыками эффективного слушания; активизация процесса самопознания и самоактуализации; расширение диапазона творческих способностей.

**Структура занятия.**

**1. Приветствие. Информирование.**

**2. Упражнение** «**Это мое имя».**

**3. Упражнение «Семь богатырей».**

**4. Упражнение  «Завтрак с героем».**

**5. Упражнение «А я счастлив».**

**6. Упражнение «Леопольд».**

**7. Упражнение «Три закона общения».**

**8. Упражнение «Моя проблема в общении».**

**9. Упражнение «Умение слушать».**

**10. Рефлексия.**

**11. Ритуал прощания.**

**Занятие 2. «Педагог – толерантная личность».**

**Цель:** формирование установок студентов как будущих педагогов на толерантное взаимодействие в сфере “ребенок – взрослый”, “взрослый – взрослый” и необходимость создания толерантной среды в образовательном учреждении.

**Структура занятия.**

**1. Приветствие.**

**2. Упражнение «Что такое толерантность».**

**3. Упражнение «Чем мы похожи».**

**4. Упражнение «Язык принятия» и «Язык непринятия».**

**5. Техники «Я – сообщение», «Ты – высказывание».**

**6. Упражнение «Кто похвалит себя лучше всех или памятка на «черный день».**

**7. Рефлексия.**

**8. Ритуал прощания.**

**Занятие 3. «Коммуникативные умения, необходимые при трудоустройстве».**

**Цели:** сформировать умение исправлять речевые недостатки; познакомить с коммуникативными умениями, необходимыми при трудоустройстве.

**Структура занятия.**

**1. Приветствие.**

**2. Информирование.**

**3. Выполнение упражнений.**

**4. Рефлексия.**

**5. Ритуал прощания.**

**Занятие 4. «Язык моего тела» (поза, жесты и мимика делового общения).**

**Цель:** овладение способностью наилучшим способом располагать к себе людей; формирование понятийных представлений о невербальных способах обращения; формирование чувствительности к невербальным способам ощущениям; развитие навыков прочтения состояния другого по невербальным проявлениям.

**Структура занятия.**

**1. Приветствие.**

**2. Информирование.**

**3. Изучение жестов рук.**

**4. Изучение различных положений головы, корпуса и ног.**

**5. Другие жесты, движения и сигналы.**

**6. Отзеркаливание и другие способы расположения к себе.**

**7. Жесты и стойка выступающих перед аудиторией.**

**8. Упражнение «Эмоциональное состояние». Как оценивает эмоциональное состояние тот, кто выступает, и тот, кто смотрит, через невербальное проявление эмоций.**

**9. Рефлексия.**

**10. Ритуал прощания.**

**Занятие 5. «Мое публичное выступление».**

**Цель:** развитие умения и навыков самоотдачи в общении с аудиторией; поддержание адекватной самооценки; овладение приемами и навыками публичного выступления и самоанализа публичного выступления.

**Структура занятия.**

**1. Приветствие.**

**2. Информирование.**

**3. Упражнение «Публичное выступление».**

**4. Упражнение «Чемодан в дорогу».**

**5. Рефлексия.**

**6. Ритуал прощания.**

**Занятие 6. «Документы, требующиеся при поступлении на работу. Резюме».**

**Цель:** обучение социально-психологическим аспектам построения успешной будущей профессиональной карьеры.

**Структура занятия.**

**1. Приветствие.**

**2. Беседа «Что такое резюме. Требования к его составлению».**

**3. Упражнение «Мой имидж».**

**4. Ролевая игра «Поведение при собеседовании» (работа в подгруппах).**

**5. Рефлексия.**

**6. Ритуал прощания.**

**Занятие 7. «Собеседование и подготовка к нему».**

**Цель:** познакомить с собеседованием как этапом трудоустройства; сформировать умение готовиться к собеседованию.

**Структура занятия.**

**1. Приветствие.**

**2. Информирование. «Этапы собеседования. Правила поведения во время собеседования».**

**3. Рефлексия.**

**4. Ритуал прощания.**

**Занятие 8. «Личностные ограничения, препятствующие эффективному решению проблемы трудоустройства».**

**Цель:** ознакомление с основными личностными ограничениями, препятствующими эффективному решению проблем, в частности проблемы трудоустройства.

**Структура занятия.**

**1. Приветствие.**

**2. Информирование. Понятие «личностные ограничения».**

**3. Рефлексия.**

**4. Ритуал прощания.**

**Литература**

**Используемая при написании**

1. Зеер Э.Ф. Психология профессионального образования [Текст]: Учебное пособие. / Э.Ф.Зеер. – М., Воронеж, 2003. – 479 с.
2. Климов Е.А. Психология профессионального самоопределения [Текст] / Е.А.Климов. – М.: Академия, 2004. – 304 с.
3. Поваренков Ю.П. Влияние личностных качеств на результативность профессионального самоопределения студентов педагогического ВУЗа [Текст] /Поваренков Ю.П., Угарова М.Г.// Психология XXI столетия. Т.3. – Ярославль: МАПН, 2006. – С. 85-90.
4. Сластенин В.А. и др. Педагогика [Текст]: Учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений / В. А. Сластенин, И. Ф. Исаев, Е. Н. Шиянов; Под ред. В.А. Сластенина. - М.: Издательский центр "Академия", 2002.

**Для педагогов**

1. Вачков И.В. Психология тренинговой работы [Текст]: Содержательные, организационные и методические аспекты ведения тренинговой группы. — М.: Эксмо, 2007.
2. Зайцева Т.В. Теория Психологического тренинга [Текст]: - СПб.: Речь, М.: Смысл, 2002.
3. Кирейчева Е.В., Кирейчев А.В. Психологический тренинг развития Я-концепции [Текст]: – Ялта, 2006.
4. Коробцева Н.А., Петрова Е.А. Истоки имиджа, или одежда женщины в азбуке общения [Текст]:. — М.: Гном и Д, 2000.
5. Прутченков А.С. Трудное восхождение к себе [Текст]: Методические разработки и сценарии занятий социально-психологических тренингов. – М.: Российское педагогическое агентство, 1995.
6. Фопель К. Энергия паузы. Психологические игры и упражнения [Текст]:: Практическое пособие Пер. с нем. – 4-е изд. – М. Генезис, 2006.
7. Хрящева Н.Ю. Психодиагностика в тренинге [Текст]:. – СПб.: «Речь», Институт Тренинга, 2000.
8. Кипнис М. Тренинг лидерства [Текст]:. - 2-е изд., стер. - М.: Ось-89, 2006. (Действенный тренинг)

**Для студентов**

### Коротаева Е.. В. Хочу, могу, умею! [Тескт]: Обучение, погруженное в общение М.: КСП, Ин-т психологии РАН, 1997. - 224 с

### Мелибурда Е.Л.- Ты-мы: Психологические возможности улучшения общении [Текст]: - М.: Прогресс, 1986.- 265с.

### Петровская Л.Л. Компетентность в общении. Социально-психологический тренинг[Тескт]: - М.: Изд. МГУ, 1989. - 216 с.

**Приложение**

**Сценарии занятий**

**БЛОК 1**

**Занятие 1. «Знакомство. Я + ты».**

**Цели:** создать благоприятный психологический климат; ознакомить с основными принципами работы социально-психологического тренинга; первичное освоение приемов самодиагностики и способов самораскрытия, а также активного стиля общения и способов передачи, приема обратной связи. Организационный момент.

**Ход занятия**

**1. Упражнение «Необычайное знакомство».**

Стоя в круге, участники должны по очереди назвать выбранное имя и продемонстрировать какой-либо жест. Для того чтобы участники лучше запоминали друг друга, упражнение проводится по принципу «снежного кома». То есть, первый участник называет свое имя, показывает жест, второй вспоминает имя, жест первого, затем называет свое имя и показывает свой жест; третий – первого, второго, свое имя и т.д. по числу участников.

Ведущий (после выполнения). Как настроение? Как ощущение? Замечательно! Тогда вперед!

**2. Беседа «Зачем нужен этот курс».**

**3. Разработка общих правил тренинговой работы.**

Ведущий. Что значит «игра»? Назовите любые слова, ассоциируемые с этим словом.

Правила – это мера ответственности и вознаграждения каждого.

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

**Правило 1.**

Если решился на тренинг прийти,

Дойди до конца, смотри не уйди.

(Обязательное участие в работе группы в течение всего времени).

Ведущий. Этот принцип вводится в связи с тем, что ваши мысли и чувства очень значимы для других членов группы. Ваш отсутствие может привести к нарушению внутригрупповых отношений, к тому, что у других не будет возможности услышать ваше мнение по обсуждаемому вопросу.

**Правило 2.**

Искренним в общении будь

Не лицемерь, а выражай яснее суть.

Не хочешь данную проблему обсуждать,

Не лги, ведь есть возможность промолчать!

Ведущий. В группе не стоит лицемерить и лгать. Группа - это то место, где вы можете искренне рассказать о том, что вас, действительно волнует, интересует, обсуждать такие проблемы, которые до момента участия в группе по каким-либо причинам не обсуждали. Если вы не готовы быть искренними в обсуждении, какого-то вопроса – лучше промолчать.

**Правило 3.**

Ты вправе группе «стоп» сказать,

Проблему вслух не обсуждать.

Ведущий. Право каждого сказать «стоп» - прекратить обсуждение проблемы.

Если вы чувствуете, что еще не готовы быть искренним в обсуждении вопросов, касающихся именно вас, или понимаете, что то или иное упражнение может нанести вам психологическую травму, воспользуйтесь этим принципом.

**Правило 4.**

Активным будь в игре и обсуждении,

Проблемы все решишь здесь без сомнения.

Ведущий. Вам необходимо быть активными при обсуждении игр и упражнений, а также проблемных ситуаций. Проигрывать ролевые ситуации, предложенные самими участниками

**Правило 5.**

О чем здесь услышишь, не разглашай.

Проблемы вне группы не обсуждай.

Нельзя выносить обсуждаемые проблемы за пределы группы. Все, что говорится, здесь должно остаться между нами. Это одно из этических оснований нашей работы. Не стоит обсуждать чьи-то проблемы с людьми, не участвующими в тренинге, а также с членами группы вне тренинга. Лучше это сделать непосредственно на занятии.

**Правило 6.**

Лишь от себя всегда говори,

От обсуждения не уходи.

«Я чувствую», «думаю», «мне кажется так» -

Ведь это все сложно, отнюдь не пустяк.

Ведущий. Каждый участник говорит за себя, от своего имени. Не стоит уходить от обсуждения и допускать рассуждения типа «Все так думают», «Большинство считают». Старайтесь строить свои рассуждения примерно так: «Я думаю…», «Мне кажется».

**Правило 7.**

Каждый имеет право на мнение свое,

Не оценивай, не критикуй никого.

Ведущий. Нельзя критиковать других, нужно признавать право каждого на высказывание своего мнения. Нас достаточно критикуют и оценивают в жизни. Давайте в группе учиться понимать другого, чувствовать, что человек хочет сказать, какой смысл он вкладывает в высказывание.

**Упражнение «Микрофон».**

По кругу передается символический микрофон, при помощи которого участники по очереди могут выразить свое отношение к коллективу, сказать что-то приятное, рассказать о своих впечатлениях. Упражнение завершает тренинг, позволяет подвести итог. Действует как ритуал прощания.

**4. Упражнение «Самопрезентация».**

Ведущий: Представьтесь участникам группы. Для этого необходимо составить «резюме», а именно написать:

1. имя, возраст;
2. любимое занятие (хобби);
3. черта характера, которая нравится в себе, ту черту характера, которая не нравится в людях;
4. для чего ты здесь;
5. чему хочешь научиться;
6. чего хочешь добиться.

Студенты зачитывают свои «резюме», им разрешается задавать вопросы.

Ведущий произносит слова благодарности и восхищения (способ поддержки) участникам. Происходит обсуждение. Участники приходят к выводу: мы все разные, но нас объединяет желание добиться успеха, уверенности, овладеть приемами психорегуляции, эмоционального состояния.

**5. Игра «Имитация» («Поезд»).**

Ведущий. Игра проводится в круге. Для начала рассчитываемся на первый-второй. Первые номера – хлопок в ладоши, два притопа ногами. Вторые номера – два хлопка, один притоп. Движения повторяются по очереди: первый – второй, первый-второй и т.д.; по кругу имитируем стук колес поезда. Начали.

Убыстряем темп. Еще быстрее.

**6. Упражнение «Микрофон».**

По кругу передается символический микрофон, при помощи которого участники по очереди могут выразить свое отношение к коллективу, сказать что-то приятное, рассказать о своих впечатлениях. Упражнение завершает тренинг, позволяет подвести итог. Действует как ритуал прощания.

**7. Рефлексия.**

**Занятие 2. «Привет, индивидуальность».**

**Цели:** закрепить активный трениговый стиль общения; способствовать самоанализу участников; развивать дальнейшее самораскрытие, самопознание, прояснение Я-концепции, умение анализировать и определять психологические характеристики свои и окружающих людей.

**Ход занятия**

1. **Ритуал приветствия.**
2. **Продолжение знакомства.**

Ведущий. Продолжим знакомство. Представьте себе, что сложилась такая ситуация, что вам необходимо перевоплотиться в какой-то объект материального мира, животное или растение. Подумайте и скажите, какой объект, какое животное, какое растение вы бы выбрали.

1. **Упражнение «Я - индивидуальность».**

Ведущий. У каждого человека есть собственная теория о том, что делает его уникальным, отличает его от других людей. При этом возникает вопрос: разделяют ли другие его точку зрения. Участникам предлагается разделить лист бумаги на три графы по вертикали: в 1-й графе ответить на вопрос «Кто я?». Для этого быстро написать 10 слов-эпитетов, писать следует в том порядке, в каком они приходят в голову. Во 2-й графе написать, как на этот же вопрос ответили бы родители, знакомые (любой значимый другой). В 3-й графе на тот же вопрос отвечает кто-то из группы. Для этого все кладут свои подписанные листочки на стол, перемешиваются, затем каждый не глядя, берет листочек со стола и пишет о том человеке, чей листочек ему попался. Затем листочки снова складываются на стол, и каждый забирает свой.

При обсуждении результатов данной процедуры можно обратить внимание на следующие аспекты:

- повторяется ли какое-либо качество, слово во всех трех графах;

- о чем это может говорить (например, об открытости человека в общении);

- насколько человек сам хорошо себя знает (количество слов в 1-й графе);

- отношение к самому себе (соотношение позитивных и негативных эпитетов);

- совпадают или не совпадают Я-концепция и представления других об этом человеке;

- из чего складываются представления других о человеке (здесь возможно обсуждение вопроса ответственности человека за презентацию себя другим людям) и т.д.

**4. Притча «Ворона и павлин» (Носсрата Пезешкеяна).**

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

Обсуждение в группе.

**5. Упражнение «Ласковое слово».**

Ведущий. Вспомните и запишите, какими ласковыми словами вы называете своих родных, близких, знакомых.

Задумайтесь, в каких случаях вы это делаете чаще:

- Когда вам что-то требуется, и вы обращаетесь с просьбой к этому человеку.

- Когда у вас хорошее настроение.

- Часто ли вы это делаете?

- Если нет, то почему?

- Что мешает вам проявлять теплые чувства по отношению к людям?

- Что вы испытываете, когда называете людей ласковыми именами?

- А люди, к которым вы так обращаетесь, как реагируют на ваше ласковое обращение?

**6. Упражнение «Мой дракон».**

Участники получают листы с контурами дракона. Ведущий предлагает представить, что слабости (недостатки), мешающие нам жить, - это голова дракона. Участники должны написать или нарисовать свои недостатки внутри контура голов дракона.

Далее листы переворачиваются, складываются пополам. На них необходимо написать, какие человеческие достоинства (качества характера) могут помочь участникам преодолеть имеющиеся слабости (например, день преодолевается трудолюбием, невнимательность – усидчивостью и т.д.).

Ведущий. Нет людей, которые состояли бы из одних достоинств или одних недостатков. Самый хороший человек имеет свои слабости, а самый плохой – свои достоинства. Все люди стремятся стать счастливыми, то есть прожить счастливую жизнь. Чтобы преуспеть в этом, нужно преодолевать свои слабости и наращивать достоинства.

Участникам предлагается на листах с пиктограммой одной чертой подчеркнуть те достоинства (сильные стороны характера), какие у них есть и которые им помогают преодолевать имеющиеся у них слабости, а двумя чертами те достоинства, которые еще необходимо в себе развить.

**7. Рефлексия.**

**8. Ритуал прощания.**

**Занятие 3. Тренинг по улучшению общения и эмоциональной разгрузке в группе.**

**Цель**: улучшить товарищеские контакты во время работы и по окончании ее, сформировать хороший социально-психологический климат с помощью сотрудничества и взаимопомощи внутри группы.

**Ход занятия**

**1. Игра – разминка «Австралийский дождь».**

**Цель**: обеспечить психологическую разгрузку участников.

**Ход упражнения**

Участники встают в круг. Инструкция: Знаете ли вы что такое австралийский дождь? Нет? Тогда давайте вместе послушаем, какой он. Сейчас по кругу цепочкой вы будете передавать мои движения. Как только они вернутся ко мне, я передам следующие. Следите внимательно!

* В Австралии поднялся ветер. (Ведущий трет ладони).
* Начинает капать дождь. (Клацание пальцами).
* Дождь усиливается. (Поочередные хлопки ладонями по груди).
* Начинается настоящий ливень. (Хлопки по бедрам).
* А вот и град – настоящая буря. (Топот ногами).
* Но что это? Буря стихает. (Хлопки по бедрам).
* Дождь утихает. (Хлопки ладонями по груди).
* Редкие капли падают на землю. (Клацание пальцами).
* Тихий шелест ветра. (Потирание ладоней).
* Солнце! (Руки вверх).

**Вопросы для обсуждения:**

1. Легко ли вам было выполнять это упражнение?
2. Не запутывались ли вы в ходе выполнения заданий?
3. Ваши впечатления по проведенному упражнению?

**2. Упражнение «Коллажирование на свободную тему».**

**Цель упражнения**: развить способность группы приходить к общему мнению, идти на компромисс, уметь договариваться.

**Материалы**: ватман, простые карандаши, глянцевые журналы, клей, соответствующая работе музыка и фантазия участников.

**Ход упражнения**

Группа садится во круг стола, им предлагаются ватман, простые карандаши, глянцевые журналы и клей. Группа определяется с тематикой коллажа (природа, животные и т.д.), вместе договариваются кто рисует выбранный рисунок(желательно, чтоб вместе, рисунок должен быть объемным). Участники должны распределить цвета и то место на ватмане, которое они будут заполнять.

**Вопросы для обсуждения:**

1. Легко ли было определиться с темой?
2. Были ли трудности при выборе рисунка?
3. Возникали ли разногласия в ходе работы?

**3. Игра «Три человека у телефона».**

**Цель**: тренировка учения понимать невербальное общение.

**Ход игры**: Вызываются три желающих участника. Ведущий каждому «на ушко» сообщает задание. Задания у всех разные, но их объединяет одно. Участники должны изобразить группе, что каждый стоит в телефонной будке и разговаривает по телефону, но с разным настроением. Именно это настроение и сообщает им «на ушко» ведущий, также он информирует участников о том, с кем и о чем они разговаривают, какие чувства они испытывают.

**Например**: один – озабочен, вызывает скорую помощь, срочно, встревожен; другой – агрессивно настроен по отношению оппоненту, высказывает ему свое негативное отношение, ругает; третий – счастливый влюбленный, договаривается о свидании.

3 основных участника замирают в позе, которая по их мнению наиболее точно передает состояние их героя. Задача основных игроков догадаться о настроении этих людей, о примерном содержании разговора, об интонации.

**Вопросы для обсуждения:**

* Легко ли вам было догадаться о настроении этих людей?
* Удалось ли угадать примерное содержание разговора?
* Какие трудности возникали в ходе игры?

**4. Рефлексия.**

**5. Ритуал прощания.**

**Занятие 4,5. Тренинг на сплочение.**

**Цель**: сплочение группы и построение эффективного командного взаимодействия; формирование благоприятного психологического климата в группе; развитие умения работать в команде.

**Ход занятия**

**1. Упражнение «Смысл моего имени»**

**Цель**: дать возможность участникам подчеркнуть свою индивидуальность.

**Время**: 5 минут.

**Ресурсы**: нарезанные листочки бумаги, фломастеры, булавки.

**Ход упражнения**: Ведущий предлагает познакомиться и совершить это следующим образом: всем участникам группы необходимо сделать визитные карточки со своим тренинговым именем. Каждый вправе взять себе любое имя, которым он хочет, чтобы его называли в группе: свое настоящее, игровое, имя литературного героя, имя-образ. Затем, когда визитки готовы, всем по очереди предлагается назвать свое имя, а потом рассказать историю его происхождения.

**2. «Правила работы группы».**

**Ведущий:** Давайте вспомним правила работы в группе.

**3. Упражнение «Веселый счет».**

**Цель**: снятие внутреннего напряжения участников, сплочение группы путем совместного и одновременного выполнения упражнения.

**Ход упражнения**: Ведущий называет какое-либо число, не превышающее количество человек в группе. Названное количество участников встает. В выполнении упражнения необходимо добиться синхронности, участники не должны совещаться.

**Психологический смысл упражнения**: упражнение позволяет участникам почувствовать другого, понять его мысли с целью более эффективного выполнения задания.

**Обсуждение**: почему сначала не получалось выполнить задание? Что помогло в выполнении задания?

**4. Упражнение «Поворот в прыжках».**

**Цель**: активизация группы, сплочение.

**Описание упражнения**: Участники рассредоточиваются в пространстве таким образом, чтобы расстояние между соседями составляло не менее полуметра, и встают лицом в одном направлении. Далее по условному сигналу ведущего все одновременно выполняют прыжок на месте. В прыжке можно повернуться в любую сторону на 90, 180, 240 или 360°. Каждый сам решает, куда и насколько ему повернуться, договариваться об этом нельзя. Каждый следующий прыжок производится по очередному сигналу из того положения, в которое участники приземлились ранее. Задача здесь – добиться того, чтобы после очередного прыжка все участники приземлились, повернувшись лицом в одну сторону. Фиксируется количество попыток, потребовавшихся для этого.

**Обсуждение**: Можно ли успешно выполнить это задание, действуя по принципу «каждый за себя? Очевидно, нет. Можно очень стараться, но ничего не получится, если не пытаться понять замыслы соседей и не передать им свой замысел. А как это сделать?

**5. Упражнение «Вавилонская башня».**

Участники делятся на 2 команды. Каждому члену команды дается индивидуальное задание. Индивидуальные задания: кратко прописаны на отдельных листах, каждый лист является строго конфиденциальным для одного участника. Например, «Башня должна иметь 10 этажей» – листок с такой надписью вручается одному участнику тренинга, он не имеет права никому его показывать, обязан сделать так, чтобы нарисованная совместно башня имела именно 10 этажей! Второе задание: «Вся башня имеет коричневый контур» – это задание для следующего участника. «Над башней развивается синий флаг», «В башне всего 6 окон» и т.д. Участникам запрещено разговаривать и вообще как-нибудь использовать голос.

Необходимо совместно нарисовать Вавилонскую башню. Время выполнения ограничено (5-7 минут).

**Обсуждение**: Трудно ли было выполнять задание? Что показалось наиболее трудным? Успешно ли было взаимодействие в группах? Почему?

**6. Упражнение «Поиск сходства».**

Каждая команда должна написать на листе черты сходства (первая команда) и черты различия (вторая команда) в своей группе.

Выигрывает та команда, которая больше напишет сходств или различий за определенное время. Учитывается количество названных сходств и их качество.

раньше.

**Обсуждение**: Постараться подвести участников к мысли, что, хотя они все такие разные, сходства между ними гораздо больше, чем может показаться на первый взгляд.

**7. Упражнение «Построимся».**

Ведущий: «Теперь мы посмотрим, насколько Ваши общие черты проявляются у каждого из вас в отдельности!». Задача участников – построиться в одну линию по росту. При этом нельзя разговаривать. Затем задание усложняется – им нужно построиться по дате и месяцу рождения, по длине волос, по отдаленности места проживания от колледжа, по цветам радуги в их одежде.

**Обсуждение**: Трудно ли Вам было выполнять это упражнение? Почему? Какую роль Вы избрали для себя? Какая стратегия выполнения была наиболее эффективна?

**8. Диагностика психологической атмосферы в группе.**

Участникам выдаются бланки для заполнения.

**9. Упражнение «Пазлы».**

Участники делятся на команды. Каждая команда получает головоломку. Задача – собрать ее как можно быстрее.

**Обсуждение**: Сложно ли было выполнять это упражнение в команде? Почему? Что нужно для того, чтобы более эффективно работать в команде?

**10. Упражнение «Кто быстрее?»**

**Цель**: сплочение коллектива.

Группа должна быстро, без слов, построить, используя всех игроков команды, следующие фигуры: квадрат; треугольник; ромб; букву; птичий косяк.

**Обсуждение**: Трудно было выполнять задание? Что помогло при его выполнении?

**11. Упражнение «Дом».**

**Ход упражнения**: участники делятся на 2 команды. Ведущий дает инструкцию: «Каждая команда должна стать полноценным домом! Каждый человек должен выбрать, кем он будет в этом доме – дверью, стеной, а может быть обоями или предметом мебели, цветком или телевизором? Выбор за Вами! Но не забывайте, что Вы должны быть полноценным и функциональным домом! Постройте свой дом! Можно общаться между собой».

**Обсуждение**: Как проходило обсуждение в командах? Сразу ли Вы смогли определить свою роль в «доме»? Почему Вы выбрали именно эту роль? Я думаю, Вы все поняли, что каждая часть Вашего «дома» важна и нужна в нем, каждая несет свою определенную функцию, без которой дом не может быть полноценным!

**12. Упражнение «Говорящие руки»**

Участники образуют два круга: внутренний и внешний, стоя лицом друг к другу. Ведущий дает команды, которые участники выполняют молча в образовавшейся паре. После этого по команде ведущего внешний круг двигается вправо на шаг.

Варианты инструкций образующимся парам:

1. Поздороваться с помощью рук.
2. Побороться руками.
3. Помириться руками.
4. Выразить поддержку с помощью рук.
5. Пожалеть руками.
6. Выразить радость.
7. Пожелать удачи.
8. Попрощаться руками.

**Обсуждение**: Что было легко, что сложно? Кому было сложно молча передавать информацию? Кому легко? Обращали ли внимание на информацию от партнера или больше думали, как передать информацию самим? Как Вы думаете, на что было направлено это упражнение?

**13. Упражнение «Подарок»**

**Цель**: положительное завершение тренинга.

**Описание упражнения**: Ведущий: «Давайте подумаем, что мы могли бы подарить Вашей группе, чтобы взаимодействие в ней стало еще эффективнее, а отношения в ней – более сплоченными? Давайте скажем, что каждый из нас дарит группе. Я, например, дарю вам оптимизм и взаимное доверие». Далее каждый из участников высказывается, что он хотел бы подарить группе. «Давайте наградим себя за успешное плавание аплодисментами!»

**14. Рефлексия.**

**Ведущий:** «Наш тренинг подошел к завершению. Хочу спросить у Вас, что нового вы сегодня узнали? Что полезного вынесли для себя, для группы?

Ну вот, все подарки подарены, игры пройдены, слова сказаны. Вы все были активны, слаженно работали в команде. Не забывайте, что Вы – единое целое, каждый из Вас – важная и необходимая, уникальная часть этого целого! Вместе Вы – сила! Спасибо всем за участие!»

**15. Ритуал прощания.**

**Занятие 6. «Я – в собственных глазах. Неуверенность в себе, как с ней бороться?»**

**Цели:** обучить отличать в практических ситуациях вверенное поведение от неуверенного; отрабатывать приемы уверенного поведения и содействовать тому, чтобы учащиеся в любых ситуациях чувствовали уверенность в себе.

**Ход занятия**

**1. Ритуал приветствия.**

**2. Упражнение «Мячик».**

Ведущий. Начнем сегодняшний день так: бросая друг другу мяч, будем называть имя того, кому бросаем. Тот, кто получит мяч, принимает любую позу, какую захочет, и все остальные вслед за ним воспроизводят эту позу. После этого то, у кого находится мяч (и чью позу мы только что воспроизвели), бросает мяч следующему и т.д. до тех пор, пока мяч не побывает у каждого из нас.

**3. Упражнение «Зеркало».**

Ведущий предлагает образовать два круга – внутренний и внешний ( или поделиться на две команды – тех, кто сидит на правой и левой стороне парты).

По сигналу ведущего тот, кто стоит во внутреннем круге, должен изобразить без слов, с помощью жестов, позы, мимики, уверенного или неуверенного человека, а стоящий во внешнем круге должен догадаться, кого он изображал. Если он угадал правильно, оба участника поднимают одну руку вверх. Затем по сигналу ведущего стоящие во внешнем круге делают шаг в сторону и оказавшись перед другим участником, пытаются понять, что изобразил тот. После того как будет пройден весь круг, роли меняются. Теперь стоящие во внешнем круге принимают определенные позы, а стоящие во внутреннем – отгадывают.

Ведущий фиксирует количество правильно угаданных поз.

После выполнения упражнения проводится краткое обсуждение:

- Какие позы чаще загадывались?

- Какие легче угадывались, почему?

**4. Упражнение «Город уверенности».**

Ведущий предлагает всем вместе написать рассказ о городе, в котором собрались и живут самые неуверенные люди из всех живущих на Земле. Кто-то будет первым и скажет одну-две фразы, с которых начнется рассказ.

Далее участники, двигаясь по кругу, по часовой стрелке, по очереди будут продолжать повествование, говорить свои предложения.

**5. Упражнение «Круг уверенности».**

Ведущий. Представьте себе невидимый круг диаметром около 60 см на полу, примерно в полуметре от себя. Зайдите в круг и продолжите фразу «Я уверен в себе, если…», «Я не уверен в себе, если…»

Делается вывод, что чувство уверенности появляется, если человек владеет ситуацией.

**6. Упражнение «Трон».**

Ведущий. Я хочу предложить каждому из вас возможность выяснить, кого из остальных участников группы вы готовы признать в качестве лидера.

Закройте, пожалуйста, глаза и устройтесь поудобнее на стульях. Сосредоточьтесь на время на своем дыхании, постарайтесь вдыхать и выдыхать глубже, чем обычно. Я хочу пригласить вас поучаствовать в небольшом воображаемом эксперименте. Представьте себе, что для разнообразия наше занятие проходит в каком-то старом замке. Вот вы все собрались в большом зале замка и по широкой галерее идете к комнате, в которой будет проходить работа группы. Вы открываете дверь комнаты и видите заранее расставленные по кругу стулья. Для каждого из вас приготовлено по стулу. Один из стульев бросается в глаза. Он отличается от остальных высокой спинкой, подлокотниками и дорогой обивкой. Вы все рассаживаетесь. Обратите внимание, кто сел в это, выбивающееся из общего ряда, кресло. Куда вы сели сами?

Теперь откройте глаза и по очереди расскажите, что вы видели…

Обсуждение по вопросам:

- Кого из участников группы видели в кресле чаще остальных?

- Как он сам к этому относится?

- Как каждый относится к участнику, которого он увидел в кресле?

- Кто посадил в кресло самого себя?

**7. Рефлексия.**

**8. Ритуал прощания**

**БЛОК 2**

**Занятие 1. «Знакомство».**

**Цели:** создать благоприятные условия для работы в группе; ознакомить с основными принципами работы социально-психологического тренинга; настроить каждого на работу в группе; вызвать ощущение доверия и психологического доверия и комфорта в данной группе.

**Ход занятия**

**1. Упражнение «Давайте познакомимся».**

Ведущий предлагает участникам тренинга оформить карточку-визитку, на которой указывают свое имя. Имя может быть как настоящим, так и игровым (друга, знакомого, реального, политического деятеля, литературного героя и т.д.). Имя пишут разборчиво и достаточно крупно. Визитки крепятся на груди так, чтобы все участники могли обращаться друг к другу по этим именам. Время на выполнение – 5 минут. Ведущий предлагает подготовиться к взаимному представлению. Своим представлением каждый должен подчеркнуть свою индивидуальность, сказать о себе так, что бы все участники сразу запомнили выступившего. Затем участники садятся в круг и по очереди представляются.

**2. Упражнение «Необычное приветствие».**

Ведущий. Мы привыкли к стереотипам. Они обедняют нашу жизнь. Давайте попробуем испытать новые эмоции, придумав и воплотив в жизнь нетрадиционные приветствия. Например, можно поздороваться коленями, лбами, тыльной стороной ладони… Ваши варианты?

**3. Беседа «Трудности человека, связанные с общением. Уровни общения людей».**

Ведущий. Можете ли вы подтвердить или опровергнуть фразу «Самая главная роскошь на земле – это роскошь человеческого общения» (Антуан де Сант Экзюпери)? Приведите примеры трудностей человека, связанных с отсутствием общения.

Как отсутствие общения может повлиять на человека, его физическое и психическое состояние?

Говорил ли кто-нибудь вам такие слова: «Я не хочу с тобой общаться?»

Эти слова справедливо были сказаны или нет?

Как вы на них реагировали?

Ведущий. В психологической литературе выделяют 4 уровня общения людей.

Первый уровень – это уровень манипулирования.

Это общение с человеком как с вещью. Нужна вещь в данный момент – я ее использую: приглашаю в кафе, кино, дам списать контрольную. Манипулятор предполагает и просчитывает, как он в последующем использует этого человека.

Второй уровень – это уровень игры. У каждого участника такого общения есть свои планы, цели, намерения в этих отношениях. Каждый ведет свою игру. Я не люблю этого человека, но стараюсь быть в его друзьях, потому что он хорошо учится, он сильный, «крутой», у него есть машина и т.д.

Третий уровень – уровень правового общения. Все участники общения уважают права каждого человека, участвующего в общении. Нормы и правила общения распространяются на всех.

Четвертый уровень – это уровень нравственного общения. На этом уровне общение происходит на основе духовности – честности, прямоты, справедливости, порядочности.

**4. Упражнение «Правила общения с людьми».**

Ведущий. Проанализируйте свое общение с людьми и сформулируйте правила общения с людьми или фразы – пароли общения.

Заранее на доске написаны фразы – пароли общения, но они закрыты от участников. Они знакомятся с ними тогда, когда составят свои.

В общении:

1. Не оправдывайте себя! (меня не понимают, меня не ценят, ко мне не справедливы и т.д.)

2. Не снимайте с себя ответственность!

3. Не общайтесь с людьми только из-за внешних стереотипов!

4. Будьте искренни!

5. Будьте справедливы!

6. Считайтесь с чужим мнением!

7. Не бойтесь говорить правду!

8. Радуйтесь успехам людей, которые вас окружают!

9. Будьте естественны в общении!

10. Не бойтесь правды, высказанной в ваш адрес!

11. Анализируйте свои отношения с людьми, смотрите в них, как в зеркало!

**5. Творческое задание «Круг моего общения».**

Ведущий. Составьте круг своего общения и обозначьте каждый сегмент круга, соотнеся его с теми людьми, с которыми вы общаетесь.

(Обсуждение)

**6. Рефлексия.**

**7. Ритуал прощания.**

**Занятие 2. «Лидер и его команда».**

**Цели:**дать возможность участникам тренинга про­явить лидерские качества; обучить умению распознать характер ситуации, действовать адекватно существующим условиям; поупражняться в способности убеждать как в навыке, необходимом для лидера; изучить влияние соперничества на групповое взаимодействие.

**Ход занятия**

**1. Приветствие.**

**2. Сообщение цели тренинга.**

**3. Упражнение «Убеди меня».**

Для этого упражнения потребуется доб­роволец, готовый первым вступить в игру. Участники образуют тесный круг, который будет всячески препятствовать попаданию в него героя. Ему дается всего три минуты, чтобы силой убеж­дения (уговорами, угрозами, обещаниями), ловкостью (пронырнуть, проскользнуть, прорваться, в конце концов), хитростью (посулы, комплименты), искрен­ностью убедить круг и отдельных его представителей впустить его в центр. Наш герой отходит от круга на два-три метра. Все участники стоят к нему спинами, сжавшись в тес­ный и сплоченный круг, взявшись за руки... Начали! Спасибо за смелость. Кто следующий готов померяться с кругом интеллектуальными и физическими силами? На старт. Начали!

В конце упражнения обязательно обсуждаем стра­тегию поведения игроков. Как они вели себя здесь, а как - в обычных житейских условиях? Есть ли разница между смоделированным и реальным пове­дением? Если да\нет, то почему?

А теперь снова вернемся к упражнению, немного изменив задачу. Каждый, кто решится сыграть про­тив круга, обязан будет избрать и продемонстрировать абсолютно не свойственную ему стратегию по­ведения. Мы ведь в театре, вот и потребуется стес­нительному сыграть роль самоуверенного, даже на­гловатого, гордому - "бить на жалость", а тому, кто привык к агрессивному поведению, убеждать круг тихо и абсолютно интеллигентно... Попытайтесь мак­симально вжиться в новую роль.

(Обсуждение упражнения)

Легко ли играть по чужому сценарию?

Что дает нам вхождение в роль, в поведенческий стереотип другого человека?

Что нового я открыл в себе, в то­варищах?

**4. Упражнение «Без командира».**

Ведущий: Нередко нам приходится встречаться с людьми, которые, кажется, только того и ждут, чтобы ими руководили. Их кто-то обязан организовывать, на­правлять, так как проявить собственную инициати­ву (и затем отвечать за свои решения и поступки) люди подобного типа боятся.

Есть и другой тип - неуемные лидеры. Эти всегда знают, кто и что должен сделать. Без их вмешатель­ства и заботы мир непременно погибнет!

Понятно, что и мы с вами принадлежим либо к ведомым, либо к лидерам, либо к какой-то смешан­ной - между тем и другим типом - группе.

В задании, которое вы попробуете сейчас выпол­нить, тяжело придется и явным активистам, и крайним пассивистам, потому что никто и никем не бу­дет руководить. Абсолютно! Весь смысл упражнения в том, что при выполнении той или иной задачи каждый из участников сможет рассчитывать исклю­чительно на свою смекалку, инициативу, на свои си­лы. Успех каждого станет залогом общего успеха.

Итак, с этой минуты каждый отвечает только за себя! Слушаем задания и пытаемся как можно луч­ше справиться с ними. Любой контакт между участ­никами запрещен: ни разговоров, ни знаков, ни хва­тания за руки, ни возмущенного шипения - ничего! Работаем молча, максимум - взгляд в сторону парт­неров: учимся понимать друг друга на телепатичес­ком уровне! Прошу группу построиться в круг! Каждый слы­шит задание, анализирует его и пытается решить, что ему лично предстоит сделать, чтобы в итоге груп­па максимально быстро и точно встала в круг.

Очень хорошо! Вы обратили внимание, что у неко­торых прямо руки чесались, так хотелось кем-ни­будь поуправлять. А немалая часть из вас стояла в полной растерянности, не зная, что предпринять и с чего начать. Продолжим тренировать личную ответ­ственность. Выстройтесь, пожалуйста:

- в колонну по росту;

- два круга;

- треугольник;

- шеренгу, в которой все участники выстраивают­ся по росту;

- шеренгу, в которой все участники расположены в соответствии с цветом волос: от самых светлых на одном краю до самых темных на другом;

- живую скульптуру "Звезда", "Медуза", "Черепа­ха"...

(Обсуждение игры)

- Кто из вас лидер по натуре?

- Легко ли было отказаться от руководящего сти­ля поведения?

- Что вы чувствовали? Успокоил ли вас очевидный успех группы в попытках самоорганизации? Теперь вы больше надеетесь на товарищей, не так ли? Не забудьте, что и каждый из вас внес лепту в общую победу!

- Каковы были ощущения людей, которые при­выкли быть ведомыми? Тяжело остаться вдруг без чьих бы то ни было оценок, советов, указаний?

- Как вы понимали, верны ваши действия или ошибочны? Понравилось ли отвечать за себя и само­стоятельно принимать решения?

**5. Упражнение-коллажирование «Лидер - это...»**

Всем игрокам предоставляются разнообразные канцелярские материалы, газеты, журналы, рекламные проспекты. В течение 30-40 минут они готовят (поодиночке либо в парах) некий коллаж с исполь­зованием газетных заголовков, фотографий, рисун­ков от руки или найденных в рекламных изданиях, журналах, газетах. Тема работы: "Я - лидер!" В работе нужно попы­таться в визуальной форме представить качества, ко­торые характеризуют лидера, рассказать о своих спо­собностях вести за собой людей, руководить ими. По­ка группа работает, в комнате звучит фоном энер­гичная, ритмическая музыка, создающая рабочее на­строение, поддерживающая творческий настрой уча­стников.

Когда время на подготовку закончено, музыка микшируется - это знак участникам начать уборку рабочих мест, освобождение комнаты от обрезков и мусора. В это время тренер нумерует полученные от участников анонимные листы и развешивает их. По­сле того как "субботник" завершен и место освобож­дено для продолжения работы, начинаем "лидерский променад". Все лидеры прогуливаются по комнате, на стенах которой закреплены скотчем рекламные постеры, и делают для себя пометки, кто является, по их мнению, авторами увиденных работ.

(Обсуждение)

Участ­ники зачитывают свои мнения об авторстве работ, рассказывают, что им показалось наиболее привле­кательным, ярким в работе товарищей.

В заключение на доске записывается набор лидерских качеств.

Итак, лидер - это...

Вот несколько мнений, прозвучавших на одном из тренингов в ответ на вопрос: "Кто такой лидер, кого мы можем назвать лидером?"

Итак, лидер — это:

- прежде всего - доминантная личность;

- аккорд, который предшествует тони­ке - острый, но приводящий к явному ре­зультату;

- у него быстрая реакция на ситуацию и эффективный выбор средств влияния на проблему;

- подавляющий изъявление других мыс­лей и чувств;

- выделяющийся из массы;

- тот, за кем хочется идти;

- тот, который настолько заметен и харизматичен, что слушаться его или нет -такого вопроса просто не возникает;

- имеющий максимально большое влия­ние на окружение;

- человек, способный преобразовать си­туацию на пользу себе и другим;

- тот, чьи качества управленца, админи­стратора, организатора проявлены в боль­шей, чем у других, степени.

**6. Упражнение «Харизматическая личность».**

Ведущий: Для начала обсудим с группой само понятие "ха­ризматическая личность". После того как участники придут к решению, что харизма - это способность человека притягивать и удерживать внимание дру­гих людей, излучать энергию, которая способствует приятию такого человека, ощущению легкости и же­лательности его присутствия, приходим к выводу, что харизматический лидер наделен неуловимым шармом, который обеспечивает ему возможность вли­яния на людей. Харизматический человек уверен в себе, но не са­моуверен, он приветлив, но не "сладок" и не льстив, общение с ним приятно, к словам его хочется при­слушиваться.

Ах, как хочется быть харизматическим! Что для этого сделать? Ну, во-первых, попытаться проанали­зировать, как выглядит и как ведет себя харизматическая личность. Во-вторых, попытаться "настроить­ся на волну" харизматического лидера, поискать под­сказки в стиле его поведения, в его жестах, мими­ке, манере вести разговор, держаться с другими людьми.

Разбейтесь на группы по три-четыре человека. Первое задание для каждой группы: поделиться сво­ими впечатлениями о встречах с харизматической личностью. Кто она, эта личность? В чем проявля­ется ее харизма? Чему бы вы хотели и могли на­учиться у нее?

Через 10-15 минут предлагаем группам перейти к следующему этапу работы: выстроить на базе рас­сказов живую скульптуру, отражающую смысл ус­лышанных историй. Даем каждой группе возмож­ность показать свою композицию другим группам. Обсуждаем, как в бессловесной статической компо­зиции проявляется харизматичность личности. Ка­кие элементы качеств характера лидера мы можем определить визуально? Просим участников тренин­га дать яркое и емкое название скульптуре товари­щей.

(Обсуждение)

1. Нужно ли лидеру быть харизматичным?

2. Как шла работа в подгруппах?

3. Какие из историй, рассказанных товарищами, вам запом­нились? Что вы могли бы сделать, чтобы стать ха­ризматической личностью? Как можно научиться этому?

**7. Рефлексия.**

**8. Ритуал прощания.**

**Занятие 3. «Использование коммуникативных способностей».**

**Цели:** совершенствование коммуникативных способностей участников.

**Ход занятия**

**1. Приветствие. «Ассоциации».**

Ведущий. Каждую встречу мы начинаем с традиционного приветствия. Сегодня мы добавим к приветствию еще одно – свои ассоциации с яркими личностями, например, с политическими деятелями, киноактерами, историческими личностями, персонажами.

**2. Упражнение «Мой портрет в лучах солнца».**

Ведущий. Нарисуйте солнце, в центре солнечного круга напишите свое имя или нарисуйте свой портрет. Затем вдоль лучей напишите все свои достоинства, все хорошее, что вы о себе знаете. Постарайтесь, чтобы было как можно больше лучей. Это будет ответ на вопрос «Почему я заслуживаю уважения?»

**3. Упражнение «Первое впечатление».**

Ведущий предлагает фото незнакомого человека, группе предлагается описать свое первое впечатление: определить его возраст, профессию, интересы, коммуникативные способности и т.д. Каждый записывает свои соображения на бумаге, после чего делится своими соображениями, пытаясь обосновать их. После того как выскажутся все, участники могут проверить свои предположения в беседе с незнакомцем. Ведущий кратко знакомит участников с основными механизмами межличностного восприятия (идентификация, эмпатия, рефлексия и т.д.), объясняет причину неадекватных характеристик, выделяет механизмы восприятия, актуализированные при составлении характеристики незнакомца(ки).

**4. Упражнение «В самолете».**

Ведущий. Необходимо разыграть следующую ситуацию: «Вы купили билет на самолет Москва – Хабаровск. Впереди 7 часов полета. Спать вы не хотите, интересной книги у вас нет. Вы обращаете внимание на человека, сидящего рядом, и пытаетесь завязать с ним разговор. Как вы поступите, если вашим соседом окажется молодая девушка, военный, пожилая женщина, читающий книгу и т.д.» Все члены включаются в игру, - то в роли желающего вступить в контакт, то в роли его попутчика в разных вариантах.

**5. Рефлексия.**

**6. Ритуал прощания.**

**Занятие 4. «Мы и наши конфликты».**

**Цели:** воспитывать качества толерантной личности; формировать чувство справедливости; вырабатывать умения конструктивно вести себя во время конфликта, разрешая его справедливо и без насилия.

**Ход занятия**

**1. Приветствие.**

**2. Притча «Коробочка». Беседа.**

Ведущий. «Один человек всю жизнь искал безоблачное, счастливое, идеальное устройство жизни. Он сносил немало башмаков, обойдя много стран. Наконец, в одном городе на площади он увидел толпу. Все стремились пробиться к стоявшей в середине коробочке и заглянуть в одно из ее окошек.

Когда это удалось нашему страннику, то он был потрясен, очарован тем, что увидел. Это было то, к чему он стремился всю жизнь.

Вечером, счастливый, он расположился на отдых под крепостной стеной. Рядом пристроился такой же, как он бродяга. Они разговорились. Бродяга с восторгом стал описывать то, что он увидел в одном из окошек коробочки. Но оказалось, он видел совсем другое. Как так? – Ты просто смотрел с другой стороны, - был ответ».

- Могут ли быть у всех одинаковые интересы, убеждения, взгляды?

- Возникают ли у вас проблемы дома по поводу:

- невымытой посуды;

- накопившегося мусора;

- уборки;

- покупки необходимой вещи;

- т.д.

Все люди разные. У нас могут быть разными не только внешность, возраст, социальный опыт, пол, но и нравственные ценности. Поэтому не удивительно, что мы по-разному воспринимаем одни и те же вещи, явления.

**3. Понятие «конфликт». Типы конфликтов.**

Ведущий предлагает частникам провести разминку в парах. Они должны по двое взяться за края чистого листа бумаги и попытаться за одну минуту убедить друг друга, что данный лист принадлежит именно ему.

Разминка с листом бумаги дает пример простого конфликта.

Конфликт – это столкновение интересов. Противостояние, стремление приобрести ценности за счет ущемления интересов других. Без конфликтов невозможно развитие общества. Конфликты между людьми происходят постоянно по разным причинам и на разных уровнях. Существует извечная проблема – отношение к конфликту.

Разыгрывание и обсуждение конфликтных ситуаций.

Задание. Разыграйте следующую ситуацию в группе из 3-х человек с позиции 3-х птиц:

Голубь – вступает в конфликт и старается решить его мирным путем. Не причиняя никому вреда.

Страус – прячет голову в песок, уходит в песок.

Ястреб – сам разжигает конфликты и решает в свою пользу.

Вопросы для обсуждения:

1. Как лучше решать конфликты?

2. Что должны учитывать участники конфликта?

3. Как вы понимаете слова Пифагора: «Живи с людьми так, чтобы твои друзья не стали недругами, а недруги стали друзьями?»

**4. Упражнение «Аналог».**

Ведущий предлагает участникам продолжить диалог, зафиксировав его на листе бумаги.

Ситуации № 1. Муж (жена) поздно возвращается домой. «Сколько это будет продолжаться? Ладно, тебе все равно, но дети совсем тебя не видят….

Ситуация № 2. Разговор между начальником и подчиненным. Начальник: «Хотя рабочий день уже закончился, я попросил бы вас остаться»…..

Подчиненный: …………..

Как вы продолжите разговор?

Схема анализа:

1. Формулирование проблемы, подлежащей решению.

2. Квалификация конфликта (деловой, личностный), разбор конфликта – конфликтующие стороны, повод конфликта, его настоящая причина и т.д.

3. Обсуждение и оценка возможных вариантов разрешения конфликта, действий конфликтующих сторон.

4. Прогноз последствий выбранного варианта разрешения конфликта.

**5. Упражнение «Искусство компромисса».**

Ведущий.Компромисс – это выход из конфликта путем взаимовыгодных уступков. Искусству компромисса нужно учиться. Попробуем провести игру «Триада».

Игра «Триада». В одном из колледжей между юношами и девушками группы разгорелся конфликт. Девушки не давали списывать СРС по предметам, не подсказывали на занятиях, а юноши в отместку писали записки обидного содержания. Ни та, ни другая стороны не хотели идти на примирение. Нужно было идти на компромисс.

Ведущий образует три группы, одинаковые по количеству участников.

1 группа состоит из юношей.

2 группа состоит из девушек.

3 группа состоит из юношей и девушек. Задание для 1 и 2 групп. В течение 5 минут каждая группа отдельно готовит список трех претензий друг к другу и трех предложений о взаимных уступках и примирении.

Задание для 3 группы. Это группа медиаторов. Одновременно с 1 и 2 группами медиаторы должны изучить в течение пяти минут инструкцию, подготовить свои предложения для достижения компромисса.

Инструкция для медиаторов.

1. Медиатор – посредник в конфликте.
2. Медиатор сохраняет уважение к обеим сторонам.
3. Он должен быть готов решить проблему.
4. Медиатор слушает по очереди претензии обеих сторон, не давая им возможности спорить, предлагая при этом удобные для обеих сторон варианты.
5. Медиатор поддерживает только то, что законно и справедливо, проявляет дальновидность и настойчивость.
6. Медиатор должен верить в успех дела и добиваться взаимовыгодного для обеих сторон решения.

На втором этапе игры образуются новые групп из трех человек: один человек из 1 группы, второй человек из 2 группы, третий – медиатор из 3 группы. Медиатор садится между юношей и девушкой из 1 и 2 группы. Он внимательно выслушивает претензии и предложения с обеих сторон, помогает выйти из конфликта в течение 5-8 минут.

На третьем игры медиатор каждой группы по очереди докладывает о результатах своей деятельности.

Вопросы к участникам игры:

1. Легко ли было найти путь выхода из конфликта на основе взаимовыгодных уступок и соглашений?
2. Поднимите руку, если данное качество было свойственно вам:

- способность уступать

- наглость

- трусость

- равнодушие

- мягкотелость

- отсутствие настойчивости

- стремление к справедливости

- миролюбие

Выводы:

1. Компромисс – соглашение представителей различных точек зрения и интересов на основе взаимных условий.
2. Искусство компромисса доступно только нравственно и социально зрелой личности. Это свойство толерантной личности.

**6. Рефлексия.**

**7. Ритуал прощания.**

**Занятие 5,6. «Толерантность».**

**Цель:** развитие у студентов толерантности.

**Ход занятия**

**1.Приветствие.**

Стихотворенье **ТОЛЕРАНТНОСТЬ**

Толерантность. Что это такое? —

Если спросит кто-нибудь меня,

Я отвечу: «Это все земное.

То, на чем стоит Планета вся».

Непонятно? Что же, объясняю:

Это счастье на Планете всей.

Это то, что я всех принимаю.

Всех людей, кто веры не моей.

Толерантность — это

То, на чем стоит Планета вся,

И другого не найти ответа.

В этом я уверена, друзья.

Толерантность — это всепрощенье

Тех, кто нам обиды наносил.

Толерантность — это примиренье

Всех враждебных в этом мире сил.

Толерантность — это люди света

Разных наций, веры и судьбы

Открывают что-то, где-то,

Радуются вместе. Нет нужды

Опасаться, что тебя обидят

Люди, цвета, крови не твоей.

Опасаться, что тебя унизят

Люди на родной Земле твоей.

Ведь Планета наша дорогая

Любит всех нас: белых и цветных!

Будем жить, друг друга уважая!

Толерантность — слово для живых!

**2. Упражнение «Солнце».**

Я повешу ватман на стенку, с нарисованным солнцем и попрошу, чтобы каждый по очереди подошел к нему, нарисовал лучик и написал на нем одним словом «что такое толерантность?». Желательно чтобы слова не повторялись.

Давайте посмотрим, что у нас получилось.

**3**. **Упражнение «Добрый день, шалом, салют!»**

Вытяните любую карточку, на ней написано слово «здравствуйте» на разных языках. Встаньте, походите, поздоровайтесь со всеми на языке которой Вам достался и при этом называйте свое имя.

Рефлексия: Какие впечатления у Вас были?

**4**. **Упражнение «Чем мы похожи»**

Сейчас я попрошу выйти в круг одного из участников на основе какого-либо реального или воображаемого сходства с собой. Например: «Света, выйди, пожалуйста, ко мне, потому что у нас с тобой одинаковый цвет волос (или мы похожи тем, что мы жители Земли, или мы одного роста и т, д.)». Света выходит в круг и приглашает выйти кого-нибудь из участников таким же образом. Игра продолжается до тех пор, пока все члены, группы не окажутся в кругу.

**5**. **Упражнение: «Эмблема толерантности»**

Теперь каждый попытается самостоятельно нарисовать такую эмблему, которая могла бы печататься на суперобложках, национальных флагах. Процесс рисования занимает 5—7 мин. После завершения работы Вы рассматриваете рисунки друг друга, для этого можно ходить по комнате. После ознакомления с результатами творчества других участники Вы должны разбиться на подгруппы на основе сходства между рисунками. Каждая из образовавшихся подгрупп должна объяснить, что общего в их рисунках, и выдвинуть лозунг, который отражал бы сущность их эмблем.

Информирование: О толерантности говорится много и в образовании, и в политике, и в общественном движении. Уже практически нет споров о том, отличается ли толерантность от терпимости. Как часто вы ловили себя на мысли о том, как вам не симпатичен человек, делающий что-то непривычное или не приличное, с вашей точки зрения. Довольно типичная картина, сидящие на корточках, к примеру на автобусной остановке, мужчины. Кого-то это может просто раздражать. Между тем, у тюрко-язычных народов, башкир, татар, казахов беседовать стоя по правилам традиционного этикета не принято, мужчины, даже встретившись на улице, присаживаются на землю или на корточки. «Этнические различия проявляются в том, как люди одеваются, как они едят, в их излюбленных позах, хотя все люди на земле одеваются, едят, стоят и сидят», - отмечал известный российский этнограф С.А. Арутюнов. Эти различия и есть проявление разных культур, обычаев и традиций. И если, на ваш взгляд, люди ведут себя как-то странно, не стоит спешить с умозаключениями и с оценками, лучше постараться узнать и понять другую культуру. Эти знания – ценный багаж в любой ситуации.

**6**. **Упражнение «Черты толерантной личности»**

*Подготовка:* бланк опросника с колонкой В на большом листе прикрепляется на доску или стену.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Колонка А** | **Колонка В** |
| **1. Расположенность к другим**  **2. Снисходительность**  **3. Терпение**  **4. Чувство юмора**  **5. Чуткость**  **6. Доверие**  **7. Альтруизм**  **8. Терпимость к различиям**  **9. Умение владеть собой**  **10. Доброжелательность**  **11. Умение не осуждать других**  **12. Гуманизм**  **13. Умение слушать**  **14. Любознательность**  **15. Способность к сопереживанию** |  |  |

Каждый получает бланк опросника. В нем перечислено 15 характеристик, свойственных толерантной личности. Сначала в колонке А поставьте: «+» напротив тех трех черт, которые, по Вашему мнению, у Вас наиболее выражены; «О» напротив тех трех черт, которые у Вас наименее выражены. Затем в колонке В поставьте: «+» напротив тех трех черт, которые, на Ваш взгляд, наиболее характерны для толерантной личности.

(Затем ведущий заполняет заранее подготовленный бланк опросника, прикрепленный на доску).

- «Я попрошу поднять руки тех, кто отметил в колонке В первое качество».

Число ответивших подсчитывается и заносится в колонку бланка. Таким же образом подсчитывается число ответов по каждому качеству. Те три качества, которые набрали наибольшее количество баллов, и являются ядром толерантной личности (с точки зрения данной группы).

Рефлексия: Сравнить представление о себе («+» в колонке «А») с портретом толерантной личности, созданным группой.

**7. Упражнение «Пять добрых слов»**

Ведущий: Разбейтесь на подгруппы по 6 человек. Каждый из вас должен обвести свою руку на листе бумаги и на ладони написать свое имя. Потом вы передаете свой лист соседу справа, а сами получаете рисунок от соседа слева. В одном из «пальчиков» полученного чужого рисунка вы пишете какое-нибудь привлекательное, на ваш взгляд, качество ее обладателя (например, «Ты очень добрый», «Ты всегда заступаешься за слабых», «Мне очень нравятся твои стихи» и т.д.). Другой человек делает запись на другом пальчике и т.д., пока лист не вернется к владельцу.

Когда все надписи будут сделаны, автор получает рисунки и знакомится с «комплиментами».

Рефлексия: Какие чувства вы испытывали, когда читали надписи на своей «руке»?

Все ли ваши достоинства, о которых написали другие, были вам известны?

**8**. **Упражнение «Сменяющиеся команды».**

Сейчас мы с Вами немного подвигаемся, для этого нам надо встать в круг. Когда я дам сигнал и крикну, например, «Четверки!». Это будет, означает, что Вы должны как можно быстрее образовать группы по четыре человека в каждой.

Как только команды появились, я назову действие, которое должны выполнить игроки, например, «пожмите каждому руку и представьтесь друг другу», затем будет следующий сигнал.

(В конце занятия игроки собираются в середине комнаты, выстраиваются в круг и обхватывают за талию стоящих рядом. Ведущий предлагает всем сделать шаг вперед, чтобы круг стал настолько тесным, насколько это возможно, и громко крикнуть: «А-а-а!»)

Во всех великих религиозно-этических системах тема толерантности занимает важное место. В буддизме она включен, а в учение и практику ахимсы, т. е. отказа от нанесения вред, а кому бы то ни было. В христианстве толерантность конкретизируется через понятия смирение и милосердие. В заповеди Иисуса Христа «Не судите, да не судимы будете» содержится не только призыв к толерантности, но и подразумевается ее духовное основание - существование Высшего суда, выносящего окончательный и самый справедливый приговор каждому человеку. Христианство пропагандирует этническую толерантность: перед Богом все народы равны.

**9**. **Упражнение «Синквейн – "Толерантность"**

Давайте с Вами составим Синквейн на тему "Толерантность".

Каждый на бумаге пишет свой Синквейн

- тема существительное,

- два прилагательных, которые по твоему мнению подходит к теме существительного,

- три глагола по теме,

- осмысленная фраза на данную тему

- 1 слово или словосочетание

Рефлексия: Какие эмоции Вы испытывали, когда писали и слушали другие Синквейны?

**10**. **Упражнение "Совместный рассказ"**

Я начну рассказывать историю, кому я кину мячик должен продолжить рассказ, потом кинуть мячик другому. Каждый, у кого мячик, может говорить то, что кажется уместным, но его рассказ должен состоять не более чем из трех-четырех предложений. Жил-был замечательный музыкант, который как-то шел через лес и думал о разных вещах. Когда больше не осталось ничего, о чем он мог бы подумать, он сказал себе: "Время течет очень долго в этом огромном лесу, я хотел бы найти себе хорошего попутчика…"

Рефлексия: Что с Вами происходило?

**11. Рефлексия.**

**12. Ритуал прощания.**

**Занятие 7. «Мои цели».**

**Цели:** овладение умением анализировать свои сильные и слабые стороны; дать понятие успешности; развитие навыков целеполагания; развитие креативности.

**Ход занятия**

**1. Приветствие.**

**2. Информирование. Понятие «успех», «успешный человек». Обсуждение.**

Ведущий. Проанализируйте жизнь людей, которые добились значительного успеха, и вам откроется главное. Успеха добивается тот, кто научился владеть своим мозговым потенциалом и своими эмоциями. Они-то по праву и восседают на своем троне успеха. И пусть это определение – трон успеха – не покажется метафорой.

Да, представьте себе роскошный трон. Пусть ваша фантазия не поскупится на золото, дорогое дерево и шелк. Пусть его конструкция будет самой изысканной и самой устойчивой. Устойчивость трона успеха должна быть гарантирована массивностью четырех ножек.

Назовем эти 4 точки опоры трона успеха.

1. Умение работать головой, использовать все возможности своего интеллекта.

2. Умение ставить реальные цели.

3. Умение решать сложные проблемы, настойчивость в достижении поставленной цели.

4. Умение воздействовать на других людей.

Успех – это внутренняя концепция. Его нельзя купить, он не упадет на голову как манна небесная. Да, внешние обстоятельства имеют влияние на людей. Но по-настоящему успешные люди сами формируют эти обстоятельства. Человека, имеющего мужество распоряжаться своей судьбой, будут уважать даже тогда, когда он временно проигрывает.

**3. Упражнение «Мои сосредоточенные мечты» .**

Ведущий. Сейчас сядьте удобнее и постарайтесь, не ставя себе никаких ограничений, нарисовать себе в уме свою будущую жизнь – так, как бы вы хотели. Чтобы она сложилась с теми дорогами, по которым бы вы хотели пройти, с теми вершинами, на которые бы хотели взойти.

Начнем со списка того, о чем мечтаете, кем хотите стать, где жить, чем заниматься, что иметь. Сосредоточьтесь и в течение 10 минут заставьте свой карандаш беспрерывно работать. Где только можете, сокращайте слова и переходите к следующему желанию. Чувствуйте себя королем, дайте волю своему воображению, отбрасывайте ограничения.

Записывайте то, чего вы хотели бы в результате достичь, следуя правилам:

- формулируйте свои мечты позитивно, не пишите, чего бы вы не хотели;

- будьте конкретны: постарайтесь ясно представить себе, как это выглядит, как пахнет. Звучит, каково на ощупь; чем сенсорно будет ваше описание, тем более оно задействует ваш мозг для достижения цели;

- постарайтесь составить ясное представление о результате: что именно будет, когда вы достигнете цели, что вы будете тогда чувствовать, что и кто будет вас окружать, как это будет выглядеть; как вообще узнать. Что ты достиг цели

- важно формулировать такие цели, достижение которых в принципе зависит от вас; не надо рассчитывать на то, что кто-то что-то должен сделать и тогда все будет хорошо; то, к чему вы стремитесь, должно принадлежать только вам , исходить от вас, быть вашим;

- спроецировав в будущее последствия ваших сегодняшних целей, подумайте, не нанесут ли они ущерба другим людям; ваши результаты должны приносить пользу и вам, и другим.

**4. Коллаж «Моя будущая жизнь».**

Участникам предлагается большое количество разных цветных журналов, в них они находят картинки и фотографии, которые точно отражают их потребности и желания будущей жизни. Эти картинки вырезаются и приклеиваются на лист в нужном порядке. Затем устраивается выставка работ.

Материалом для обсуждения служат ответы на следующие вопросы:

- Трудно ли мечтать, учитывая правила?

- На сколько процентов исполнение желаний зависит от вас?

- Почему получились такие разные коллажи?

**5. Обсуждение «Что же конкретно отличает успешных людей от остальных?»**

Они открыты миру.

1. У них необыкновенная тяга к новизне.
2. Они не боятся перемен и умеют рисковать
3. У них всегда присутствует мощная настроенность на успех.
4. Их стойкость и выносливость достойны восхищения.
5. Они способны преодолеть любые препятствия.
6. Тяга к новым знаниям и великолепная обучаемость всегда выводят их на передний фланг.
7. Они организованны и внутренне дисциплинированны.
8. Они умеют грамотно планировать и достигать цели.

Но многие люди даже не знают вкуса успеха. И возможно, так никогда и не узнают его.

Почему люди не добиваются успеха? Да потому что они:

1. Не имеют страстных желаний.
2. Боятся реализации своих желаний.
3. Рассчитывают на «авось».
4. Не знают конкретно, чего хотят.

5. Не учитывают принцип «закладки на плохую погоду»

А что сдерживает успех?

1. Страх поражения.

2. Страх успеха.

3. Страх перемен.

4. Боязнь опасности.

5. Боязнь потери (здоровья, работы, денег, родственников, друзей и т.д.)

Как видите, могильщики успеха – избыток страха и недостаток мечты.

**6. Упражнение «Каким я должен быть, чтобы добиться успеха».**

Опишите себя идеального – свою внешность, свои черты характера, свое поведение, свои чувства. Нарисуйте себя – идеального. Над чем вам стоит поработать в своем характере? Что вы хотите изменить в своей внешности? Что вам это даст? Рефлексия по парам.

**7. Рефлексия.**

**8. Ритуал прощания.**

**БЛОК 3**

**Занятие 1. Коммуникативный тренинг.**

**Цель:** расширение возможностей установления контакта в различных ситуациях общения; отработка навыков понимания других людей, себя, а также взаимоотношений между людьми; овладение навыками эффективного слушания; активизация процесса самопознания и самоактуализации; расширение диапазона творческих способностей.

**Ход занятия**

**1. Приветствие. Информирование.**

Многочисленные исследования показывают, что успех человека, работающего в сфере постоянного общения, на 80% зависит от его коммуникативной компетентности. Неумение общаться с окружающими людьми может оказаться одной из решающих причин увольнения или неприема на работу. Статистика говорит, что семеро из десяти уволенных расстаются со своим местом не потому, что не справляются со своими обязанностями, а из-за конфликтов с сотрудниками и руководителями, также восемь человек из десяти не проходят предварительное собеседование с работодателями при приеме на работу по причине неэффективного общения. Непродуктивность в общении может быть связана как с отсутствием данного умения, так и с трудностью его практической реализации (утомление, невнимание, условия деятельности, особенности ситуации и др.). Для формирования и развития навыков эффективного общения необходима, безусловно, не только теоретическая подготовка, но и серьезная практическая работа.

Ведущий рисует на доске (или вывешивает заранее приготовленный рисунок) «лестницу коммуникативного мастерства». Левый край - мастер коммуникации, правый - уровень мастерства. Задача - найти свое место на этой лестнице и встать туда, в соответствии со своими собственными представлениями.

Ведущий сообщает о невербальных каналах коммуникации:

\* глаза и контакт с помощью взгляда;

\* лицо и лицевая экспрессия;

\* жесты;

\* позы;

\* тактильные ощущения (касания);

\* дистанция во время общения.

**2. Упражнение «Это мое имя».**

Ведущий: Предлагаю с вами познакомиться. Каждый поочередно говорит две фразы «Меня зовут...» и «Я люблю себя за то, что...». Не отвлекайтесь на споры и обсуждения по поводу ваших желаний. Просто высказывайте их поочередно, беспристрастно и быстро.

Нас окружает много интересного, причем весь мир вокруг нас движется и торопится. Движется вся жизнь: отдых, работа, родные, друзья, то есть все наше окружение не стоит на месте. Но не забывайте, что все движется вокруг вас, вы вполне можете руководить всеми событиями, происходящими вокруг вас. Самое основное - это правильное общение и легкое общение с окружающими людьми и всем миром, искусство общения очень важно. Причем научиться правильному, непринужденному и легкому общению, чтобы все вас поняли и запомнили надолго, неважно, кто это будет, друзья или враги, нужно найти подход ко всем, нужно со всеми легко общаться.

Известный психолог Дейл Карнеги советует избегать споров, как гремучих змей. Он считает, что 90% из участников спора убеждается в своей правоте еще тверже, чем прежде. Спор практически нельзя выиграть. Так как если вы из спора выходите победителем, то теряете друга, партнера по сделке. Это естественно, поскольку человек чувствует себя неуютно, проиграв в споре. Но вместо спора собеседника можно убедить, найти аргументы в пользу своей позиции. Сейчас мы потренируемся убеждению.

**3.Упражнение «Семь богатырей».**

Цель упражнения: отработать навыки убеждения, умение найти аргументы в пользу своей позиции, презентационные навыки.

Инструкция: Одна участница будет играть роль царевны. Кто хочет? Остальные поделитесь на команды по 3-4 участника.

Давайте, для того чтобы потренировать умение убеждать, вспомним и разыграем сказку А.С. Пушкина о мертвой царевне и семи богатырях. В частности, тот эпизод, где семь богатырей, у которых жила царевна, уговаривают ее выйти за одного из них замуж и остаться с ними навсегда. В нашей сказке будет то же самое, но богатыри, прошедшие ряд тренингов и владеющие даром убеждения, смогут лучше, чем сказочные, убедить царевну отказаться от королевича Елисея и остаться в их доме. Каждая мини-группа должна будет подготовить самые заманчивые предложения для того, чтобы уговорить царевну остаться у них, показать ей все преимущества такого конца сказки.

Вам дается 5 минут на подготовку, после чего один посланник от каждой группы выступает, обращаясь к царевне со своими аргументами.

Ход упражнения: в течение 5 минут команды готовят аргументы для убеждения. После выступлений царевна говорит о том, захотелось ли ей остаться у богатырей, какие плюсы и минусы увидела она в выступлениях каждого.

Вопросы для обсуждения: Какие эмоции вы испытывали, выполняя это упражнение? Выступление какой команды было наиболее убедительным? почему?

Выводы: в процессе общения очень важным является умение найти слова для убеждения, умение аргументировать свою позицию и навыки презентации.

**4. Упражнение «Завтрак с героем».**

**Необходимый материал**. Бумага, карандаши.

Цель: потренировать умение убеждать собеседника

Инструкция: Представьте себе следующую ситуацию: у каждого из присутствующих есть возможность позавтракать с любым человеком. Это может быть знаменитость настоящего, или историческая фигура прошлого, или обыкновенный человек, который произвел на вас впечатление в какой-то момент его жизни. Каждый должен решить для себя, с кем он хотел бы встретиться, и почему.

Ход упражнения: Запишите имя своего героя на листе бумаги. Теперь поделитесь на пары, в паре надо решить с кем из двоих героев вы будете встречаться. На дискуссию у вас 2 минуты.

Теперь пары объединяются в четверки, которым, в свою очередь, необходимо выбрать только одного героя. На дискуссию у вас так же 2 минуты.

Теперь четвертки объединяются между собой и в течение 2 минут выбирают одного героя.

А теперь все объединяются, и решаете, с кем вы будете завтракать.

Вопросы для обсуждения: Почему остался именно этот герой? Легко было уступать и почему вы уступали?

В беседе играет роль настроение. Какие способы поднятия настроения есть, сейчас мы узнаем и заодно подвигаемся.

**5. Упражнение «А я счастлив».**

Необходимое оборудование: пустой стул.

Цель: узнать о способах поднятия настроения.

Инструкция: Мы сидим с вами в круге, нам нужно поставить еще один стул. Начинает тот, у кого свободный стул справа. Он должен пересесть на свободный стул и сказать: «А я счастлив». Следующий, у кого справа оказался пустой стул, пересаживается и говорит: «А я тоже», третий участник говорит: «А я учусь у... (называет имя любого участника)». Тот, чье имя назвали, бежит на пустой стул и называет способ поднятия настроения, затем все по аналогии повторяется сначала. Повторять имена нельзя.

Вопросы для обсуждения: удалось ли поднять настроение? Получилось ли снять эмоциональное напряжение?

**6. Упражнение «Леопольд».**

Цель:отработать навыки убеждения, умение находить подход к людям.

Оборудование: таблички с именами для котов.

Инструкция: Из группы выбирается одна «мышь», все остальные становятся «котами». «Кот» должен убедить «мышь», что он безобидный.

Ход упражнения: Каждый «кот» получает бумажку со своим именем, одного из них зовут Леопольдом, а всех остальных - прочими кошачьими именами, например, Василием, Муркой и т.д. При этом Леопольдом может стать участник любого пола, и тренер подчеркивает это группе. Тренер напоминает группе сюжет мультфильма про Леопольда. В этом мультфильме дружелюбный и безобидный кот Леопольд пытается подружиться с мышами, которые постоянно устраивают ему постоянные пакости. В данном упражнении котам тоже нужно будет убедить мышь, что они безобидны и с ними можно иметь дело. Фокус состоит в том, что у нас из всех котов только одного зовут Леопольд и именно он хочет подружиться с мышами. Все остальные коты - опасные хищники, которые только притворяются дружелюбными. Задача каждого кота - убедить мышь, что именно он - безобидный Леопольд. Задача мыши - определить настоящего Леопольда. Котам дается 5 минут на подготовку, после чего они выступают, объясняя «мыши», почему они безобидны. «Мышь» оценивает выступления и говорит, кому из котов она поверила.

Вопросы для обсуждения: Почему мы доверяем одному человеку, но не доверяем другому? Что можно сделать для того, чтобы нам больше доверяли?

Все начинается с общения. Каким оно должно быть? Существуют определенные правила общения. В разные времена у разных народов они были разными. Но есть основные, общие для всех.

Вот древние заповеди общения:

§ доверяйте тому, с кем общаетесь,

§ уважайте того, с кем общаетесь,

§ общаясь с человеком, делайте это наилучшим образом.

Обращаясь к незнакомому человеку, важно, чтобы слова были доброжелательными, уместными, чтобы взгляд и улыбка, и весь облик располагали в вашу пользу. При разговоре нужно смотреть человеку в глаза, а взгляд должен быть доброжелательным и ясным.

**7. Упражнение «Три закона общения».**

Цель: развить навыки невербального общения, групповой дискуссии, логического мышления.

Инструкция: Группа делится на 2 равные части (земляне и инопланетяне). Земляне выходят за пределы аудитории. Даю оставшимся инопланетянам инструкцию: “На вашу планету прилетел корабль Землян. Их задача любым способом выяснить те правила, по которым вы общаетесь с гостями планеты.

Эти правила таковы:

Землянам мужского пола могут отвечать только особи женского пола вашей планеты, и на все вопросы только «да».

Землянам женского пола на все их вопросы отвечают только инопланетяне мужского пола, и всегда «нет».

Контакты между особями одного пола с разных планет невозможны (отказ демонстрируется невербально, без слов, но выразительно).

Заходят Земляне.

Для Землян инструкция: «Вы прилетаете на планету инопланетян, на которой действуют 3 закона общения. Вы можете, каким угодно способом вступать в контакт с Инопланетянами. Ваша задача - понять эти 3 закона. У вас есть для этого максимум 15 минут, но вы можете остановить игру, если будете готовы дать ответ раньше».

Ход упражнения: в течение определенного времени команды объясняются при помощи невербальных жестов, пытаясь прояснить ответ на вопрос.

Вопросы для обсуждения: Как вы себя чувствуете? Что сейчас происходило? Вопросы к «землянам»: Что помогло группе прийти к решению? Что бы вы сделали по другому, если бы вам пришлось снова выполнять подобное упражнение? Вопрос ко всем, какие выводы можно сделать из этой работы? Как можно было организовать нашу работу, если бы у нас была возможность заранее обсудить способ решения этой задачи?

Вывод: очень важно не просто обращать внимание на невербальные сигналы партнера и понять их, а постараться понять, что хотел сказать именно этот человек, с учетом его состояния, настроения и т.п.

**8. Упражнение «Моя проблема в общении».**

Цель: узнать, какие проблемы существуют в общении.

Инструкция: Вы пишите на отдельных листах бумаги в краткой, лаконичной форме ответ на вопрос: «В чем заключается твоя основная проблема в общении?» Листки не подписываются.

Ход упражнения: Листки сворачиваются и складываются в общую кучу. Затем каждый участник произвольно берет любой листок, читает его и пытается найти прием, с помощью которого он смог бы выйти из данной проблемы. Группа слушает его предложение и оценивает, правильно ли понята соответствующая проблема и действительно ли предлагаемый прием способствует ее разрешению.

Вопросы для обсуждения: Что вы чувствовали, выполняя упражнение? Легко ли было подобрать приемы, если лично вы не испытываете такой проблемы?

Вывод: Главную роль в общении играет речь. В процессе «говорения» важно буквально все: как обращаются к собеседнику, что говорится вначале, а что потом, соответствуют ли слова тону высказываний и т.д. Еще древние философы отмечали, что ведение беседы - настоящее искусство. Удивительно, что люди, зная о своем неумении публично выступать и всячески стремясь научиться этому, практически не задумываются, удается ли им успешно общаться с окружающими людьми - друзьями, коллегами, родственниками и т.д. Между тем часто в жизни бывает, что мы хотим сказать одно, а, сами того не осознавая, говорим другое или вообще не находим слов для выражения какой-то важной мысли или чувства.

Важнейшая невербальная составляющая процесса общения - умение слушать. Когда человек внимательно слушает другого человека, в нем буквально все - глаза, поза, выражение лица обращены к говорящему, что, в свою очередь, оказывает влияние на собеседника, помогает ему сформулировать свои мысли, раскрыться, быть максимально искренним. Рассеянность, безучастность, равнодушие могут привести к обратному результату.

**9. Упражнение «Умение слушать».**

Цель: осознание участниками того, что в их поведении помогает партнеру открыто и детально говорить о своих проблемах и состоянии и что может ухудшать его состояние. Ознакомление с приемами слушания.

Инструкция: Участники группы сидят в кругу. Сядьте поудобнее, закройте глаза и слушайте.

Ход упражнения: Сейчас мы совершим небольшую прогулку по берегу моря. Сядьте, пожалуйста, поудобнее и медленно закройте глаза. Обратите внимание на ваше дыхание, ощутите его: воздух проходит через нос, горло, попадает в грудь, наполняет ваши легкие. Ощутите, как с каждым вдохом в ваше тело попадает энергия и с каждым выдохом уходят ненужные заботы, переживания, напряжение... Обратите внимание на ваше тело, почувствуйте его - от ступней до макушки. Вы сидите на стуле (в кресле), слышите какие-то звуки, ощущаете дуновение ветерка на вашем лице. Может быть, вам захочется изменить позу сделайте это. А теперь представьте, что вы оказались у моря. Вы медленно идете по берегу. Осмотритесь внимательно вокруг: какие вас окружают цвета, звуки, запахи... Посмотрите на небо, на море. Обратите внимание на ваше состояние: какие эмоции, чувства у вас возникают, как они изменяются во время прогулки. Вы никуда не спешите и можете спокойно идти дальше. Возможно, вы захотите зайти в воду и искупаться или посидеть на берегу. Сделайте это...

А теперь настала пора вернуться в эту комнату, в наш круг. Сделайте это в удобном для вас темпе: можете сразу открыть глаза или посидеть еще с закрытыми.

Сейчас мы поделимся друг с другом своими впечатлениями. Для этого создадим группы по 3-4 человека. Постарайтесь, чтобы в одной группе с вами оказались в основном те, с кем вы еще не работали в малой группе.

Сейчас каждый по очереди расскажет о своих впечатлениях, о тех образах, переживаниях, состояниях, которые у него возникали во время нашей «прогулки», а остальные будут внимательно слушать рассказчика, не задавая вопросов, не комментируя и не интерпретируя услышанное. Постарайтесь уловить те моменты, когда вы перестаете слушать. На каждый рассказ потратьте примерно 3-4 минуты.

После завершения этой работы предлагается вернуться в круг и поделиться впечатлениями - на этот раз о работе в малых группах.

Вопросы для обсуждения: когда вы перестали слушать? В какие моменты? Задайте себе вопрос: почему? Вы попробовали различные роли в общении - и говорящего и слушающего. Прислушайтесь к себе - в какой из позиций вы чувствовали себя более комфортно? Что помогало вам достигать этого ощущения?

**10. Рефлексия.**

Ведущий: Представьте себе, что занятия уже закончились, и вы расстаетесь. Но все ли вы успели сказать друг другу? Может быть, вы забыли поделиться с группой своими переживаниями? Или есть человек, мнение которого о себе вы хотели бы узнать? Или вы хотите поблагодарить кого-либо? Сделайте это «здесь и теперь». Я предлагаю вам обсудить между собой, что, как вы определили, помогает каждому из вас в общении, а что мешает. Придерживайтесь, пожалуйста, двух правил: называются только те качества, которые проявились в группе, и не следует называть такие качества, которые не могут быть изменены (природные, физиологические). Это и получается тот багаж, который забирает с тобой после занятий на психологическом тренинге.

**11. Ритуал прощания.**

**Занятие 2. «Педагог - толерантная личность».**

**Цель:** формирование установок студентов как будущих педагогов на толерантное взаимодействие в сфере “ребенок – взрослый”, “взрослый – взрослый” и необходимость создания толерантной среды в образовательном учреждении.

**Ход занятия**

**1. Приветствие-разминка “Поздороваемся по-разному”.**

Цель: создание эмоционально – положительного настроя на работу участников в группе.

Предлагается участникам группы поздороваться по-разному: пожать руку, прикоснуться лбами друг к другу, похлопать по плечу и т.д. (каждый продумывает свой вариант приветствия).

**2. Упражнение «Что такое толерантность».**

Дать возможность участникам сформулировать «научное понятие» толерантности; показать многоаспектность понятия «толерантность». Написать определения толерантности на больших листах и прикрепить их перед началом занятия к доске или к стенам оборотной стороной к аудитории.

В начале упражнения необходимо дать небольшую информацию о понятии «толерантность».

В **английском языке** «толерантность» - «готовность и способность без протеста воспринимать личность или вещь».

Во  **французском** - «уважение свободы другого, его образа мысли, поведения, политических и религиозных взглядов».

В **китайском языке** быть толерантным значит «позволять, допускать, проявлять великодушие в отношении других».

В **арабском** толерантность – «прощение, снисхождение, мягкость, снисходительность, сострадание, благосклонность, терпение... расположенность к другим».

В  **персидском** – «терпение, выносливость, готовность к примирению».

**Виды толерантности:**

* межличностная,
* социальная, национальная,
* веротерпимость

**Толерантный человек:**

* справедливый,
* умеет видеть в человеке прежде всего положительные черты,
* умеет конструктивно выходить из конфликтов,
* принятие СЕБЯ и других такими, какие они есть

**Быть толерантным значит:**

* уважать личность за отличные от тебя взгляды, убеждения и даже внешность
* принять инакомыслие как норму.
* признать ценность человеческой личности независимо от расовой, национальной, половой и другой принадлежности
* Это личность, хорошо знающая себя и понимающая других людей

**Толерантность:**

1. Сотрудничество, дух партнёрства.
2. Готовность мириться с чужим мнением.
3. Уважение человеческого достоинства.
4. Уважение прав других.
5. Принятие другого таким, какой он есть.
6. Способность поставить себя на место другого.
7. Уважение права быть иным.
8. Признание многообразия.
9. Терпимость к чужим мнениям, верованиям и поведению.
10. Отказ от доминирования, причинения вреда и насилия.

В атмосфере приобщения детей к культурному наследию, освоения детьми богатства традиций можно воспитать личность, обладающую социальной ответственностью, умеющую ценить и применять духовные и материальные ценности общества и стремящую к самореализации.

Смысл  деятельности педагога в формировании толерантных отношений – содействовать повышению коммуникативной компетентности воспитанников, то есть готовности и умению вступать в диалог, вместе с другими искать истину и сообщать о результатах своих поисков в форме, понятной каждому, кто в этой истине нуждается. Толерантность являет собой новую основу общения педагога и ребенка, сущность которого сводится к таким принципам воспитания, которые создают оптимальные условия для формирования у обучающихся культуры достоинства, самовыражения личности, исключают фактор боязни неправильного ответа.

Для плодотворного воспитания и развивающего обучения необходимо свести эти противоречия в процессе взаимодействия к некой общей основе. Ненасильственное, уважительное отношение, гармонизация отношений в классе, воспитание толерантности способствуют развитию сотрудничества.

Воспитание толерантности невозможно в условиях авторитарного стиля общения «педагог - ребенок». Поэтому одним из условий воспитания толерантности является  освоение педагогом определенных демократических механизмов в организации учебного процесса и общения детей друг с другом и с педагогом.

Далее ведущий делит участников на группы по 3-4 человека. Каждой группе предстоит выработать в результате «мозгового штурма» свое определение толерантности и создать ее эмблему. Определение должно быть кратким и емким. После обсуждения представитель от каждой группы знакомит с выработанным определением остальных участников.

Участвуя в дискуссиях «Должен ли педагог быть толерантным?» «Какого педагога можно назвать толерантным? Интолерантным?», «Как помогает толерантность в работе педагога?», студенты знакомятся с данными понятиями, узнают какую роль играет наличие толерантных (интолерантных) качеств в работе педагога с детьми и для него в целях сохранения психологического здоровья.

**3. Упражнение «Чем мы похожи».**

Цель: повышение доверия участников группы друг к другу, формирование толерантных взаимоотношений.

Члены группы сидят в кругу. Ведущий приглашает в круг одного из участников на основе какого-либо реального или воображаемого сходства с собой. Например: “Света, выйди, пожалуйста, ко мне, потому что у нас с тобой одинаковый цвет волос (или мы похожи тем, что мы жители Земли, или мы одного роста и т, д.)”. Света выходит в круг и приглашает выйти кого-нибудь из участников таким же образом. Игра продолжается до тех пор, пока все члены, группы не окажутся в кругу.

**4. Упражнение «Язык принятия» и «Язык непринятия».**

Цель: формирование представлений студентов как будущих педагогов о толерантном взаимодействии с детьми.

Ведущий: Каждому человеку хочется, чтобы его понимали и принимали таким, какой он есть. Способность педагога к безусловному принятию детей – это, в первую очередь, учёт индивидуальности ребёнка. Потребность в любви, то есть «нужности» другому, одна из фундаментальных человеческих потребностей. Её удовлетворение - необходимое условие для нормального развития ребёнка.

Безусловное принятие не подразумевает вседозволенность и полное отсутствие критики. Можно выражать своё недовольство только отдельными, конкретными поступками ребёнка, но его личности в целом. Очень важно не запрещать ребёнку испытывать негативные чувства, гораздо продуктивнее будет выяснить причину их возникновения и обсудить ситуацию.

Составление списка элементов, обсуждение вербальных и невербальных проявлений.

|  |  |
| --- | --- |
| Язык принятия | Язык неприятия |
| Улыбка | Угроза |
| Контакт глаз | Наказание |
| Поощрение | Негативные интонации |
| Комплимент | Сравнение не в лучшую сторону |
| Оценка поступка, а не личных качеств | Отказ от объяснений |
| Позитивные телесные контакты | Оскорбление |

Несомненно, установление добрых и доверительных отношений между взрослыми и ребёнком существенно снижает уровень непонимания и конфликтов.

**5. Техники «Я – сообщение», «Ты – высказывание».**

Цель: ознакомление студентов с действиями в конкретных ситуациях (общение с детьми, родителями), используя техники общения.

Техника «Я – сообщение» состоит из трёх основных частей:

- события (когда.., если...);

- реакция (я чувствую...);

- предпочитаемого вами исхода ( мне хотелось бы, чтобы..., я предпочёл...., я был бы рад).

Первоочередная цель «Я – сообщение» – сообщить своё мнение, свою позицию, свои чувства и потребности; в такой форме другой услышит и поймёт их гораздо быстрее. Противоположным вариантом «Я – сообщения» является «Ты – высказывание».

«Ты – высказывание» часто нарушают процесс взаимодействия, так как вызывают у ребёнка чувство обиды и горечи, создают впечатление, что прав всегда взрослый: «Ты как всегда не готов к уроку», «Ты неисправим». Примеры.

### 6. Упражнение «Кто похвалит себя лучше всех или памятка на «черный день».

(Данное упражнение можно использовать в качестве домашнего задания для участников группы).

Цель: развитие навыков ведения позитивного внутреннего диалога о самом себе; развитие способности к самоанализу.  
Материалы: бланки с табличками для каждого участника.   Нарисовать на доске большую таблицу, изображенную на бланках.

**Моя памятка на «черный день»**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **«Мои лучшие черты»** | **«Мои способности и таланты»** | **«Мои достижения»** |
|  |  |  |

Процедура проведения. Участники сидят в кругу. Ведущий заводит разговор о том, что у каждого из людей случаются приступы хандры, “кислого” настроения, когда, кажется, что ты ничего не стоишь в этой жизни, ничего у тебя не получается. В такие моменты как-то забываются все собственные достижения, одержанные победы, способности, радостные события. А ведь каждому из нас есть чем гордиться. В психологическом консультировании существует такой прием. Психолог вместе с обратившимся к нему человеком составляет памятку, в которую заносятся достоинства, достижения, способности этого человека. Во время приступов плохого настроения чтение памятки придает бодрости и позволяет оценивать себя более адекватно. Ведущий предлагает участникам проделать подобную работу. Участникам раздаются бланки с таблицами, в которых они должны самостоятельно заполнить следующие графы.

**“Мои лучшие черты”**: в эту колонку участники должна записать черты или особенности своего характера, которые им в себе нравятся и составляют их сильную сторону.

**“Мои способности и таланты**”: сюда записываются способности и таланты в любой сфере, которыми человек может гордиться.   
**“Мои достижения**”: в этой графе записываются достижения участника в любой области.

**7. Рефлексия.**

**8. Ритуал прощания.**

**Занятие 3. «Коммуникативные умения, необходимые при трудоустройстве».**

**Цель:** сформировать умение исправлять речевые недостатки; познакомить с коммуникативными умениями, необходимыми при трудоустройстве.

**Ход занятия**

**1. Приветствие.**

**2. Информирование.**

Ведущий: У большинства животных существуют сигналы, с помощью которых они общаются (птицы поднимают крик в случае опасности; пчелы в танце сообщают направление к источнику нектара; у стадных обезьян существует более 20 сигналов с определенным значением). Преимущество человека перед животными - в способности говорить. Речь - это средство общения, необходимое прежде всего для вовлечение субъекта в среду. Человеческая речь отличается от средств общения животных тем, что с ее помощью можно рассказать не только о текущих, но и о прошлых или будущих событиях, даже если они не имеют ничего общего с собственным опытом говорящего, с помощью речи можно сообщить окружающим о своих душевных состояниях и чувствах.

Цели общения человека различны. Это и установление контакта в приеме-передаче информации, и обмен сообщениями, и стимуляция активности партнера по общению, и взаимное согласование действий, и понимание партнерами друг друга, и обмен эмоциями, и оказание влияния на партнера по общению с целью изменения его намерений, мнений, решений, действий. Вербальным общением называется передача сведений от одного человека другому или группе лиц с помощью речи.

Главным средством вербального общения является голос. Без звуковой оболочки не может существовать язык слова. Голос человека – уникальное явление. Голос - это тот инструмент, с помощью которого Вы доносите свое сообщение до слушателя. Взаимопонимание между Вами и Вашим собеседником зависит от Ваших голосовых и речевых данных. Голос может привлечь, убедить в чем-то, расшевелить или усыпить, очаровать или оттолкнуть. Хорошо звучащий голос тонизирует нервную систему, придает уверенность, создает настроение, а плохо звучащий – раздражает, вызывает скуку. Звуковое оформление речи, тембр голоса составляют эмоциональный

фон разговора, который может быть положительным или отрицательным. Для того чтобы Вас слушали, необходимо правильное произношение, четкая артикуляция, хорошая постановка голоса. Не важно, какой у Вас голос от рождения. С помощью практики Вы можете приобрести необходимый голос и овладеть им. Овладеть голосом – это значит добиться интонационной подвижности и выразительности речи, уметь пользоваться тембром.

Первое, что необходимо сделать для овладения голосом, – это потренировать свое дыхание.

Выполним следующие упражнения:

**3. Выполнение упражнений.**

**Упражнение №1***.* Представьте себе, что у Вас замерзли руки, отогрейте их дыханием. Выдох ровный медленный. Это упражнение помогает разогреть дыхание и голос.

**Упражнение №2.**Сядем удобно и попробуем немного «размяться»: подышим разными, непривычными способами, «не как в жизни», все одновременно, не обращая друг на друга внимания,.. представим себе, что при вдохе наполняются воздухом плечи, руки, ноги (как у резиновой игрушки) и несколько раз себя «надуем и сдуем» … попробуем дышать осторожно, бесшумно, совсем незаметно,.. попробуем посопеть, пофыркать, откашляться,.. представим себе в руках свечу и попробуем потушить, задуть пламя,.. а теперь устроим «перестрелку» короткими, резкими выдохами, вдохнем, как будто собрались что-то сказать, но в последний момент передумали и получился просто выдох,.. обращаясь к кому-нибудь по очереди вдохнем и выдохнем «с выражением» – любым способом, как захочется.

**Упражнение № 3***.* На звук «а» сделаем со своим голосом все, что только бывает – как бы перебирая его возможности: тихо-громко, высоко-низко, запрокинуть-опустить голову и т. д. Произнося звук «а», меняйте положение головы (следите, как меняется звук), встаньте и сильно упритесь в пол ногами, сделайте жесткую стойку (звук тоже изменится). Попробуем почувствовать все возможные влияния тела на голос – положение рук, центр тяжести, наклон туловища – при этом слушаем себя.

Громкость голоса – самое простое его свойство, тесно связанное с индивидуальной манерой распоряжаться пространством общения. Громкость звука непосредственно связана с объемом воздуха в легких. Владение голосом подразумевает выбор той громкости, которая нужна для данного помещения и количества слушателей. Люди, имеющие привычку говорить громко, заставляют слушать себя силой голоса, как бы «захватывая», заполняя акустическое пространство. Громкогласный человек отодвигает от ебя слушателей на то расстояние, для которого данная громкость была бы адекватна. Общение в таком случае теряет персональность и независимо от количества слушателей, направляется как бы на толпу. Повышенная громкость в целом свойственна возбужденному, напряженному общению. Для того чтобы овладеть силой голоса, выполним следующее упражнение.

**Упражнение № 4.**

В понятие «темп голоса» включается: быстрота речи в целом, длительность звучания отдельных слов, длительность пауз. Слишком быстрая речь выдает внутреннее напряжение и нервозность говорящего, кроме того, она

может вызывать дискомфорт у слушателя. Необходимо дать слушателю время понять, о чем Вы говорите. Но помните, что слишком медленная и вялая речь может привести к тому, что Вы потеряете внимание слушателя. Пауза – важный инструмент Вашей речи, если ее умело использовать. Паузы в значительной степени формируют ритмический рисунок речи. Благодаря им, становятся понятными не только слова, но и мысли в целом. В диалоге иногда избегают пауз те, кто чувствует себя очень тревожно и боится «повиснуть в пустоте».

**Упражнение № 5.**

Разбейтесь на пары. Определите, кто из Вас будет партнер А, кто партнер В. Партнер А задумывает любую фразу и при помощи интонации передает состояния любопытства, заинтересованности, равнодушия, умиротворения, гнева, отвращения, тревоги и т. д. Партнер В каждый раз после произнесения фразы с различной интонацией называет партнеру А понятый им интонационно передаваемый смысл. Партнер А фиксирует (для себя) те интонации, которые не получились, и те, которые получились хорошо. (Упражнение выполняется 2 – 3 минуты, а затем партнеры меняются ролями.) Выполняя упражнение, Вы не могли не заметить, что в зависимости от интонации сильно изменяются артикуляционные движения губ. Артикуляция – это членораздельное отчетливое произнесение. Неряшливое использование языка, неправильная артикуляция может вызвать недоверие в Вам как к специалисту. Профессиональный коммуникатор должен обладать обширными познаниями в языкознании, ведь язык – основной коммуникативный инструмент. Ваш профессионализм прямо пропорционален знанию этого инструмента и умению его использовать.

Владение словом и речью еще не всё в достижении успеха, необходимо уметь общаться, то есть быть коммуникабельным, владеть коммуникативными умениями.

А что же это такое – коммуникативные умения?

Назовем основные коммуникативные умения.

**1. Описание поведения.** Это сообщение о наблюдаемых специфических действиях людей без приписывания им мотивов, оценок, установок, личностных черт. То есть нельзя говорить – «Вы не профессионал», а стоит лишь высказаться по поводу того действия, которое было произведено этим человеком не так, как Вы ожидали. Приведите свои примеры.

**2. Коммуникация чувств**. Чтобы адекватно выразить свои чувства, не обходимо использовать в речи слова «Я» и «Мне». Это привлекает внимание слушающих и не воспринимается как навязывание своего мнения. Сравните: «Это была ужасная встреча» и «Я чувствовала, что это была ужасная встреча!». Приведите свои примеры.

**3. Активное слушание**. Это принятие ответственности за слышимое и установление эмпатийного отклика, сопереживание. Эмоции и мысли должны быть в обратной зависимости: расцветают эмоции – кончаются мысли; интеллектуальный анализ убивает любое чувство.

Отметьте для себя некоторые приемы развития эмпатии.

• Сосредоточьтесь на вербальных и невербальных формах общения и экспрессии другого человека. Экспрессия – внешнее проявлениеэмоций и чувств в мимике, голосе, жестах.

• Попытайтесь использовать слова и выражения по значению и эмо циональному заряду аналогичные тем, которыми пользуется собеседник. Формулируйте ответы на языке, который наиболее созвучен собеседнику.

• Старайтесь осознать и понять чувства и мысли, которые не были прямо высказаны собеседником, но, видимо, подразумевались в его сообщении.

**4. Конфронтация**. Конфронтация будет продуктивной, если ее инициатор:

• устанавливает положительные отношения и углубляет взаимосвязь с людьми, которым себя противопоставляет;

• выражает конфронтацию в форме предположения или вопросов, а не требования;

• говорит об особенностях поведения, а не личности;

• вступает в конфронтацию прямо, а не искажает факты, намерения и чувства партнера.

Поскольку деловое общение иногда не может избежать делового спора,

рассмотрим особенности его ведения.

Глагол «спорить» имеет очень широкое значение – это всякое выступление против чьих-то взглядов, положений, выражение несогласия с ними.

Умный спор способствует восприятию истины, позволяет проникнуть в ее сущность, сделать своим достижением, укрепить свои убеждения. Деловые споры бывают индивидуальными и публичными. Вступая в индивидуальный деловой спор, необходимо:

• отказаться от мысли, что Вам поверят на слово;

• четко сформулировать то положение, которое Вы обосновываете или опровергаете;

• хорошо знать то, ради чего спорите;

• точно знать основные положения, чтобы не спорить о совершенно разных вещах.

Деловой спор должен быть определенным и иметь четкие временные границы. Терминология спора – понятна его участникам. Спор должен быть последовательным. Попытайтесь наметить точный план спора. Внимательно и до конца выслушивайте доводы противника, взвесьте и оцените их.

Спор должен быть обоснован и убедительно аргументирован. Истинность Ваших доводов – безупречна. Деловой спор всегда требует последовательной связи Ваших доводов. Стиль поведения в деловом споре должен быть вежливым. Главное в споре – аргументы, логика и доказательства.

Мимика, жесты и междометия, восклицания в качестве аргументов не принимаются.

Завершая занятие, запомним еще несколько полезных правил, обеспечивающих оптимальный характер отношений с окружающими.

1. Помните формулу общения дипломатов (+++ – - – +++). Где «-» символизирует существо вопроса, суть основного разговора. Но ни один дипломат не начнет беседу с главной проблемы. Он всегда улыбается, обращается по имени, делает комплементы, говорит лестные фразы о Вас и Вашей стране, интересуется состоянием дел и так далее (это в формуле и есть «+»). И только потом приступает к волнующей его проблеме. Закончить разговор он не может иначе, как не выразив слов благодарности и надежды на совместную дальнейшую деятельность. Как бы ни сложилась судьба основного вопроса, дипломат улыбнется и скажет: «Ваша высокая компетентность и здравомыслие позволяют мне надеяться, что в следующую нашу встречу мы будем более близки к принятию решения».

2. Помните совет Андре Моруа: «Не обвиняй, не объясняй, не упрекай». В общении каждый из нас может допустить ошибку. Следуя правилу Моруа, он должен сделать вывод, извлечь урок, чтобы не повторить ошибку, но не обвинять кого-то, не искать объективных причин для оправдания и тем более никого не упрекать.

3. Помни совет Дейла Карнеги: «Вникни, будь доброжелателен, не унижай, не возвышай!»

А теперь Вам предлагается «проиграть» те коммуникативные умения,

которые, возможно, будут использованы в процессе трудоустройства

(групповая работа по проигрыванию ситуаций).

**4. Рефлексия.**

*Контрольные вопросы*:

1. Что является главным средством вербального общения?

2. Что имеет значение в звучании голоса?

3. Назовите основные речевые характеристики.

4. Что такое коммуникативные умения?

5. Перечислите основные коммуникативные навыки, поясните возможное их использование в процессе трудоустройства.

**5. Ритуал прощания.**

**Занятие № 4. «Язык моего тела» (позы, жесты и мимика делового общения).**

**Цель:** овладение способностью наилучшим способом располагать к себе людей; формирование понятийных представлений о невербальных способах обращения; формирование чувствительности к невербальным способам ощущениям; развитие навыков прочтения состояния другого по невербальным проявлениям.

**Ход занятия**

**1. Приветствие.**

**2. Информирование.**

Ведущий. Очень часто вы попадаете в ситуацию, когда вам необходимо прочитать доклад, подготовить сообщение или выступление, провести мероприятие, произнести речь перед большой аудиторией. Еще чаще вы сталкиваетесь с необходимостью произвести впечатление на одного понравившегося вам человека в межличностном общении. Для многих это становится серьезным испытанием, стрессовой ситуацией, с которой им необходимо справиться. Во взрослой жизни вы также будете сталкиваться с подобными ситуациями, поэтому недостаточные навыки самопрезентации личностных качеств и публичных выступлений станут серьезным препятствием на пути к успеху (приложение)

Но успешно самопрезентация реализуется далеко не у всех.

- От чего же это зависит?

- Что такое «имидж»?

- Что включает в себя понятие «имидж»? (внешность, манеру одеваться, что и как делать, стиль поведения, стиль мышления)

- Важно ли на протяжении всего процесса быть уверенным в себе?

- По каким признакам можно определить уверенный или неуверенный человек?

- Какое впечатление производит на окружающих уверенный и неуверенный человек?

**3. Изучение жестов рук.**

**4. Изучение различных положений головы, корпуса и ног.**

**5. Другие жесты, движения и сигналы.**

**6. Отзеркаливание и другие способы расположения к себе.**

**7. Жесты и стойка выступающих перед аудиторией.**

**8. Упражнение «Эмоциональное состояние». Как оценивает эмоциональное состояние тот, кто выступает, и тот, кто смотрит, через невербальное проявление эмоций.**

Ведущий. Мы переходим к следующему этапу занятия. Как-то Наполеона попросили выделить самые важные слагаемые успеха. Гениальность? Упорство? Умение увлекать за собой? И последовал прямой и простой ответ: «Практика, практика, практика!» Итак, практический этап.

Утверждение о том, что, тот, кто умеет хорошо говорить, тот легко решает свои проблемы, не требует доказательств. В повседневной жизни постоянно возникают ситуации, когда важно найти нужные слова. Одни считают, что это достаточно просто, другие приходят в смятение, когда узнают. Что им надо выступать перед аудиторией. Для проведения практического этапа нужны два добровольца, готовые испытать себя на уверенное владение собой во время выступления. Кто? (выбираются желающие). Вам предлагается за 4-5 минут подготовить монолог по некоторой теме и произнести его перед аудиторией в течение 1-2 минут. На карточках написаны темы – выбирайте.

Ведущий. Что будем делать мы с вами? Во-первых, я обращаю внимание на тот факт, что сейчас два ваших одногруппника совершают поистине героический поступок. Им будет очень трудно, и мы как аудитория должны всячески их поддержать. Вместе с тем нашей задачей также будет наблюдать за их внешними проявлениями во время выступления с помощью вот этого листа наблюдений. Итак, приглашаем первого выступающего. Помните, что мы самая доброжелательная аудитория.

Выступления.

Анализ: задаются вопросы выступавшим и их ответы сравниваются с тем, что получилось в результате наблюдения.

* Что вы чувствовали во время подготовки к выступлению, в начале и в конце выступления?
* Чувствовали ли вы себя уверенно или тревожно?
* Что помогало, а что мешало во время выступления чувствовать себя уверенно?
* Сейчас я поясню, что наблюдала аудитория с позиции внешних проявлений уверенности и неуверенности во время выступления.
* Посмотрите на свои листы наблюдений. Совпадают ли ощущения выступавших с тем, что увидели вы?
* Почему возможно расхождение?
* Какой вывод из этого упражнения можно сделать?

Вывод: мы не всегда можем оценить и осознать внешние проявления нашего внутреннего состояния.

**9. Рефлексия.**

**10. Ритуал прощания.**

**Занятие 5. «Мое публичное выступление».**

**Цель:** развитие умения и навыков самоотдачи в общении с аудиторией; поддержание адекватной самооценки; овладение приемами и навыками публичного выступления и самоанализа публичного выступления.

**Ход занятия**

**1. Приветствие.**

**2. Информирование.**

Ведущий. Перед нашим небольшим экзаменом я хочу предложить вам семь советов тренера по эффективному общению персонала рекламного агентства «Огилви энд Мейзер» Дороти Сарнофф:

* Что бы Вы не делали, не делайте это расслаблено. Держите себя не в напряжении, а в энергичном состоянии, которое присуще игроку в теннис, когда он ракеткой бьет по мячу и все его мускулы натягиваются. Вы производите впечатление, когда сидите энергично. Безвольно расслабив тело, Вы лишь обозначите свое присутствие.
* Рассуждай те живо и воодушевленно – это наилучшая косметика. Речь идет не о мимолетной улыбке: улыбка – это горизонтальное напряжение мускулов, тогда как воодушевление – вертикальное. Оно приподнимает щеки и зажигает Ваши глаза. Попробуйте – увидите.
* Когда Вы разговариваете, старайтесь смотреть в глаза. Многие смотрят не в глаза, а на глаза, в лучшем случае в один глаз собеседника. Это делает ваш взгляд остекленевшим. Когда взгляд переходит с одного глаза на другой , вы действительно видите душу собеседника.
* Не суетитесь! Если Вы понаблюдаете, то увидите. Как много вокруг суетливых людей: они крутят пальцами карандаш, кольца, бусы, цепочки, разгибают и сгибают скрепки и т.д. Часто мы не осознаем, что делаем, но наши манеры отвлекают внимание слушающих нас.
* Слушайте также активно, как говорите. Помните, что во время встречи Вас одинаково хорошо видно и когда Вы говорите, и когда Вы молчите. Выражайте внимание телом и глазами, или Вас неверно поймут. Если Вы знаете, как слушать, то это делает Вас в глазах других и хорошим оратором.
* Не прячьтесь за свои волосы. У людей есть желание видеть Ваши глаза. Попробуйте убрать волосы и посмотрите, какое впечатление это произведет на Ваших деловых партнеров. Чаще это делает Вас авторитетнее.
* Если Вы имеете дело с модой, опирайтесь на хороший вкус. Вы ведь хотите, чтобы люди заметили Вас, а не одежду.

**3. Упражнение «Публичное выступление»**

**1 этап.** Ведущий. А сейчас я предлагаю вам, применяя полученную информацию, попробовать сдать экзамен. Участникам выдаются короткие отрезки текстов, на подготовку к выступлению дается 10 минут.

**2 этап.** Затем участники по очереди рассказывают свой текст. Группа может задавать вопросы выступающему. Выступление записывается на видеокамеру. Потом есть возможность обсудить типичные ошибки выступающих.

**3 этап.** Просмотр видеоролика.

В ходе просмотра ведущий, совместно с наблюдателями, с помощью 2стоп-кадра» обращает внимание на особенности поведения, характер вопросов. Ведущий и наблюдатели интерпретируют невербальное поведение участников интервью, уделяя внимание позе, расположению в пространстве, интонации и громкости голоса, направлению взгляда, использованию жестикуляции. Выделяются положительные и отрицательные моменты, которые способствуют или препятствуют эффективному взаимодействию при собеседовании.

**4. Упражнение «Чемодан в дорогу».**

Группа садится по кругу.

Ведущий. Мы завершаем работу. Сейчас каждый из вас по очереди будет ставить перед собой стул (ведущий ставит стул в центр круга). Все участники группы, в том порядке, в котором вам будет удобно, будут подходить к вам, садиться на стул и называть одно качество, которое на их взгляд помогает вам, и одно, которое мешает. При этом надо помнить, что называть следует те качества, которые проявились в ходе работы группы и поддаются коррекции. После того, как все выскажут свое мнение, следующий участник берет стул и ставит напротив себя. Упражнение повторяется.

**5. Рефлексия.**

**6. Ритуал прощания.**

**Занятие 6. «Документы, требующиеся при поступлении на работу. Резюме».**

**Цель:** обучение социально-психологическим аспектам построения успешной будущей профессиональной карьеры.

Задачи:

* осознание старшекурсниками своих профессиональных ожиданий, отношения к профессиональной карьере;
* развитие творческих способностей;
* развитие навыков общения;
* укрепление веры в свои собственные силы.

**Ход занятия**

**1. Приветствие.**

**2. Беседа.**

Вступительное слово ведущего: В наше время профессиональный навык сам по себе не обеспечивает получение работы. Сегодня необходимо уметь представить свои возможности и способности на рынке труда; расположить к себе людей, создать свой неповторимый имидж. Именно этому посвящен наш практикум.

Мало знать, что делать, важнее знать – как!

1. «Резюме: что это такое? Как правильно его составить?»

* Что такое резюме? (самохарактеристика или документ, содержащий краткую историю карьеры, описание профессионально важных качеств человека, который ищет работу)
* Цель составления резюме? (привлечь внимание работодателя, заинтересовать и побудить к встрече с вами, и как итог – получить приглашение на работу)
* Каков характер резюме? (рекламный)

Как составить правильно резюме? Какие требования предъявляются к резюме?

**Требования к резюме**

|  |  |
| --- | --- |
| **Краткость** | Излагать информацию кратко и чётко. Объем не превышает 2 страниц. Текст большого объема, скорее всего, не будет читаться работодателем. |
| **Уместность** | Излагать только о том, что относится к работе. |
| **Правдивость** | Представлять только ту информацию, которую можете подтвердить, так как сведения могут проверяться |
| **Позитивный характер** | Подчеркивайте только свои положительные качества, успехи. Не включайте ту информацию, которая может не понравиться работодателю. |
| **Систематичность** | Излагать информацию последовательно. |
| **Уникальность** | Пишите о том, что отличает вас от других кандидатов. |
| **Стиль изложения** | Использовать точные формулировки, избегать сленгов и жаргонизмов. |
| **Приятное оформление** | Использовать только качественную бумагу и хороший шрифт. Отсутствие ошибок и опечаток. Резюме должно легко читаться. |

**Структура резюме:**

1. Вместо заголовка – фамилия, имя, отчество.

2. Адрес.

3. Телефон.

4. Дата и место рождения.

5. Семейное положение.

6. Цель (описание искомой должности или работы).

7. Опыт работы (перечисление работ в обратном хронологическом порядке, начиная с последнего места работы, включающих дату, место работы, занимаемую должность, функции, достижения).

8. Образование (перечисление учебных мест с указанием даты обучения, названия учебного заведения, специальностей, полученных документов).

9. Дополнительные сведения (достижения, знание и владение иностранными языками, навыки работы на компьютере, наличие водительских прав, общественная работа, увлечения, личные качества).

10. Дата составления резюме.

|  |  |
| --- | --- |
| **Ф.И.О.** |  |
| **Адрес:** |  |
| **Телефон:** |  |
| **Дата и место**  **рождения:** |  |
| **Семейное положение:** |  |
| **Цель:** |  |
| **Образование** |  |
| **Опыт работы:** |  |
| **Профессиональные качества:** |  |
| **Иностранные языки:** |  |
| **Компьютер:** |  |
| **Участие в проектах:** |  |
| **Увлечения:** |  |
| **Дата составления резюме** |  |

**3. Упражнение «Мой имидж».**

Ведущий: На предыдущих занятиях мы с вами говорили, что такое имидж, давайте вспомним.

* Что такое имидж? (Это то, что выделяет человека от других людей).
* Из каких составляющих складывается это понятие? (внешний вид, голос, тембр, интонация, доброжелательное выражение, умение вести диалог и др.)

Считается, что люди судят о нас по внешнему впечатлению, которые мы производим в первые минуты знакомства и разговора. Именно те качества, указанные выше могут сыграть решающую роль и вашей жизни, и в карьере.

Если ваш внешний вид не внушает доверия, и ваша манера держаться оставляет желать лучшего, то окружающие просто отключаются от вас.

**4. Ролевая игра «Поведение при собеседовании» (работа в подгруппах).**

Задание: обыграть тип поведения устраивающегося на работу.

|  |  |
| --- | --- |
| **ТИП ПОВЕДЕНИЯ «*НАПАДАЮЩИЙ»*** | |
| **Признаки** | **Манера поведения** |
| Походка | Быстрая, угловатая. Шаги длинные. Не обращает внимания на препятствия. |
| Поза | Руки отдалены от тела, не соединены друг с другом, часто сжаты в кулак. |
| Жесты | Размахивает руками, раскачивается всем телом, постукивает по окружающим предметам |
| Мимика | Часто сводит брови, хмурится. Плотно сжимает зубы. |
| Взгляд | Смотрит на собеседника в упор, часто исподлобья |
| Речь | Голос громкий. Говорит много и быстро. Не слушает собеседника, перебивает. |
| Одежда | Небрежная, нараспашку. |
| Стиль поведения | Много требует, часто повышает голос, критикует |

|  |  |
| --- | --- |
| **ТИП ПОВЕДЕНИЯ «КОНТАКТИРУЮЩИЙ*»*** | |
| **Признаки** | **Манера поведения** |
| Походка | Быстрая, плавная |
| Поза | Руки не сцеплены, спокойно лежат на поверхности. Тело слегка склонено к собеседнику, голова часто склонена набок. |
| Жесты | Часто кивает головой. |
| Мимика | Часто улыбается |
| Взгляд | Смотрит на собеседника прямо или слегка искоса |
| Речь | Голос громкий, говорит спокойно, плавно и без пауз, внимательно слушает собеседника |
| Одежда | Современная, подобранная со вкусом. |
| Стиль поведения | Часто смеется, шутит. |

|  |  |
| --- | --- |
| **ТИП ПОВЕДЕНИЯ «ОБОРОНЯЮЩИЙСЯ*»*** | |
| **Признаки** | **Манера поведения** |
| Походка | Семенящая – быстрые и короткие шаги. |
| Поза | Руки прижаты к туловищу, сцеплены или скрещены на уровне груди. Садится на краешек стула. Держится боком к собеседнику.  В руках часто держит какие-то предметы, прижимает к себе папку. |
| Жесты | В процессе разговора часто почесывает разные части своего тела или лица, крутит в руках мелкие предметы. |
| Мимика | Часто приподнимает брови, рот слегка приоткрыт |
| Взгляд | Старается не смотреть на собеседника, часто отводит глаза в сторону. |
| Речь | Голос тихий, порой дрожащий. Речь не очень связная, много делает пауз. Немногословен. Много слов-паразитов (вообще, ну, значит) |
| Одежда | Одет аккуратно, одежды много, застегнута наглухо. |
| Стиль поведения | Часто оправдывается, защищается, колеблется. |

**5. Рефлексия.**

**6. Ритуал прощания.**

**Занятие 7. «Собеседование и подготовка к нему».**

**Цель:** познакомить с собеседованием как этапом трудоустройства; сформировать умение готовиться к собеседованию.

**Ход занятия**

**1. Приветствие.**

**2. Информирование.**

Ведущий: Главная задача данной темы – помочь Вам успешно преодолеть самый сложный этап в трудоустройстве – собеседование с работодателем. Собеседование при трудоустройстве выступает как главный метод отбора информации, необходимой для подбора и расстановки кадров. Цель собеседования – оценить деловые качества поступающего на работу. Ваша сверхзадача – показать свои самые лучшие качества и убедить работодателя в том, что Вы и есть та самая лучшая кандидатура, которую он ищет для выполнения определенного круга обязанностей. Максимально коротко все требования к Вам перед собеседованием сводятся к одному – к собеседованию Вы должны быть подготовленными.

Правильно проведенная подготовка позволит Вам успешно преодолеть многие «подводные камни», которые могут возникнуть в ходе собеседования. Небрежно проведенная подготовка может свести на нет благоприятное впечатление от Вашего резюме.

*Подготовка к собеседованию состоит из нескольких этапов.*

*I. Предварительный этап.*

На предварительном этапе Вы готовитесь к собеседованию без привязки к конкретному месту работы. Этот этап включает заполнение информационной карты и заучивание ее материалов.

Информационная карта состоит из нескольких разделов. Рассмотрим их.

*Раздел 1. Способности и возможности.*

1. Каковы сильные стороны Вашей личности? (оцените по десятибалльной шкале)

Инициативность Баллы

Умение работать с людьми и среди людей

Умение руководить, быть лидером

Умение подчиняться

Живость воображения

Умение учиться

Умение учить

Быстрая оценка ситуации и умение принимать оптимальные решения

Умение ладить с лицами противоположного пола

Умение ладить с людьми существенно старше себя

Умение ладить с людьми моложе себя

Ярко выраженные интеллектуальные способности в чем-либо, начиная от способностей в овладении какими-либо дисциплинами (языки, математика, химия и т.д.)

Физические способности (координация, выносливость, физическая сила, острота зрения, способность переносить экстремальные условия)

2. Каковы самые слабые стороны Вашей личности, что Вы считаете своими недостатками в плане способностей и возможностей? Отвечая на этот вопрос, стремитесь описать те стороны своей личности, которые мешали, или, как Вы думаете, могут помешать выполнению Вашего круга обязанностей.

3. Что представляют собой Ваши внепрофессиональные знания и увлечения? Какими особыми для людей Вашего круга или Вашей специальности навыками Вы обладаете, например, играете на музыкальном инструменте, владеете одним или несколькими иностранными языками в совершенстве, умеете чертить или рисовать и т. д.

Заполняя эту часть информационной карты, опирайтесь, по возможности, не только на самооценку, но и на оценку окружающих.

*Раздел 2. Образование.*

В этом разделе информационной карты приведите список всех учебных заведений, в которых Вы когда-либо учились, укажите их адреса, приведите список пройденных дисциплин, количество часов и полученные Вами оценки (необходимо иметь документы, подтверждающие информацию этого раздела). Включите в этот раздел прохождение любых курсов, тренингов и т.д. (данные подтвердите документально).

Ответьте на следующие, вопросы: какой именно предмет (предметы) из изучавшихся Вами был Вам наиболее и наименее интересен и что Вам удавалось лучше (хуже) всего? Считаете (не считаете) необходимым заниматься общественной деятельностью, так как эта деятельность полезна (неполезна) Вам (обществу) по следующим причинам (перечислите).

*Раздел 3. Стратегическое планирование.*

Внимательно просмотрите свою информационную карту и задайте себе

следующие вопросы:

• Совпадают ли Ваши интересы и склонности с тем, что Вы делаете (собираетесь делать) на работе и если совпадают, то насколько полно?

• Существуют ли физические недостатки, которые ограничивают Вас в выполнении Ваших служебных обязанностей?

• Необходимо ли Вам радикально поменять поле деятельности?

• Как долго Вы можете позволить себе быть без работы?

• Какую работу Вы хотели бы делать через 5-10 лет?

• Какую работу Вы должны искать сейчас, чтобы подготовиться к достижению своей цели?

Просмотрите информационную карту столько раз, пока на любой вопрос из карты Вы будете давать ответ автоматически. Когда Вы этого добьетесь, то можете быть уверенными, что в процессе общения с работодателем на собеседовании Вы не забудете какой-нибудь детали, которая может оказаться ключевой, при решении нанимателя остановить свой выбор на Вас. На предварительном этапе Вы приводите в порядок Ваше досье – оригиналы и копии всех документов, которые имеют отношение к Вашему образованию, Вашей трудовой деятельности, а также практически по всем пунктам Вашего резюме.

*II. Подготовительный этап.*

На втором этапе, когда Вы приглашены на собеседование, Вам необходимо провести подготовку, которая ориентирована на конкретного работодателя. Эта подготовка заключается в следующем.

Ознакомьтесь с деятельностью организации, узнайте о режиме ее работы, об уровне зарплаты, охране труда, о возможности профессионального роста и о политике руководства в этой области. По возможности, определите перспективы организации и ее проблемы. Представьте себя сотрудником на том месте, на которое Вы претендуете. Информация, которую Вы соберете, покажет работодателю Вашу заинтересованность и одновременно то что Вы трезво оцениваете ситуацию. Имейте в голове две или три хорошие причины, почему Вас интересует работа именно в этой организации. Имейте готовой всю личную информацию о себе, которая, может быть, не была включена в резюме или сопроводительное письмо.

*III. За 24 часа перед собеседованием.*

За день до собеседования и в день собеседования: не принимайте алкоголь, лекарства, не делайте ничего, что может повредить Вашему мышлению, речи или письму, скорости реакции, внимания и т.д.

Вечером, перед собеседованием, соберите все бумаги, внимательно их просмотрите, прочитайте все, что может Вам понадобиться. Все сборы нужно закончить не менее, чем за два – три часа до сна. Ложитесь спать несколько раньше обычного. Хорошо выспитесь. Подготовьте одежду, она должна быть чистой, аккуратной и достаточно строгой.

Распланируйте свое расписание, чтобы не опоздать. Если Вы придете на несколько минут раньше, Вы будете избавлены от унизительной необходимости извиняться за опоздание и сможете сохранить аккуратный и свежий вид.

**Собеседование.**

Во время прохождения собеседования необходимо контролировать свое собственное поведение и стиль общения, так как работодателя интересуют как профессиональные, так и личностные качества претендента.

*Итак, собственное поведение:*

Постучитесь в дверь, прежде чем войти. Четко представьтесь, не садитесь, пока Вас не попросят, сидите прямо, постарайтесь улыбаться. Внимательно выслушивайте все вопросы (даже если вопрос совершенно понятен, подумайте, прежде чем отвечать), отвечайте на вопросы прямо, коротко и честно, избегайте жаргона, используйте правильный язык. Не старайтесь быть неестественно энергичным, будьте собой, будьте искренним, избегайте упоминания о личных проблемах.

*Стиль поведения:*

Не перебивайте собеседника, когда он говорит. На собеседовании должен лидировать работодатель (не старайтесь «подавить» его своими знаниями или способностями). Будьте готовы отвечать на вопросы «личного» характера, просите разъяснений, если Вы не поняли деталей вопроса, если Вы не поняли вопрос целиком, попросите его повторить. Сформулируйте Ваше понимание целей и задач предлагаемой работы.

В общем виде порядок собеседования можно определить следующим образом:

• Выяснение формальных сведений о кандидате. Цель данной стадии собеседования – подтверждение ранее полученных сведений и заявленного уровня квалификации претендента.

• Информирование кандидата об основных аспектах предлагаемой ему работы, с упоминанием как преимуществ, так и недостатков.

• Неформальная часть собеседования посвящается обсуждению вопросов, прямо не связанных с будущей деятельностью претендента, но позволяющих выявить ряд его личных качеств.

Собеседования бывают структурированными и неструктурированными.

Первые отличаются от вторых набором стандартных вопросов, сформулированных заранее.

Какие же вопросы могут быть заданы работодателем на собеседовании? Перечислим некоторые из них.

• В чем состоят стратегические и тактические цели Вашего профессионального роста на ближайшие 5, 10, 20 лет?

• Что является для Вас основным в работе – деньги, уверенность в завтрашнем дне, возможность выразить себя, руководить большой группой людей, принимать соответствующие решения и т.д.

• Соответствует ли уровень Вашего образования тем целям, которые Вы поставили перед собой?

• Почему я должен отдать предпочтение именно Вам при приеме на работу, а не кому-нибудь другому?

• Какова Ваша квалификация, что заставляет Вас думать, что Вы подходите для работы в нашем учреждении?

• Какой вклад Вы думаете внести в деятельность нашего учреждения?

• Как Вы думаете, какое мнение сложилось о Вас у друзей, родителей, руководителей и т.д.?

• Как Вы учились в школе?

• Какие предметы в институте Вы любили меньше всего, больше всего и почему?

• Собираетесь ли Вы продолжить свое образование?

• Почему Вы выбрали Вашу специальность?

• Каково Ваше здоровье?

• Как Вы работаете в стрессовых ситуациях?

• Часто ли Вы ошибаетесь? В чем Вы ошибаетесь больше всего и что Вы вынесли из своих ошибок?

• Что Вам больше всего нравилось в детстве, юности?

• Что является для Вас стимулом в работе?

• Способны ли Вы руководить большой группой людей?

• Что Вы будете делать, если у Вас произойдет серьезная ссора с руководителем, подчиненным?

• Как Вы ладите с людьми?

• Как Вы относитесь к общественной деятельности?

• Можете ли Вы делать скучную и однообразную работу?

• Если мы Вас примем на работу, то как долго Вы собираетесь сотрудничать с нами? Чем будет определяться Ваше желание продолжать сотрудничество. Очень часто на собеседовании наниматель спрашивает, есть ли у Вас вопросы конкретно по Вашей будущей работе или вопросы общего характера, например, о самой школе (учреждении).

Задавая вопросы, Вы прежде всего покажете свою заинтересованность в работе данной школы (учреждения).

Какие же это вопросы?

• Сколько лет существует учреждение?

• Достаточно ли стабилен штат сотрудников или наблюдается большая текучесть кадров?

• Какие перспективы имеет учреждение на будущее?

• Какова система оплаты труда?

• Каковы льготы? Оплачивается ли медицинская страховка, детские пособия?

• Перед кем Вы будете отчитываться?

• Каковы перспективы профессионального роста?

• Каков будет Ваш график работы и рабочее время?

Приведенный список вопросов не исчерпывает всех тем, которые могут Вас интересовать. В каждом конкретном случае спрашивайте только то, что Вас действительно интересует.

Независимо от результатов собеседования поблагодарите за уделенное Вам внимание.

Что делать, если Вас не приняли на работу?

1. Необходимо сказать себе, что это было не последнее собеседование в Вашей жизни!

2. Извлечь максимум полезной информации из неудачи, определить, что именно явилось причиной неудачи:

• Вы сами?

• Что-то связанное с Вами?

• Факты, не имеющие к Вам отношения?

Постарайтесь восстановить весь ход собеседования: как Вы себя держали? Что у Вас спрашивали? Что и как Вы отвечали?

Спросите себя:

• Держались ли Вы уверенно? Было ли заметно, что Вы нервничаете?

• Как говорили – слишком громко, тихо, много, мало?

• На какие вопросы Вы не смогли ответить?

• Как вел себя наниматель в начале, в середине, в конце собеседования?

• Изменилось ли отношение нанимателя – если да, то после какого из

Ваших ответов?

• Чем больше всего интересовался работодатель?

• Что Вы забыли сказать? Что говорить не следовало?

• Какие вопросы были заданы по резюме?

Неудачное собеседование может стать ступенькой к удачному, но это возможно только тогда, когда Вы уясните себе, в чем была причина неудачи.

**3. Рефлексия.**

*Контрольные вопросы:*

1. Что такое собеседование?

2. Какова цель собеседования?

3. Из каких этапов состоит подготовка к собеседованию?

4. О чем Вас могут спросить?

5. О чем Вы можете спросить?

6. Как нужно себя вести и что нужно делать, если Вы провалили собеседование?

*Домашнее задание:*

1. Подготовиться к собеседованию.

**4. Ритуал прощания.**

**Занятие 8. «Личностные ограничения, препятствующие эффективному решению проблемы трудоустройства».**

**Цель:** ознакомление с основными личностными ограничениями, препятствующими эффективному решению проблем, в частности проблемы трудоустройства.

**Ход занятия**

**1. Приветствие.**

**2. Информирование.**

Ведущий: Сегодня познакомимся с некоторыми личностными ограничениями, которые препятствуют эффективному общению и решению возникающих проблем. Но прежде всего нам нужно знать, почему важно определить свои ограничения. Общественные системы отличаются друг от друга, и они ограничивают личностные возможности, оценивая одни виды деятельности более высоко, чем другие. Однако всюду, за исключением слабых или тиранических режимов, люди имеют возможность влиять на свое будущее. Эта способность выбирать свое будущее или влиять на него является, видимо, наибольшей ценностью для человека, однако лишь немногие реализуют свои возможности полностью. Таким образом, чтобы самостоятельно влиять на свое будущее, необходимо осознать свои ограничения и попробовать самому повлиять на свою судьбу.

Итак, какие же это ограничения?

• Неумение управлять собой – это неспособность в полной мере использовать свое время, энергию, умения; справляться со стрессами.

• Размытость личностных ценностей – отсутствие ясного понимания своих личных ценностей; наличие ценностей, не соответствующих условиям современной деловой и частной жизни.

• Смутные личные цели – отсутствие ясности в вопросах о целях своей личной и деловой жизни; наличие целей, несовместимых с условиями современной работы и жизни.

• Остановленное саморазвитие – отсутствие настроенности и восприимчивости к новым ситуациям и возможностям.

• Недостаточность навыка решать проблемы – отсутствие стратегии, иные проблемы. Мы можем отнести сюда неумение решать проблему трудоустройства.

• Недостаток творческого подхода – отсутствие способности генерировать новые идеи, неумение их использовать.

• Неумение влиять на людей – недостаточная способность обеспечивать участие и помощь со стороны окружающих или влиять на их решения.

Рассмотрим подробнее некоторые из этих ограничений. Что же такое умение управлять собой? Прежде всего, это – здоровый образ жизни, энергичность и жизнестойкость, спокойный и сбалансированный подход к работе и жизни, способность справляться со стрессом, эффективное использование времени.

Далее необходимо остановиться на ценностных установках и своей жизненной позиции. Ценности – это выбор того, что, по-вашему, является важным и стоящим. Э. Берн выдвинул идею о том, что люди, принимая важные решения по поводу себя и других, формируют свои основные жизненные позиции, которые имеют фундаментальное влияние на всю их жизнь. В соответствии с его концепцией, четыре крайних жизненных позиции могут быть описаны следующим образом:

• Я в порядке – вы в порядке. Те, кто придерживается такой позиции, уверены в себе, отзывчивы, поддерживают добрые отношения с окружающими, вызывают доверие, спокойны.

• Я не в порядке – вы в порядке. Люди этой жизненной позиции недостаточно уверены в себе, склонны к отступлению, не имеют достаточной убежденности, не способны взять на себя инициативу, недооценивают свою роль, поддаются стрессам.

• Я в порядке – вы не в порядке. У таких людей завышенное самомнение, с ними трудно общаться, они надменны, подавляют других, преувеличивают свою роль в работе.

• Я не в порядке – вы не в порядке. Люди этой категории недостаточно энергичны, склонны к подавленности, не способны проявлять настойчивость, свыклись с неудачами, недостаточно творчески относятся к работе, взаимоотношения с окружающими напряженные. Перейдем к личным целям. Четкие личные цели помогают добиться больших перемен, если они отвечают следующим критериям: человек чувствует себя лично заинтересованным в их достижении; установлены временные границы; четко определен конкретный конечный результат. Постановка целей помогает людям решать, что наиболее приемлемо и полезно. Не имея целей, люди часто оказываются во власти случайности или зависят от прихотей других. Установление целей позволяет приобрести критерии, позволяющие судить, важно ли то, что Вы делаете. Мы рекомендуем Вам задуматься и записать свои личные цели, руководствуясь следующим алгоритмом: прояснение Ваших потребностей, возможностей; принятие решения о том, что Вам нужно, уточнение целей; установление временных границ; контроль своих достижений.

Следующее ограничение – это остановленное саморазвитие. Что это такое? Саморазвитие, индивидуальное развитие – это процесс, в рамках которого человек приобретает способность управлять текущими событиями, формировать хорошие и открытые отношения с другими людьми, мужественно и последовательно защищать свои взгляды. Это борьба с трудностями, необходимость быть более открытым и правдивым во всех сферах своей жизнедеятельности. Кроме индивидуального развития, существует и профессиональное развитие. Если говорить о стандартной карьере, можно определить следующий образец развития: после того как молодой специалист завершает свое образование, он, проходя процесс трудоустройства, поступает на работу. В первые несколько месяцев он сталкивается со многими незнакомыми для себя проблемами и может в принципе совершить грубые ошибки. Главное, что беспокоит нового человека – это как войти в коллектив и

найти там свое место. Это и есть период профессиональной адаптации. М. Вудкок и Д. Френсис называют этот период временем быстрого обучения.

В первые годы своей работы человек нуждается в росте, и он может действовать очень смело. Этот этап в индивидуальном развитии можно определить как борьбу и поиск признания. Накапливая опыт, специалист вступает в новую фазу – фазу консолидации. Личное признание уже не является проблемой, однако существует необходимость расширять сферу приложения своих способностей, добиваться признания себя как нужного и хорошего работника. Несколько позднее многие переживают период серьезных изменений и размышлений. Подвергается сомнению значение своей работы. Эта фаза называется переоценкой. Еще позже высококвалифицированный специалист концентрирует свое внимание на профессиональном росте других сотрудников, проявляет заботу о благополучии всей организации, думает о молодых коллегах, стараясь помочь им работать более эффективно. Это период мастерства. После этой стадии идет период упадка и снижение профессионализма. Такой профессиональный рост возможен лишь при условии непрерывного самообразования, понимания своих возможностей и желания реализовать свой потенциал.

Еще одно ограничение, на котором следует остановиться, – это недостаточность навыка решать проблемы. Как Вы думаете, существует ли алгоритм решения проблемы? Какой? М. Вудкок и Д. Френсис при решении проблем предлагают делать следующие шаги.

1. Настройка (т.е. выявление проблем и трудностей).

2. Цели (то, чего Вы намереваетесь добиться).

3. Критерии успеха.

4. Информация (подбор фактов по проблеме).

5. Планирование (принятие решения).

6. Действия (практическая работа).

7. Анализ действий для их улучшения.

Этот алгоритм может быть применен Вами в процессе решения новой

для Вас проблемы – трудоустройства.

Кроме алгоритма решения проблем, существуют уровни принятия решений. Уровень первый – рутинный. На этом уровне не требуется творческого подхода, поскольку все процедуры заранее предписаны. Уровень второй – селективный. На нем требуется доля инициативы и свободы действий, однако в определенных границах. Здесь оцениваются достоинства целого круга возможных решений и выбираются из некоторого числа альтернатив те, которые лучше всего подходят к данной проблеме. Уровень третий – адаптационный. На этом уровне встречаются дополнительные трудности, так как здесь необходимо выбрать творческое решение, которое в определенном смысле может быть абсолютно новым. Уровень четвертый – инновационный. Для того чтобы добиться удовлетворительного результата, решение проблемы требует совершенно нового подхода, способности мыслить по-новому.

Последние два уровня принятия решения предполагают определенный творческий подход к проблеме. А недостаток творческого подхода и является следующим ограничением. Каковы же его причины? Это лень и стереотипность мышления. Но кроме обычной человеческой лени, творчеству препятствуют устоявшиеся привычки, излишняя напряженность (страх, недостаточные возможности, излишняя нервозность, плохая методология).

И, наконец, осталось такое ограничение, как неумение влиять на людей.

**3. Рефлексия.**

Контрольные вопросы:

1. Назовите основные личностные ограничения.

2. Как избавиться от личностных ограничений?

**4. Ритуал прощания.**