

УПРАВЛІННЯ ОСВІТИ І НАУКИ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСНОЇ
ДЕРЖАВНОЇ АДМІНІСТРАЦІЇ
КОМУНАЛЬНИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД «ЧЕРКАСЬКИЙ ОБЛАСНИЙ
ІНСТИТУТ ПІСЛЯДИПЛОМНОЇ ОСВІТИ ПЕДАГОГІЧНИХ ПРАЦІВНИКІВ
ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСНОЇ РАДИ»

ВІДПОВІДАЛЬНЕ ЛІДЕРСТВО – ШЛЯХ ДО УСПІХУ

Навчальна програма гуртка

для учнів 8-11 класів

Автори:

Кудін В.С., завідувач
лабораторії виховної роботи
КНЗ «ЧОШОПП ЧОР»;

Олексенко Т.А., методист
Золотоніського БДЮТ

ЧЕРКАСИ
2018

УДК.37.035.6(477)

К 88

Рекомендовано до друку Вченою радою КНЗ «ЧОПОПП ЧОР».
Протокол № 4 від 27 грудня 2018 року

АВТОРИ-УКЛАДАЧІ:

Кудін В.С., завідувач лабораторії виховної роботи КНЗ «Черкаський ОПОПП ЧОР»;

Олексенко Т.А., методист Золотоніського Будинку дитячої та юнацької творчості Золотоніської міської ради

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Волошенко О.В., доцент кафедри педагогіки та освітнього менеджменту КНЗ «Черкаський обласний інститут післядипломної освіти педагогічних працівників Черкаської обласної ради», кандидат педагогічних наук

Камша Н.М., методист Золотоніського районного будинку дитячої та юнацької творчості Золотоніської районної ради

К 88 Відповідальне лідерство – шлях до успіху: / програма/автори-укладачі:
В.С.Кудін, Т.А.Олексенко, видання – Черкаси: КНЗ «ЧОПОПП ЧОР», 2018 – 101 ст.

Програма гуртка «Відповідальне лідерство – шлях до успіху» створена для підготовки лідерів учнівського самоврядування закладів загальної середньої та позашкільної освіти.

Програма має розроблені тренінги до кожної теми та додатки. Матеріали можуть бути корисними заступникам директорів з виховної роботи, педагогам-організаторам, класним керівникам, методистам закладів загальної середньої та позашкільної освіти.

КНЗ, «ЧОПОПП ЧОР», 2018

Пояснювальна записка

Найкращий спосіб пізнання демократії це набуття власного діяльнісного досвіду. Оволодіння старшокласниками навичками відстоювання власної громадянської позиції; створення моделі соціальної взаємодії у колективі; набуття досвіду дискусії, особистої участі у соціально-вагомій діяльності – найбільш цінний практичний результат соціально-педагогічної технології, що є основою громадянської відповідальності в суспільстві. Створення програми гуртка «Відповідальне лідерство – шлях до успіху» зумовлене необхідністю удосконалення організації роботи зі створення умов для виховання справжнього громадянина демократичного суспільства, розвитку його лідерських якостей, сприяння професійному самовизначенню у процесі навчання у закладі освіти. В основу змісту програми покладені особистісно-орієнтований, діяльнісний і компетентсний підходи; принципи науковості, доступності, єдності виховання життєдіяльності, рівноправності та добровільності. Зміст роботи гуртка передбачає проведення тренінгових занять, ділових і рольових ігор, тестів. Програмою передбачено варіативність у виборі методів і форм навчання. Разом з колективними формами роботи проводяться різноманітні індивідуальні вправи.

Зміст програми «Відповідальне лідерство – шлях до успіху» спрямована на навчання активу навичкам взаємодії з однолітками і дорослими, самоорганізації і проектування власної діяльності, формування соціально-моральної позиції, вироблення у підлітків партнерських і лідерських якостей, комунікативних умінь і навичок; виховання суспільно значущих розумових, вольових та моральних рис особистості; створення умов для самовиховання особистості, для реалізації її майбутніх життєвих планів.

Освітній процес у програмі ґрунтується на формуванні особистісного стилю взаємин лідера з однолітками по навчанню і з керівником програми. Творча діяльність є засобом інтенсивного розвитку здібностей і особистісних якостей підлітка; створення позитивного естетичного фону навчання й атмосфери емоційно-почуттєвого піднесення та успіху. Успіх завжди підсилює властиве у підлітковому віці прагнення до діяльності; опору на гру як засіб позитивних почуттів. Навчання через практичну діяльність - важливі інструменти для становлення особистості підлітка, здатного до саморозвитку й конструктивної взаємодії з однолітками.

Таким чином, виховання життєздатного покоління, становлення молоді як творчої і рушійної сили суспільства неможливе без її практичної самодіяльності, самостійності, самоврядування, без розвитку лідерства.

Формування особистості потенційного лідера, його організаторських здібностей, ієрархії його цінностей може здійснюватися завдяки різноманітним формам соціально-педагогічної взаємодії, зокрема шляхом запропонованої програми «Відповідальне лідерство – шлях до успіху»

Актуальність

Розробка програми спрямована на вирішення питань формування соціально-активного підлітка, умінь і навичок конструктивного спілкування в період вибору ними життєвого шляху. Найважливішим елементом, що обумовлює

необхідність розробки і реалізації програми, являється привабливістю даних питань в підлітковому середовищі.

Мета програми:

Програма спрямована на підготовку лідерів та лідерського активу, надбання старшокласниками навичок міжособистісного спілкування шляхом участі у молодіжному русі, створення дитячих громадських організацій.

Завдання програми:

Формування особистості потенційного лідера, набуття старшокласниками ключових компетентностей, розкриття та розвиток лідерських та організаторських здібностей:

- виділення пріоритетів в житті у навчанні та визначенні шляхів їх досягнення;
- формування у підлітків навичок співпраці в команді;
- процедури ухвалення рішень, етики управління і соціальної відповідальності;
- аналізу потенційних конфліктних ситуацій і шляху виходу з них.
- надання можливостей для самореалізації в якості лідера і менеджера самостійного соціального проекту, програми.

Програма спрямована на активізацію й удосконалення індивідуального досвіду кожного учасника, на усвідомлення ним своїх особливостей і ресурсів, що допомагає кожному визначити індивідуальні цілі в навчанні для вдосконалення себе і свого середовища.

На заняттях застосовуються активні та інтерактивні методи навчання для досягнення мети педагогічного процесу такі як: презентація, індивідуальна робота, робота парами, робота в малих групах, робота по колу, рольова гра, обговорення, "мозковий штурм", анкетування, тести, дискусії, ігри-розминки, моделювання, аналіз реальних ситуацій суспільного життя, драматизація та ін. Кожний метод передбачає вирішення конкретного завдання, а специфіка його проведення обумовлена метою, змістом, рамковими умовами та віковими особливостями учасників.

Програма передбачає участь кожного члена групи в соціальному проектуванні, що послужить для них практичним застосуванням набутих знань із лідерства.

Навчання за програмою забезпечує формування таких компетентностей вихованців:

пізнавальної:

- поглиблення знань про лідерів та лідерство;

практичної:

- формування практичних умінь і навичок зі створення власної команди;

творчої:

- формування креативного та критичного мислення;

соціальної:

- формування активної життєвої позиції, оволодіння соціальним досвідом;
- професійне самовизначення;
- формування культури роботи в команді.

Програма розрахована на один рік навчання учнів 8-11 класів. Група формується з старшокласників віком 14-17 років. Програмою передбачається 34 години (1

раз на тиждень по 1 годині).

Така форма діяльності потребує кваліфікованої та постійної допомоги вчителя (тренера) в ролі консультанта-порадника.

НАВЧАЛЬНО – ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН

Модуль I «Я і колектив»

№	Тема заняття	Кількість годин	Види роботи
1	Модуль 1. «Я і колектив»	1	Вправа «Знайомство». Вправа «Репортер». Вправа «Будівники». Вправа «Настрій». Вправа «Емблема лідерства». Анкета для учнів "Соціометрія.
2	Основи лідерства	1	Вправа «Малюнок – символ лідера» . Вправа «Розрізані картинки». Гра-розминка «Хто я?». «Виступ на публіку» Пам'ятка «Риси лідера»
3	Що таке «Команда»	1	Вправа-енергізатор«Добра тварина». Мозковий штурм «Лідер — це...». Ділова гра «Робота в команді». Творче завдання „Валіза чемності
4	«Моя команда – яка вона?»	1	Вправа-енергізатор «Загальна увага. Тестування „Мій клас(група): який він?». Творче завдання „Місток”. Групова робота „Ми позичаємо ідею”
5	Мистецтво спілкування лідера. Ділове спілкування. Публічні виступи	1	Вправа-енергізатор «Комплімент». Вправа « Я – публічний діяч». Рольова гра «Що це означає».

			Вправа «Гарячий стілець». Вправа «Передача почуттів по колу».
6	Соціальне здоров'я	1	Міні-лекція. Гра «По команді - шикуйсь!». Вправа «Доброта та милосердя». Вправа «Риси толерантності». Вправа «Уяви собі». Бесіда «Мій настрій». Вправа «Асоціації». Вправа «Продовж речення»
7	Упевнена поведінка	1	Анкета для учасників тренінгу «Персональне лідерство». (ВАЛІЗА ЛІДЕРА)
8	Конфлікт. Види дискусій. Досягнення взаєморозуміння і згоди.	1	Тест «Чи конфліктна Ви людина або п'ять способів подолання конфліктів»
9	Основи ефективного лідерства.	1	Вправа «Приємна розмова». Вправа «Трояндовий кущ». Тест «Потреба в спілкуванні»
10	Мозковий штурм "Спілкування це — ..."	1	Мозковий штурм "Спілкування це...". Вправа "Плітка". Вправа «Лист з майбутнього»
11	Я і команда	1	Вправа «Бінго». Мозковий штурм «Переваги командної роботи». Інформаційний блок «Формування команди - сила в єдності!»
	ВСЬОГО:	11	

Модуль II «Я – Лідер»

№	Тема заняття	Кількість	Види роботи
1	Модуль 2. «Я – Лідер»	1	Вправа-енергізатор «Настрій».

			Гра «Чарівний мішечок». Вправа «Зображення емоції». Гест «Чи конфліктна ви особистість?».
2	Пізнай себе.	1	Вправа «Який (яка) я?».. Вправа «Риси, притаманні лідеру». Гра «Мотузкові» курси.
3	Ефективність лідерства	1	Гра-розминка «Австралійський дощ». Вправа «Кодекс лідера». Вправа «Герб». Вправа «Лабіринт»
4	«Ділове спілкування»	1	Привітання «Вправа із м'ячиком». Вправа Асоціативний ряд «Толерантність». Вправа «Відкритий конфлікт». Вправа «Острів рівних». Вправа "Взаємодія". Вправа "Уміння вести розмову". Вправа "Коло".
5	Роль невербальних комунікативних компонентів у спілкуванні	1	Бесіда «Вербальне та невербальне спілкування». Тест «Знавець невербального спілкування». Мозковий штурм «Що заважає при спілкуванні?»
6	Єстафета командної взаємодії	1	Інформаційне повідомлення «Що таке команда?». Вправа «Асоціації». Вправа «Людина, що працює в команді повинна бути»
7	Вправа «Катастрофа в пустелі»	1	Вправа «Катастрофа в пустелі»
8	Життя без шкідливих звичок	1	Вправа «Піктограма». Мозковий штурм «Здоров'я — це...» Міні-лекція Вправа «Лінія життя».Вправа «Пересадки». Рольова гра «Все залежить

			від тебе». Вправа «Колаж»
9	Вправа «Самопрезентація»	3	Вправа «Самопрезентація». "Публічний виступ".
10	«Кожен з нас особливий»	1	Вправа «Камінець з мого дитинства». Мозковий штурм «Моя родина — це...». Групова дискусія. Вправа «Подарунки». Вправа «Договір». Вправа «Подяка»
	ВСЬОГО:	12	

Модуль III «Лідер і лідерство»

№	Тема заняття	Кількість	Види роботи
1	Тема 3. «Лідер і лідерство» Формування лідерських якостей	1	Вправа «Намалюй символ Гра „Лідери — одноліткам”. Гра-розминка «Оратор». Вправа „Аукціон”
2	Лідер – це я!	1	Вправа «Переправа». Вправа «Кодекс поведінки лідера». Рольова гра "Контакти"
3	Ефективність лідерства	1	Вправа «Спина до спини». Гра «Вигадані історії». Вправа «Чим багаті тим і раді»
4	Вивчаємо свої можливості	1	Гра-розминка «Хто я?». Вправа-енергізатор «Подарунок». Вправа «Кольоровий стілець»
5	Команда як одне ціле	1	Формування ефективної партнерської взаємодії. Вправа-енергізатор «Картка спільних рис». Вправа «Побажання друга». Творче завдання «Ескіз гарного настрою». Вправа «Продовж речення на тему «Я – лідер»
6	Майстерність спілкування	1	Вправа «Посмішка по колу».

			Вправа "Подорожній на роздоріжжі". Тест «Чи вмієте ви спілкуватися?»
7	Імідж лідера	1	Вправа «Сповідальна свічка». Вправа «Кодекс лідера». Вправа «Асоціативний ланцюжок». Вправа «Казка втрюх»
8	«Канали влади»	1	Групова дискусія «Канали влади»
9	Способи позиціонування лідерських якостей	1	Вправа «Візитна картка». Вправа «Скарб». Вправа «Відкриті ключі»
10	Ціль та її досягнення	1	Вправа «Хочу — повинен». Групова робота „Ми позичаємо ідею”. Вправа «Уникнення невдачі»
11	Підсумкове заняття.	1	Вправа «Мій настрій». Вправа «Я». Вправа «Дерево підсумків». Вправа «Лист до себе в майбутнє». Вправа «Я навчився...». Вправа «Найщиріше побажання»
	ВСЬОГО:	11	

ПРОГНОЗОВАНИЙ РЕЗУЛЬТАТ

Вихованці мають знати і уміти:

- зміст понять лідерство, лідер;
- основні принципи роботи в команді;
- види дискусій;
- види конфліктів;
- опанувати мистецтвом спілкування.

Вихованці мають вміти застосовувати:

- керувати своїми діями, вчинками;
- вміти уникати конфліктів;
- вміти представляти себе та членів своєї команди.

Вихованці мають набути досвід:

- участі у тренінгах;
- ведення дискусій, толерантного спілкування;
- презентації результатів своєї діяльності;
- створення своєї команди однодумців.

Заняття № 1. «Лідер та лідерство»

Мета: познайомити учасників з поняттями «Лідерство» і «Лідер»; відкриття лідерських якостей учнів; стимулювати уяву учасників у пошуках свого розуміння лідерства.

Вправа «Знайомство» (10 хв.)

Кожний говорить своє ім'я (повідомляють деяку інформацію про себе, вік, смаки, улюблений вид спорту).

Вправа «Репортер» (10хв)

Один з учасників бере інтерв'ю в інших членів групи, пропонуючи кожному сказати кілька слів про себе для телепередачі «ZOLOстудія » за формулою «Я – людина, яка ...» По закінченні відбувається обговорення почутого та того, що кожен із членів групи відчув/

Вправа енергізатор «Один до одного»

Учні стоять парами. Ведучий дає команди: рука до руки, вухо до вуха, спина до спини, плече до плеча, віч-на-віч тощо.

За командою «Один до одного» змінити пари.

Вправа «Будівники» (5хв)

Учасники стають в одні лінію. Ведучий пропонує уявити і показати мімікою та рухами, як передаєш сусіду:

- чашку з водою;
- важке цебро з цементом;
- легкий пензлик;
- цеглу;
- величезний важкий куб;
- цвях;
- молоток.

Вправа «Настрій» (5 хв)

Учасники гри почергово говорять, на яку пору року, природне явище, погоду, на яку схожий їхній сьгоднішній настрій. Почати порівняння краще тренеру: «Мій настрій схожий на білу пухнасту хмаринку, а твій?». Вправа проводиться по колу. Дорослий узагальнює – який же сьгодні настрій у всієї групи (команди): веселий, сумний, байдужий, смішний.

Вправа «Емблема лідерства» (10 хв.)

Тренер розповідає, що на попередньому етапі учасники виробили свої визначення лідерства. Ведучий зазначає, що обговорення відбувалося на інтелектуальному й абстрактному рівнях. Вправа допоможе розглянути поняття лідерства з іншого боку – учасникам потрібно створити емблему лідерства.

Кожен самостійно малює таку емблему, яку можна було б друкувати на програмах, прапорах дитячих та юнацьких організацій, ділових паперах лідерів. По завершенні роботи учасники розглядають малюнки одне одного. Після ознайомлення з результатами творчості інших учасники поділяються на підгрупи на основі спільних ідей малюнків. Кожна група має пояснити, що спільного в їхніх малюнках і сформулювати девіз, який би відповідав суті їхньої емблеми. Потім відбувається презентація емблем кожної групи.

Анкета учнів "Соціометрія"(15хв.) Матеріали в додатку.

Підсумки заняття (5 хв.)

Всі учасники поділяються і сідають один проти одного, утворюючи карусель. За сигналами ведучого вони пересуваються на одне місце, виконуючи такі завдання:

- розповісти одне одному про те, що було цікавого на занятті;
- обговорити з новим партнером те приємне, що відбулося в групі

Заняття №2 . «Основи лідерства»

Мета: надати учасникам можливість сформулювати поняття «лідерство»; показати багатоаспектність поняття «лідерство»

Вправа «Малюнок – символ лідера» (10 хв.)

Робота в групах. Кожна група малює уявний образ лідера. Коли малюнки готові, кожна група презентує.

Вправа «Розрізані картинки». (10хв)

Учасникам роздаються конверти з 5ма розрізаними картинками у них. Необхідно скласти 5 розрізаних картинок з їх частин, за умови, що учасники не можуть розмовляти між собою.

Аналіз роботи: Чи складно зрозуміти один одного не розмовляючи?

Чи згуртувала вас дана вправа до роботи?

Гра-розминка «Хто я?» «Виступ на публіку» (10хв)

Гра, що дозволяє презентувати себе як особистість, свої індивідуальні особливості. Учні записують на папірцях 10 відповідей на запитання: «Хто я?». Потім зачитують власні характеристики.

Мозковий штурм «Хто такий лідер?», «Що таке лідерство?» (15 хв.)

Проведення: ведучий розподіляє учасників на чотири мікрогрупи за допомогою кольорової методики. Кожна мікрогрупа має дати своє визначення поняття «лідерство». Визначення має бути стислим і глибоким. Після обговорення

представник від кожної мікрогрупи ознайомлює з визначенням усіх учасників. Визначення записують на фліп-чарті. Після того як групи презентували свої формулювання, ведучий вивіщує плакат з визначенням поняття «лідерство», підготовлений раніше. Учасники мають змогу порівняти, ознайомитися з іншими визначеннями і висловити своє ставлення до них.

Запитання для обговорення:

- Що відрізняє кожне визначення?
- Яке визначення є найповнішим?
- Чи можна дати одне визначення поняття «лідерство»?
- Чи актуальна тема лідерства для вас; якщо так, то чому?

До уваги тренера: у процесі обговорення слід звернути увагу учасників на те, що поняття «лідерство» можна краще усвідомити, якщо розглядати його як набір функцій, а не характерних рис особистості; лідерство складається з навичок, яких можна навчитися й за допомогою яких окремі особи координують свої зусилля для досягнення спільної мети.

Після вправи тренер ознайомлює учасників з пам'яткою

Пам'ятка «Риси лідера» (10хв)

- Вольовий, здатний переборювати перепони на шляху до мети;
- наполегливий, вміє розумно ризикувати;
- ініціативний, хоче працювати без дріб'язкової опіки;
- психічно врівноважений;
- добре пристосовується до нових умов і вимог; самокритичний, тверезо оцінює не лише успіхи, а й невдачі;
- вимогливий до себе та інших;
- критичний, здатний бачити у привабливих ситуаціях слабкі боки;
- надійний, тримає слово, на нього можна покластися;
- витривалий, може працювати в умовах інтенсивних навантажень;
- оптимістичний, ставиться до труднощів як до переборних перешкод;
- здатний міняти стиль поведінки, може і вимагати, і підбадьорити.

(Пам'ятки залишаються в учасників, обговорюються.)

Підсумки заняття (5 хв.)

Учасники поділяються і сідають один проти одного, утворюючи карусель. За сигналами ведучого вони пересуваються на одне місце, виконуючи такі завдання:

- розповісти одне одному про те, що було цікавого на занятті;
- обговорити з новим партнером те приємне, що відбулося в групі

Заняття 3. Що таке «Команда»?

Мета: відкриття лідерських якостей учнів; стимулювати уяву учасників у пошуках свого розуміння лідерства.

Вправа-енергізатор «Добра тварина» (5хв)

Учні стоять тримаючись за руки. Ведучий тихим голосом каже: «Ми одна велика, добра тварина. Послухаймо, як вона дихає!» Усі прислухаються до свого дихання і дихання сусідів. «А тепер подихаймо разом!» Видих — усі роблять два кроки назад. Вдих — два кроки вперед. «Так не тільки дихає тварина, так чітко й рівно б'ється її велике, добре серце. Стук — крок уперед, стук — крок назад. Ми всі беремо дихання та стук серця цієї тварини собі. Ми — єдине ціле».

Вправа «Продовж речення на тему «Я – лідер»(15хв)

Дітям пропонується продовжити речення, Навести аргументи охарактеризувавши себе, щоб група переконалася що ти є лідером у якому дається опис емоційного стану персонажів, зображених на предметних та сюжетних картинках. Після розглядання картинки пропонується гра «Я почну, а ти продовж речення».

«У цього зайчика свято. Він... (веселий). На його мордочці...(посмішка). Його очі...(сяють від радості). Вони схожі...(сяють від радості). Вони схожі...(на сонечко з проміннячками). Зайчик з радості плескає...(у долоні) і стрибає...(на одній лапці)».

«Цей ведмедик сумний. На його мордочці немає...(посмішки), очі...(сумні). Лапки...(лежать на колінах). Він сумно опустив...(плечі) і тихо сидить...(на стільці). Грати йому...(не хочеться)».

«Мальвіна дуже здивувалася. Її очі...(широко відкриті), руки...(притиснуті до щік, до грудей). Вона викрикнула від несподіванки...(«Ах!», «Ох!», «Оце так!») і навіть злегка...(присіла)»

«Цей гном сильно злякався. Його очі...(широко відкриті). Від страху він сильно...(тремтить). Руки...(притиснуті до грудей).

«Карабас дуже розсердився. Його очі...(дивляться зі злістю, зіщурені). Він» стиснув...(кулаки), тупотить...(ногами) і голосно кричить...(«Я вам покажу!»)».

Мозковий штурм «Лідер — це...»(10хв)

Учні працюють над продовженням речення «Лідер— це...». Висловлюють свої думки, яким має бути сучасний лідер. Ведучий доповнює наприкінці роботи їхні висловлювання визначеннями з наукової та публіцистичної літератури, які вивішуються на стінах.

Ділова гра «Робота в команді» (15 хв)

Учасники отримують завдання придумати і презентувати уявний фантастичний чи реальний проект будь-чого: житлового будинку під водою, конкурсу моделей у місті, реорганізації гімназійної їдальні тощо. Для цього залежно від кількості учасників створюється кілька підгруп. Обирається журі — Міжнародний конгрес зі вкладання благодійних грошей. Члени журі отримують символічні купюри у 1000 доларів США. На розробку проектів дається 20 хв. Після захисту кожен член журі віддає свої гроші тому, чий проект був найбільш переконливим.

Вимоги до промовців: час — 3 хв, задіяти переконливі жести, міміку, аргументацію, позитивні емоції тощо. Оцінюється не так зміст промов, як їхнє оформлення (вміння переконувати).

Творче завдання „Валіза чемності”(10хв)

Тренер малює на дошці великий чотирикутник – „валізу”. Учасники починають збирати до неї необхідні „речі” - добрі почуття і риси характеру, які слід плекати у собі. Учні називають усе, що, на думку групи, допомагає людині у спілкуванні з оточуючими, а учитель записує відповіді на тлі чотирикутника.

Список орієнтовних відповідей:

Добротність;	тактовність;
доброта;	справедливість;
миролюбність;	життєрадісність;
почуття гумору;	врівноваженість;
чесність;	чуйність;
порядність;	співчуття;
повага;	щирість.

Заключне слово тренера.

А ще менш важливим є уміння дотримуватись даного слова, бо з цього починається довіра до вас. І якщо ви протягом сьогоднішньої розмови відчули, що досі поводитися не так, як годиться справжньому товаришеві, і вирішили виправити свої помилки, то це плюс. Адже головне — вчасно усвідомити свою помилку, подивитися на себе критично і разом спробувати знайти шляхи подолання труднощів у спілкуванні.

Релаксація.

- Чи вважаєте ви за необхідне обговорювати питання такого змісту?
- Сподобався запропонований матеріал на тренінгу чи ні?
- Що нового для себе ви дізналися на протязі нашого тренінгу?
- Які пропозиції щодо поліпшення відношень у класі ви можете запропонувати?

Підсумки заняття (5 хв.)

Учасники поділяються і сідають один проти одного, утворюючи карусель. За сигналами ведучого вони пересуваються на одне місце, виконуючи такі завдання: розповісти одне одному про те, що було цікавого на занятті; обговорити з новим партнером те приємне, що відбулося в групі.

Заняття №4. «Моя команда – яка вона?»

Мета: виховувати в учнів повагу одне до одного, відповідальність за власні слова та вчинки, навчати учнів культури спілкування, пошуку конструктивних способів вирішення проблемних ситуацій

Вправа-енергізатор «Загальна увага»(10хв.)

Усім учасникам гри пропонується виконати одне і те саме просте завдання. Будь-якими засобами, не вдаючися до фізичних дій, потрібно привернути увагу одного з учасників вправи — установити зоровий контакт. Ті, хто зуміли привернути увагу один одного, сідають. Вправа продовжується доти, поки всі учасники не сядуть на свої місця.

ТРЕНІНГ „Я та моя команда”(15хв.)

Слово тренера. Дружба - це добре почуття, яке може виникнути лише на основі взаємоповаги. Зустріти в житті справжнього друга вважалось великим

щастям для людини. У скіфів дружба скріплювалась щирою клятвою, що вважалась святою і непорушною.

Другом ми називаємо того, кому довіряємо. Якщо між людьми немає щирості, не може бути і дружби. У кожного з нас є вади. Отже, той, хто хоче мати друга без вад, залишається без друзів.

Справжній друг, який віддає частку свого серця, силу почуття, вартий того, щоб його цінували і берегли.

Досліджуючи психологічну атмосферу і взаємовідносини людей у різних колективах, учені визначили кілька типів угруповань: «палаючий факел», «червоне вітрило», «мерехтливий маяк», «м'яка глина» та «сипучий пісок».

А тепер спробуйте оцінити, наскільки ви дружні, й визначити, до якого із типів належить ваш клас.

Тестування „Мій клас (група): який він?” (15 хв.)

"Сипучий пісок". Такий тип колективу зустрічається доволі часто. Взаємовідносини людей у ньому дійсно нагадують пісок, зібраний у пригорщу: начебто усі піщинки разом і водночас окремі одна від одної. Повіє вітер - і пісок розлетиться, поки хто-небудь знову не збере його до купи. Так і люди у цьому колективі: усі разом і водночас кожний сам по собі. Немає зв'язку між людьми. Ніщо їх не згуртовує по-справжньому: ані спільна мета, ані уподобання, ані симпатії одне до одного. У такому колективі немає лідера, до чийої думки прислухалася б решта осіб.

„М'яка глина". Відомо, що глина — матеріал, що легко піддається обробці, з нього можна виліпити будь-що. У руках хорошого майстра шматок глини може перетворитися на витвір мистецтва. Але невмілі руки лише намарно використають цей матеріал. Отже, і колектив цього типу схожий на глину: яка людина вважатиметься лідером цього угруповання, такі взаємовідносини і встановляться у ньому. Стосунки у такому колективі загалом доброзичливі, проте не скажеш, що тут панує взаємодопомога. Зазвичай він складається з дрібних товариських груп, які мало спілкуються між собою. Лідера у колективі цього типу немає або він не вміє себе проявити, чи просто нікому його підтримати.

„Мерехтливий маяк". У штормовому морі маяк сповіщає мореплавців, щоб вони обрали правильний курс. Потрібно лише бути уважними, не втрачати маяк з поля зору. Зазначте, маяк горить не постійним світлом, а мерехтить, наче каже: „Тримайся мене, і не потрапиш у біду!". Отже, у колективі такого типу переважає бажання усе робити спільно, підтримувати одне одного. Група помітно відрізняється серед інших своєю індивідуальністю. Проте в ній недостатньо проявляються ініціатива, воля і наполегливість щодо досягнення поставленої мети. Авторитетні „наглядачі маяку", тобто ті, хто не дає згаснути полум'ю солідарності,- організатори, актив. Лише завдяки їм колектив тримається разом і діє як єдине ціле.

„Палаючий факел" - це живе полум'я, пальним для якого є міцна дружба, єдина воля, чудове взаєморозуміння, ділова співпраця і відповідальність не лише за себе, але й за весь колектив. Світити можна і для себе, продираючись крізь хащі труднощів, долаючи перешкоди і прокладаючи шлях до поставленої мети. Проте хіба можна відчувати себе щасливою людиною, коли поруч комусь важко, коли позаду тебе товариші, які потребують допомоги? Звичайно ні! Так скаже кожна

особа, яка належить до колективу цього типу. Про таке угруповання можна сказати, що воно - справжній моноліт. Тут кожний готовий прийти на допомогу іншим, вислухати і зрозуміти товариша, працювати на благо усієї групи.

Обговорення:

- Який опис найбільш підходить для визначення типу вашого класу?
- Що треба робити, щоб ваш клас став дружнішим, щоб ви жили єдиним бажанням творчо працювати і вирішувати усі справи класу дружно?
- Чи важливо для дружби у класі, щоб усі однокласники добре навчалися і мали однакові інтереси? Чому?

Слово вчителя. Гадаю, ви переконались у тому, що дружба, взаємодопомога потребують

постійного горіння, а не одиноких, нехай навіть дуже частих спалахів.

Чи траплялись із вами коли-небудь такі ситуації, коли ви поводитись недоброчливо по відношенню до оточуючих? Напевно, так. Це відбувається тоді, коли вас охоплює роздратування, злість, гнів. У такі миті людині так хочеться виплеснути емоції, що іноді це може призвести до конфлікту або суперечки, навіть із найкращим другом. Потім, звичайно, шкодуєш і вибачаєшся, що погарячував. Проте краще не допускати виникнення таких ситуацій взагалі. Тож слід навчитися тримати себе в руках і вчасно зупинити себе. Як це зробити? Виявляється, дуже легко. Якщо вас охопив гнів і ви відчуваєте, що здатні на грубість, стримайтесь і подумки скажіть собі: «Стоп!». Погасивши таким чином спалах злості, ви заспокоїтесь і зможете подивитись на ситуацію, яка викликала у вас роздратування, більш помірковано. Пам'ятайте: негативні емоції - погані порадики, будь-яку проблему чи конфлікт слід вирішувати спокійно і тактично.

Творче завдання „Місток”(10хв.)

Учитель крейдою малює на підлозі дві паралельні лінії, відстань між якими дорівнює 30 см. На цей „місток” з обох боків стають два учні. Під „містком” тече „бурхлива гірська річка”. Учні мають домовитись між собою, як їм перейти „місток” і не зіштовхнути одне одного в „річку”. Дозволяється користуватися лише жестами і мімікою.

Слово тренера. Ми переконались у тому, що досягти взаєморозуміння в стосунках можна, лише дотримуючись певних норм у спілкуванні. Про це варто пам'ятати щодня. Тому щоранку, вирушаючи в школу, не забувайте взяти із собою „валізу чемності”.

Підсумки заняття (5 хв.).

Заняття № 5. Мистецтво спілкування лідера. Ділове спілкування. Публічні виступи.

Мета: Дослідити прогрес у розвитку засобів комунікації. Розвивати навички спілкування: уміння говорити, слухати, встановлювати контакти з іншими людьми.

Вправа-енергізатор «Комплімент»(10 хв)

Учні повертаються одне до одного, витягають руки вперед і з'єднують їх із долонями товариша. За сигналом тренера по черзі говорять КОМПЛІМЕНТ одне одному. Компліменти не повинні повтोरюватися. Вимовляється комплімент із

посмішкою, треба дивитися в очі дин одному, кому він призначається.

Бесіда: Виділення основних принципів спілкування з людьми.

Існує п'ять головних принципів спілкування з людьми:

1) Замість того, щоб звинувачувати, спробуйте зрозуміти людину. Це набагато корисніше, бо виховує здатність ставитися один до одного терпимо, із співчуттям і добротою.

2) Передусім важливо зацікавити людину, щоб змусити її саму захотіти зробити що-небудь.

3) Розв'язуючи свої проблеми, ми витрачаємо 95% часу на думки про себе. Це неправильно. Припиніть думати про власні бажання і чесноти, спробуйте пізнати позитивні якості інших людей та відверто й щиро висловіть їм схвалення, вдячність, будьте щедрими на похвалу.

4) Кращий спосіб впливати на людину – це говорити з нею про те, що вона хоче, і намагатися допомогти їй досягти бажаного.

5) Потрібно завжди враховувати думку інших людей, їхні сумніви і плани

Вправа «Я – публічний діяч» (20хв)

Ведучий пропонує заготовлені на папірцях теми кожному учасникові. Учні по черзі витягують теми і протягом 1 хв. без підготовки розвивають їх. По закінченні відбувається обговорення: чи легко було говорити експромтом і чому; чиї промови були переконливішими, зрозумілішими; для чого лідеру потрібно швидко і правильно орієнтуватися в ситуаціях і добирати правильно слова.

Перелік тем: Наша команда, Дружба; Конфлікт; Батьки і діти; Любов; Спілкування; Стрес; Спорт; Куріння.

Мета: надати учасникам можливість сформулювати поняття «лідерство»; показати багатоаспектність поняття «лідерство».

Проведення: ведучий розподіляє учасників на чотири мікрогрупи за допомогою кольорової методики. Кожна мікрогрупа має дати своє визначення поняття «лідерство». Визначення має бути стислим і глибоким. Після обговорення представник від кожної мікрогрупи ознайомлює з визначенням усіх учасників. Визначення записують на фліп-чарті. Після того як групи презентували свої формулювання, ведучий вивіщує плакат з визначенням поняття «лідерство», підготовлений раніше. Учасники мають змогу порівняти, ознайомитися з іншими визначеннями і висловити своє ставлення до них.

✓ Запитання для обговорення:

- Що відрізняє кожне визначення?

- Яке визначення є найповнішим?

- Чи можна дати одне визначення поняття «лідерство»?

- Чи актуальна тема лідерства для вас; якщо так, то чому?

До уваги тренера: у процесі обговорення слід звернути увагу учасників на те, що поняття «лідерство» можна краще усвідомити, якщо розглядати його як набір функцій, а не характерних рис особистості; лідерство складається з навичок, яких можна навчитися й за допомогою яких окремі особи координують свої зусилля для досягнення спільної мети.

Рольова гра «Що це означає»(15хв.)

Вчитель демонструє таблицю з написаними назвами почуттів:

Задоволення незадоволення злість

Втома	здивування	сором
Радість	полегшення	гнів
Нетерпляче	захоплення	смуток

Учасники діляться на «скульпторів» і «моделей». Кожен «скульптор» вибирає почуття і ставить свою «модель» в позу найтипівішу для даного почуття. Під час обговорення вибирають ту «модель», яка виявилась найбільш адекватною.

Вправа «Гарячий стілець» (10хв)

Один з учасників групи виходить за двері. Решта аналізують його позитивні й негативні якості і записують їх на аркуш паперу у дві колонки. Коли учасник повертається до класу, йому зачитують якості. Слово «недоліки» вживати недоцільно, оскільки лише сам вираз може завдати психологічної травми. Краще використати термін «якості, які потрібно змінити».

Підсумки заняття. Вправа «Передача почуттів по колу»(5 хв)

Учасники в колі з закритими очима. Один із учасників з допомогою дотиків і руху передає почуття або емоцію (дружню підтримку, гнів, відразу...), порівнюється перший і останній. При необхідності повторюється. Обговорюється можливість спілкування через системи дотику. Повторити 3-7 раз.

Заняття № 6. Соціальне здоров'я

Мета: Мотивувати учнів до самовдосконалення, розвивати навички самооцінки, постановки і досягнення мети.

Гра «По команді - шикуйсь!» (10хв.)

(Граємо у виконання команд. Головна вимога - швидкість. Отже, вишикуйтеся в колону або в шеренгу:

- за іменами за алфавітом;
- за прізвищами за алфавітом;
- за зростом;
- за кольором волосся, починаючи з темного;
- за кольором очей, починаючи з темноокого тощо.

Бесіда на вибір: Фізичне, психологічне, духовне і соціальне здоров'я людини. Курити чи не курити: ось у чому питання. Наркоманія – дорога в безодню. Вживання алкоголю: міфи і реальність. Життя у мережі (Інтернет-залежність та залежність від соціальних мереж). Насильство в нашому житті..

Міні-лекція (10 хв.) Людське здоров'я та життя — найбільші життєві цінності, вартість яких складно оцінити. Відповідальне ставлення до їх збереження та покращення — найбільше, що людина може зробити для себе та оточуючих.

Загальноприйняте формування здоров'я визначається преамбулою Статуту ВООЗ (1948 р.): «Здоров'я — це стан повного фізичного, духовного та соціального благополуччя, а не тільки відсутність хвороб або фізичних вад». Здорова людина — це така людина, яка життєрадісно й охоче виконує обов'язки, покладені на неї життям, і повністю реалізує свої фізичні й розумові здібності.

Наше здоров'я залежить від таких основних чинників:

спадковості — на 20 %, є рівня медицини — на 10 %, є екології—на 20 %, способу життя — на 50%.

Спосіб життя — це той чинник здоров'я, який майже цілком залежить від нашої поведінки. Так що здоров'я залежить від тебе, тому своє здоров'я можна поліпшувати або псувати. Основними чинниками, які псують здоров'я є:

уживання алкоголю; тютюнопаління; уживання наркотиків.

Вправа "Доброта та милосердя" (15 хв)

Що ж означає слово "толерантність"?

Давайте разом спробуємо визначити основні риси толерантності і як хто з розуміє це слово.

Вправа «Риси толерантності»

- Співробітництво, дух партнерства.
- Готовність миритися з чужою думкою.
- Повага людської гідності.
- Повага прав інших.
- Прийняття іншого таким, яким він є.
- Здатність поставити себе на місце іншого.
- Повага права бути іншим.
- Визнання рівності інших.
- Терпимість до чужих думок, вірувань і поведінки.
- Відмова від домінування шкоди й насильства.

Вправа «Уяви собі (10 хв)

Керівник запитує: «На чому ти сидиш?». Учень відповідає. Потім їй пропонується уявити і зобразити, як би вона злякалась, якби сиділа на даху (на верхівці дерева). Питання: «Що ти побачив?»

Потім пропонують уявити собі і показати, як би вона здивувалась, якби побачила (великого птаха);

як би вона злякалась, якби побачила в лісі (дикого кабана).

Питання: «Кого зустрів?»

Дитина показує, як би вона зраділа, якби приїхала (брат, друг)

Питання: «Кого проводив?» Дитина зображує смуток від того, що відїхала мама (загубилось цуценя, кошеня).

Питання: «На кого розсердився?» Дитина уявляє і зображує, як би вона розсердилась, якби у неї відняли новий велосипед (цукерку, іграшку).

Бесіда «Мій настрій» (5 хв.)

Подумайте і вирішіть, в якому емоційному стані ви перебуваєте найчастіше: життєрадісному, оптимістичному, або сумному, пригніченому, похмурому. Це - ваш настрій. У кожної людини є свій тон звичайного настрою. Про одного ми говоримо: «життєрадісна людина», хоча у неї в окремі моменти може бути і сумний, і пригнічений настрій. Іншого ми сприймаємо як похмурого, незадоволеного, хоча і він іноді може бути веселим, жвавим. Найцікавіше, що ми нікому не доповідаємо про свій настрій, але погляд, слово, рух, вираз обличчя, нахил голови, інтонація, зітхання, посмішка - і все стає ясно. У вас є «свій настрій, такий, в якому ви перебуваєте найчастіше? Подумайте, яким вас бачать ваші друзі, одногрупники, батьки? Я закликаю вас до самоаналізу. Вам необхідно буде працювати з людьми, і вміти керувати своїми емоціями. Психологічні

дослідження показують, що людина з стійким похмурим настроєм поширює свій стан на оточуючих, з якими вона взаємодіє. В результаті у всіх може виникнути загальний пригнічений настрій, коли не хочеться ні жартувати, ні розмовляти, ні обмінюватися враженнями. У ці моменти зазвичай душею володіють не життєстверджуючі почуття, а похмурі передчуття. Але, з іншого боку, вам відомо, що постійно виражається в словах і поведінці бурхлива життєрадісність, екзальтованість в прояві почуттів, навіть позитивних, також гнітюче діє на оточуючих людей, стомлює їх і часто викликає роздратування, особливо тоді, коли оптимізм однієї людини не відповідає загальному настрою. Тому важливо знати про свій звичний настрій і думати про відповідність свого настрою до тієї або іншої конкретної ситуації, а також про міру його вияву в поведінці. Іншими словами, ти повинен керувати своїм настроєм, а не він тобою.

Вправа «Продовж речення» (5 хв.)

Групі пропонується продовжити речення, Навести аргументи охарактеризувавши себе, щоб група переконалася що ти є лідером у якому дається опис емоційного стану персонажів, зображених на предметних та сюжетних картинках. Після розглядання картинки пропонується гра «Я почну, а ти продовж речення».

«Шрек»

У Шрека свято. Він... (веселий). На його лиці...(посмішка). Його очі...(сяють від радості). Вони схожі...(на сонечко з проміннячками). Шрек з радості плескає...(у долоні) і стрибає...(на одній нозі)».

«П'єро»

«Цей «П'єро» сумний. На його лиці немає...(посмішки), очі...(сумні). руки...(лежать на колінах). Він опустил...(плечі) і тихо сидить...(на стільці). Грати йому...(не хочеться)».

«Аліса»

Аліса дуже здивувалася. Її очі...(широко відкриті), руки...(притиснуті до щік, до грудей). Вона викрикнула від несподіванки... («Ах!», «Ух!», «Ой!», «Оце так!») і навіть злегка...(присіла)»

Гном

«Цей гном сильно злякався. Його очі...(широко відкриті). Від страху він сильно...(тремтить). Руки...(притиснуті до грудей).

Карабас «Карабас дуже розсердився. Його очі...(дивляться зі злістю, зіщурені). Він стиснув...(кулаки), тупотить...(ногами) і голосно кричить... («Я вам покажу!»).

Підсумки заняття (5 хв.)

Вправа: всі учасники поділяються і сідають один проти одного, утворюючи карусель. За сигналами ведучого вони пересуваються на одне місце, виконуючи такі завдання:

- розповісти одне одному про те, що було цікавого на занятті;
- обговорити з новим партнером те приємне, що відбулося в групі

Заняття №7. Упевнена поведінка

Мета: Розвивати навички упевненої поведінки, формувати почуття власної гідності і поваги до себе та інших, розуміти і використовувати «мову жестів», розвитку щирої і доброзичливої манери спілкування, уміння долати сором'язливість.

Анкета для учасників тренінгу «Персональне лідерство»(30хв)
(PersonalLeadership)

Що сприяє порозумінню між людьми?

ІІІ:	
Чи доводилося тобі брати відповідальність за інших:	
Як ти розумієш термін «Лідерство?»	
Які якості ти б хотів (ла) би в собі розвинути?	
Оціни себе за наступними лідерськими компетентностями (1 min, 1 max):	
Лідером в організації (групі) може бути, хто вміє:	
- бути прикладом для інших	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
- надихати інших	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
- приймати рішення	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
- бути авторитетом	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
- надавати зворотній зв'язок	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
- розуміти мотиви інших	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
- володіти собою	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
- бути проактивним	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
- говорити публічно	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
- об'єднуватися на засадах загальних цінностей	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
Що могло б допомогти тобі проявляти більше лідерських якостей в вашій групі?	
Чи є щось, що заважає виявленню лідерських якостей?	
Як би ти хотів змінитися через рік, як лідер?	

Вправа «ВАЛІЗА ЛІДЕРА»(45 хв) Матеріали в додатку.
Підсумки заняття (15 хв.)

Учасники поділяються і сідають один проти одного, утворюючи карусель. За сигналами ведучого вони пересуваються на одне місце, виконуючи такі завдання:

- розповісти одне одному про те, що було цікавого на занятті;
- обговорити з новим партнером те приємне, що відбулося в групі

Заняття 8. Конфлікт. Види дискусій. Досягнення взаєморозуміння і згоди

Мета: навчитися розв'язувати конфліктні ситуації.

Тест «Чи конфліктна Ви людина, або п'ять способів подолання конфліктів»

(опитувальник Кеннета Томаса) (30 хв) Матеріали в додатку.

Тест «Чи конфліктна ви особистість» (20хв) Матеріали в додатку.

Підсумок заняття: «Глечик розчарувань і валіза надій». (10хв)

валізу, а також можна на камінчиках написати свої розчарування й кинути їх у глечик.

Заняття № 9. Основи ефективного лідерства.

Мета: Сприяти формуванню у молоді моральної свідомості та правильної системи цінностей.

Вправа «Приємна розмова» (10 хв.)

Учасники, поділені на дві групи, стають обличчям один до одного (зовнішнє й внутрішнє коло) за принципом «каруселі». Тренер дає приклади ситуацій, які необхідно програти.

Ситуація А. Перед вами людина, яку ви зовсім не знаєте, бачите її вперше, але вам дуже потрібно дізнатися, як проїхати в якесь місце в місті, де ви знаходитесь вперше.

Ситуація Б. Перед вами людина, яка вам дуже подобається. Ви давно хотіли поговорити з нею.

Ситуація В. Перед вами людина, яка чимось засмучена і ніяк не може заспокоїтися. Підійдіть до неї, почніть розмову, заспокойте її.

При переході до кожної наступної ситуації учасники по сигналу тренера роблять крок ліворуч (праворуч) за годинниковою стрілкою. У такий спосіб кожен учасник має можливість програти ситуацію Ілька разів з різними людьми.

Вправа «Трояндовий кущ» (20 хв.) (підвищення самооцінки.)

Хід вправи. Складається з трьох етапів — релаксації з використанням мислених образів, малювання та опитування після малювання.

- Закрийте очі і просто відчувайте своє тіло.

Забудьте про те, що відбувається навколо вас. думайте тільки про те, що відбувається всередині вас. Думайте про дихання... ви відчуєте, як повітря надходить через ваш рот, ніс і рухається далі у груди. Уявіть собі, що ваше дихання схоже на м'які хвилі, що накочуються на берег... Кожна хвиля приносить вам заспокоєння. Тепер уявіть, що кожний з вас перетворився у кущ троянд. Спробуйте з'ясувати, що означає бути трояндовим кущем... Який ви кущ?

Великий? Маленький? Широкий? Високий? У тебе є квіти? Якщо так, то які? Які у тебе стебло і гілочки? На що схоже твоє коріння? Якщо у тебе є коріння, то яке воно? Довге і пряме?... Скручене? Чи глибоко воно йде у землю? Озирніться навколо (пауза). Де ви знаходитесь? У подвір'ї? У парку? У пустелі? У місті? За містом? Посеред океану? Ви знаходитесь у посудині чи ростете у землі? Чи може, ви пробиваєтеся крізь бетон? Ростете посеред чогось? Озирніться навколо (пауза) Що ви бачите? Інші квіти? Ви самотні? Поблизу є дерева? Тварини? Люди? Птахи? Ви схожі на трояндовий кущ чи на щось інше? Чи не обгороджує вас огорожа? Хто за вами доглядає? Яка зараз погода? Як ви сприймаєте життя? Що ви відчуваєте? Що відбувається з вами, коли змінюється час року? Не забувайте, що ви — трояндовий кущ. Визначте своє ставлення до свого життя і того, що відбувається з вами.

Через декілька хвилин я попрошу вас розкрити очі і зобразити себе на малюнку у вигляді куща троянд. Потім я поставлю вам декілька запитань. Ви розкажете мені про малюнок так, ніби ви були трояндовим кущем (довга пауза)... Готові?»

Розкрийте очі і намалюйте кущ троянд.

Запитання після завершення малювання трояндового куща.

1. Яким кущем троянд ти є і як виглядаєш?
2. Розкажи мені про свої квіти?
3. Розкажи мені про своє листя?
4. У тебе є колюки? Якщо так, то розкажи мені про них. Якщо ні, тоді розкажи, як ти захищаєшся. Ти добрий чи злий кущ?
5. Розкажи мені про своє стебло і гілки.
6. Розкажи мені про своє коріння.
7. Розкажи мені, де ти живеш? Які предмети тебе оточують? Тобі подобається жити у тому місці, де ти знаходишся?
8. Ти думаєш, що схожий на трояндовий кущ чи на щось інше? Якщо так, то на що ти схожий?
9. Хто доглядає за тобою? Тобі це подобається? Яким чином вони за тобою доглядають?
10. Як ти ставишся до теперішньої погоди? Що з тобою відбувається, коли погода змінюється?
11. Як ти себе почуваєш у ролі куща троянд? Як тобі живеться у ролі куща?

Тест «Потреба в спілкуванні»(20хв.) Матеріали в додатку

Підсумки заняття (10 хв.)

Вправа «Прощання».

Усі учасники стають у коло, беруться за руки. Пропонується закрити очі і «передати» один одному тепло свого серця.

Заняття № 10 Мозковий штурм "Спілкування це — ..."

Мета: створити умови для ефективної співпраці, сприяти згуртованості групи, розвивати вміння стислої самопрезентації.

Вправа "Сніжна куля"(10 хв)

По колу кожен називає своє ім'я та імена всіх вже назвалися перед ним.

Примітка: Вправа сприяє запам'ятовуванню імен учасників в незнайомій групі, до уваги, знайомству, повазі один одного, згуртуванню групи. Краще виконувати його з кількістю учасників не більше 20.

Інформаційне повідомлення "Спілкування"(5хв.)

Під час інформаційного повідомлення необхідно спиратися на висловлювання

учасників протягом мозкового штурму "Спілкування це - ..." та уточнювати, як

учасники розуміють зміст повідомлення.

Спілкування - це один з найважливіших процесів у житті людини. Спілкування – це задоволення природної потреби людини в контактах з іншими людьми.

Спілкування — це процес взаємодії між людьми, в якому відбувається обмін

інформацією, досвідом, умінями і навичками, а також результатами діяльності.

Під час спілкування ми маємо можливість виявити свої почуття, відчувати, що відчуває співрозмовник, вплинути на настрій, поведінку та переконання один одного. Все це дає нам можливість знаходити взаєморозуміння, тобто, спілкуючись, ми формуємо власне ставлення один до одного, вирішуємо, якими будуть наші подальші стосунки тощо.

Через спілкування (під час розмови), а також за допомогою книг, телебачення,

Інтернету та інших засобів інформації, ми здобуваємо необхідні знання, дізнаємося про життєвий досвід інших людей і поширюємо власний.

Вправа "Плітка"(20 хв)

Тренер повідомляє учасникам, що для проведення наступної вправи необхідно п'ять добровольців. Після цього пропонує добровольцям вийти з кімнати і зачекати. Тренер запрошує відгукнутись ще одного добровольця, якому демонструє малюнок абстрактного змісту. Цьому учаснику надається інструкція: "Тобі необхідно уважно роздивитися і запам'ятати цю картинку. Ти будеш розповідати про неї іншому".

Всім іншим учасникам тренер дає завдання мовчки спостерігати за ходом виконання вправи, запам'ятовувати, а можливо, і занотовувати всі деталі передачі інформації, щоб бути готовими аналізувати вправу після завершення.

Після цього учасники, які перебувають за дверима, по черзі запрошуються ведучим до аудиторії.

Кожному наступному учаснику, який зайшов в аудиторію, тренер надає інструкцію:

"Потрібно уважно вислухати (називає ім'я попереднього учасника), який розповість про те, що він/вона бачив/ла на малюнку. Тобі потрібно буде як найточніше запам'ятати цю інформацію для того, щоб переповісти її наступному учаснику". Після того, як учасник розповість про зміст картинки, педагог-тренер ставить запитання учаснику, який слухав: "Ти готовий розповідати наступному?"

Після стверджувальної відповіді той, хто розповідав, сідає у коло, а тренер запрошує наступного. Останньому учаснику тренер надає інструкцію: "Почуту інформацію ти маєш зобразити в малюнку, тобто все, що тобі розкажуть, намалювати на плакаті" (малюнок може бути схематичним).

Після того, як учасник закінчить малюнок, тренер дякує всім за активну роботу та

пропонує всій групі поаплодувати добровольцям, що брали участь в проведенні цієї вправи, і показує всім малюнок-оригінал.

Тренер пропонує висловитись кожному учаснику-добровольцю.
Інструкція:

"Необхідно двома-трьома реченнями розповісти про те, що ви відчували, коли

виконували поставлене завдання."

Далі тренер проводить обговорення вправи залучаючи всю групу.

На початку обговорення тренер зазначає, що в цій вправі зображене на малюнку

було інформацією, яку учасники передавали один одному.

Обговорення:

- Що відбувалося з інформацією, яка передавалася учасниками в ході вправи?

- Що в кінцевому результаті відбулося з інформацією?

- Чи відчували ви відповідальність за достовірність інформації, яку передавали?

- Як ви думаєте, чому інформація спотворювалась?

- Які фактори впливали на процес передачі інформації? Що впливало на процес

передачі інформації?

- До чого може призвести така ситуація у реальному житті? (плітки, конфлікти).

Вправа «Лист з майбутнього»(15 хв)

Інструкція: Уявіть, що вже пройшло чимало часу з того моменту, коли Ви закінчили школу, інститут, влаштувались на роботу. У вас багато "дорослих" турбот, і Ви стали іншою людиною. Уявіть себе в майбутньому, років через 15-20, і напишіть собі листа. Нагадайте собі про те, що Ви вже могли забути, яким були і що любили, як проводили вільний час, які протиріччя у Ваших поглядах були. Обговорення має містити висловлювання про відчуття плинності часу, необхідності цінувати кожну мить свого життя, відчувати час.

Підсумки

Наприкінці заняття тренер пропонує учасниками пригадати, що було на занятті.

Ставить питання:

- Що нового, важливого ви дізнались сьогодні?

- Які висновки зробили для себе?

Підсумок заняття.(10 хв) Вправа «Груповий масаж».

Попросіть групу встати в коло і повернутися так, щоб перед кожним учасником була спина іншої людини. Сусід ззаду починають масажувати плечі сусіда, що стоїть попереду нього.

Примітка: Даний енергізатор дозволяє посилити групову згуртованість через тілесний контакт. Вправа краще застосовувати в кінці заняття.

Заняття №11 Мозковий штурм «Переваги командної роботи»

Мета: стимулювати активність учасників, допомогти їм «включитися» в тему заняття, сприяти усвідомленню унікальності особистості кожної людини.

Вправа «Бінго» (10 хв.)

Хід вправи. Кожному учасникові дається аркуш паперу А4. Необхідно скласти аркуш вертикально навпіл, а потім без ножиць, тільки руками, «вирізати» фігурку «Бінго» — силует людини. Після цього кожен учасник пише на «Бінго» про свою мрію (на голові), захоплення (на лівій руці), особистісні риси (на правій руці), де найзатишніше (на лівій нозі), чим я пишаюсь (на правій нозі), ім'я (на тулубі).

Мозковий штурм «Переваги командної роботи» (10 хв.)

Хід:

1. Напишіть на великому аркуші паперу / на дошці / фліпчарті фразу «Переваги

командної роботи».

2. Запропонуйте учасникам перерахувати переваги даного методу роботи з профілактики негативних явищ перед іншими. Для того щоб учасники зрозуміли, що від них вимагається, можна навести кілька прикладів.

3. Поки учасники висловлюють вголос свою думку, запишіть їх.

4. Після того, як список буде складений, проаналізуйте його, і зробіть акцент на тому, що, працюючи в команді, можна досягти набагато більше результатів у профілактичній діяльності, ніж поодинці.

До уваги тренера!

Розкажіть учасникам притчу про батька і синів:

На смертному одрі батько, закликавши своїх синів, заповідав їм дружно жити. Батько взяв сніп прутиків, спробував зламати його, але не зміг, а потім взяв кожен прутик окремо і з легкістю їх зламав.

В цьому і є сила команди. Який би товстий ні прутик, який би сильний не був чоловік, поодинці, рано чи пізно, він може зламатися. Плече товариша і однопумця дуже важливі для людини, як в повсякденному житті, так і в волонтерській діяльності.

Інформаційний блок «Формування команди - сила в єдності!» (20 хв.)

Задайте учасникам питання:

- Що таке команда?
- Чому в команді важлива згуртованість?

2. Вислухавши всі відповіді, зверніть їхню увагу на наступне повідомлення:

Неможливо зробити всю роботу одному, час від часу все одно доводиться вдаватися до допомоги іншої людини.

«Робота в команді - це здатність разом рухатися до єдиного бачення, здатність керувати індивідуальними талантами в організаційних цілях. Це паливо, що дозволяє звичайним людям домагатися незвичайних результатів », - Ендрю Карнегі. Перш ніж ми поговоримо про формування команди, ми повинні мати загальну ідею щодо слова «команда». У нашій з вами роботі під словом команда ми будемо мати на увазі групу людей, організованих для спільної роботи заради досягнення спільної мети і які поділяють відповідальність за отримані результати.

Виходячи їх цього визначення, можна виділити три основні характерні ознаки команди:

- люди об'єднуються для виконання роботи. Права та ліва рука, як говорить приказка, повинні діяти спільно;

- наявність спільної мети. Всі члени команди працюють на єдиний кінцевий результат;

- наявність взаємної та колективної відповідальності. Це означає, що кожен член команди в рівній мірі відповідальний за виконання поставленого перед командою завдання.

Команда - це різновид робочих груп, але не всяка робоча група - команда. Давайте визначимося з вами, в чому основна відмінність між робочими групами, які називаються командами, і тими, які такими не є?

До уваги тренера! Запитайте учасників: «У чому відмінності між робочими групами і командами?» Після 5 хв. обговорення запропонуйте заздалегідь заготовлений варіант відповіді.

Відмінності між робочими групами і командами

Робоча група	Команда
Особиста відповідальність	Особиста і спільна відповідальність
Зустрічі для обміну інформацією і думками	Постійні зустрічі для дискусій, прийняття рішень, вирішення проблем, планування
Основна діяльність спрямована на виконання індивідуальних завдань	Основна діяльність спрямована на виконання завдань команди
Отримання індивідуального результату	Отримання колективного результату
Визначення індивідуальних функцій, обов'язків, завдань	Визначення індивідуальних функцій, обов'язків, завдань для досягнення колективного результату
Турбота про результати індивідуальної діяльності та подолання особистих перешкод	Турбота про результати діяльності кожного члена команди и колективне подолання перешкод, які стоять перед командою
Цілі, завдання, підходи в роботі визначаються начальником	Цілі, завдання, підходи в роботі визначаються керівником команди спільно з її членами

Обговорення (5 хв.)

Поставте учасникам наступні запитання:

1. Ким, на вашу думку, ви зараз є - командою або групою? Поясніть, чому ви так думаєте?
2. Для того щоб провести захід, свято чи потрібна вам команда?
3. Якщо ви хочете створити команду, то визначитеся, яку мету у вашої

команди і очікувані результати?

4. Які знання, навички та ресурси (матеріальні і не матеріальні) необхідні вам для успішної роботи?

Основні моменти дискусії фіксуйте на фліпчарті. Цей документ одночасно буде договором про спільну діяльність і планом розвитку команди. Збережіть його і періодично повертайтеся до нього в разі потреби.

Підсумки заняття (10 хв) Завдяки груповій дискусії можна буде визначити наскільки учасники готові до цієї роботи, а також проясни власні і уточни взаємні позиції учасників до роботи в команді. Важливо, щоб учасники самі підійшли до того, що «врятувати» їх може лише активність самої групи, що покластися можна тільки на команду.

Модуль II «Я – Лідер»

Заняття №1 Розвиток емоційної сфери

Вправа-енергізатор «Настрій»(10 хв.)

Всі ходять по кімнаті, відчуючи власне тіло.

Ведучий. Подумайте про власний настрій, у якому ви почали вправу. За допомогою ходи продемонструйте різний настрій.

Кожен рух виконуйте протягом 13-ти секунд. Рухайтесь як:

- дуже втомлена людина;
- щаслива людина, яка отримала радісну звістку;
- людина, яка постійно чогось боїться;
- геній, який отримав Нобелівську премію;
- людина, у якої «нечиста» совість;
- канатоходець, який рухається по дроту.

Повертаючись на своє місце, покажіть настрій, у якому перебуваєте зараз.

Гра «Чарівний мішечок» (5хв.)

Перед грою потрібно обговорити з групою який у неї настрій, що вона відчуває, може ображена на когось. Далі пропонують скласти у чарівний мішечок всі негативні емоції: злість, образу, сум. Цей мішечок з усім поганим, що в ньому є, викидається. Добре, якщо тренер теж покладе в цей мішечок свої негативні емоції.

Вправа «Зображення емоції» (10 хв)

Дорослий показує картинку із зображенням емоцій: радість, сум, подив, злість,страх, сором, цікавість. Завдання – визначити, яке почуття виражає картинка. Потім дорослий пропонує зобразити учасникам гри кожну з емоцій.

Тест «Чи конфліктна ви особистість» (20 хв) Матеріали в додатку

Гра на швидкість (10 хв)

Ведучий плескає в долоні і пропонує командам швидко побудуватися:

- за кольором волосся (від світлих до темних);
- за алфавітом (від перших букв імен);
- за розміром взуття (від меншого до більшого);

- за кольором очей (від темних до світлих);
 - за кольором шарпеток (за кольорами веселки).
- : оцінюється швидкість і правильність побудови груп.
- Підсумки заняття (5 хв.)**
Обговорити з учнями, що відбулося в групі.

Заняття №2. Пізнай себе.

Мета: сприяти опануванню учасниками навичок самоаналізу, розвитку навичок ведення позитивного внутрішнього діалогу з самим собою.

Вправа «Який (яка) я» (10 хв.)

Коуч пропонує висловити свій емоційний стан, своє самопочуття за допомогою епітетів та порівнянь. Наприклад: я легкий та грайливий, як літній вітерець; я пухнаста, як кішечка.

Вправа «Риси, притаманні лідеру» (15 хв.)

Ведучий починає з повідомлення «Жодна людина не приходить у світ сформованою. Протягом життя вона неперервно розвивається та змінюється. У відомому вислові «Пізнай себе і ти пізнаєш увесь світ» ідеться про прагнення людини до розгадки свого особистого «Я», до самопізнання. Склалося так, що ми більше знаємо про навколишній світ, ніж про себе. А незнання себе, невміння управляти собою призводить до помилок, конфліктів, розчарувань і життєвої безвиході. Лідерська позиція багато в чому залежить від знань, умінь, особистісних рис.

Далі ведучий роздає учасникам бланки з таблицями, в яких вони мають самостійно заповнити такі колонки:

«Мої найкращі риси лідера», «Мої організаторські здібності», «Мої досягнення»

Ведучий на свій розсуд пропонує окремим учасникам зачитати фрагменти з написаного.

Гра «Мотузкові» курси (30 хв.) Матеріали в додатку

Підсумки заняття (5 хв.)

Заняття №3 Ефективність лідерства

Мета: подолання звичного ходу думки у вирішенні творчого завдання.

Гра-розминка «Австралійський дощ»(10 хв.)

Ведучий пропонує учасникам стати у коло. Інструкція «Чи знаєте ви що таке австралійський дощ? Ні? Тоді давайте разом послухаємо, який він. Зараз рухаючись по колу ланцюжком, поклавши руки на плечі учасника, який стоїть перед вами ви будете передавати мої рухи. Як тільки вони повернуться до мене, я передам наступні. Слідкуйте уважно!

- В Австралії піднявся вітер.(ведучий тре долонями по плечах)
- Починає крапати дощ (постукує пальцями по спині)
- Дощ посилюється (почергове повільне плескає долонями по спині)

- Починається справжня злива (швидко плескає долонями по плечах та спині)

- А ось град – справжня буря. (кулачками обережно постукує по спині)

- Але, що це? Буря втихає (швидко плескає долонями по плечах та спині)

- Дощ стихає.(почергове повільне плескає долонями по спині)

- Рідкі краплі падають на землю (постукує пальцями по спині)

- Тихий шелест вітру. (ведучий тре долонями по плечах)

- Сонце! (Руки піднімає до гори)

Вправа «Кодекс лідера» (15 хв.)

Мета: сприяти створенню «Кодексу лідера»

учасники поділяються на дві групи. Ведучий пропонує учасникам кожної групи розробити «Кодекс лідера». По завершенні роботи кожна група презентує свій «Кодекс лідера». Потім учасники групи обговорюють важливість використання в житті «Кодексу лідера».

Вправа «Герб» (15 хв.)

Мета: сприяти визначенню учасникам своїх життєвих цінностей, орієнтирів, успіхів.

Власне вправа: ведучий звертається до учасників із проханням створити свій особистий герб. Пам'ятайте, художня досконалість герба – не головне!

Він має висвітлювати ідеї, що відповідають на запитання:

- Яке ваше найбільше досягнення на сьогодні?

- Що може зробити вас щасливими?

- Ваша першочергова мета в житті?

- Які б три слова ви б хотіли почути про себе?

- Які дві речі ви робите добре?

- Які троє людей мали на вас найбільший вплив?

- Після того, як малюнки гербів закінчено, їх вивішують на плакатах для ознайомлення.

Вправа «Лабіринт» (10 хв)

Розмір групи: в грі знаходяться два гравці.

Ресурси: велика кімната, будь-який матеріал для позначення меж поля. Дошка / фліп-чарт для запису результатів.

Тривалість: В середньому одна пара проходить лабіринт за 2-3 хвилини.

Хід вправи

На підлозі позначається кольоровий клейкою стрічкою, малюється крейдою, відзначається ланцюжком з покладених стільців (або будь-яким іншим способом) маршрут. Він являє собою звивисту стежку завдовжки чотири-шість метрів і шириною близько метра. Один з пари гравців починає гру як ведучий, другому зав'язують очі – він ведений. Його завдання – пройти по маршруту і не заплутатися в лабіринті. Ведучий дає словесні вказівки: вліво, вправо, два кроки в бік тощо. Йому не можна торкатися веденого руками і якимось, крім слів, керувати діями партнера. Після того як ведений долає маршрут, його результат записується на дошці. Потім в парі учасники міняються ролями, і фіксується час, за який другий учасник пройшов лабіринт. Визначається загальний час пари. В кінці можна назвати пару-переможницю, ту, яка пройшла маршрут в найкоротший термін.

– Отже, все розбилися на пари і готові до гри.

Скажіть, ви всі впевнені у своїх силах?

В надійності партнерів?

Чи бувало, що в стані напруги ви втрачали над собою контроль і забували найпростіші речі?

Наприклад, всі знають, де ліва, права сторони?

Як рухатися вперед і назад?

Покажіть, будь ласка, рукою ці напрямки!

Ви впевнені, що навіть у складній ситуації не переплутаєте ці поняття?

Що ж, чудово!

Кілька речей, на які я хотів би звернути увагу учасників: – ведучий несе повну відповідальність за веденого. Він чітко і вчасно попереджає його про всіх можливі небезпеки і перепони; – прохання до всіх без винятку учасникам: запам'ятайте, будь ласка, всі свої відчуття, емоції в двох ролях - ведучого і веденого; – завдання глядачам: успіх залежить і від вас. Дотримуйтесь тиші, щоб не заважати контакту між партнерами на майданчику. Зверніть особливу увагу на те, як змінюється у людини, що проходить лабіринт, мова тіла і чому це відбувається? Хода, спина, руки розкажуть вам чимало про переживання героя. Запам'ятайте всі ці деталі до закінчення гри! Ну, а зараз я запрошую на майданчик першу пару.

Успіху вам!

Закінчилася подорож по лабіринту.

Оголошуються підсумки і переможці. Завершення: обговорення гри.

Що відчували учасники?

Що бачили з боку глядачі?

Хто запам'ятав і може продемонструвати на майданчику типову мову тіла гравця, що проходить лабіринт?

(Звертаємо увагу на те, як змінилася пластика людини, позбавленої можливості бачити навколишній світ. Вона напружена, невпевнена, повільно пересувається у просторі.)

Підсумки заняття (10 хв.)

Ведучий пропонує всім учасникам по колу висловлювати власні думки та враження з приводу заняття і зробити це в такій формі – доповнити незакінчене речення: «Мені було ..., тому що...» Наприклад, «Мені було радісно, тому що я зміг ...».

Ведучий дякує всім за спільну працю і пропонує закінчити заняття оплесками.

Заняття №4. Тренінг «Ділове спілкування»

Мета: навчити уважно ставитися до оточення. Набуття навичок аналізу поведінки людей та **вихід з конфліктної ситуації.**

Привітання «Вправа із м'ячиком» (5 хв.)

Передаючи м'ячик учасники виголошують привітання групі, свої думки, які в них є на цей момент.

Вправа Асоціативний ряд «Толерантність» (15 хв.)

Для початку ми спробуємо розіграти ситуацію. Для цього на дошці зображена цифра. Для участі потрібно два учні. Один учень бачить у цій цифрі 6, а інший 9. Спробуйте відстояти кожен свою точку зору.

(Учні сперечаються)

Тепер давайте проаналізуємо поведінку учасників.

- Що в їхній розмові вас збентежило?

(Діалог тренер↔група)

Отже, давайте сформулюємо, що ж таке толерантність і, яку людину можна назвати толерантною.

Толерантність – це терпимість до думок, поведінки та поглядів інших людей. Інтолерантність – це протилежне поняття до толерантності.

Нині толерантність розуміється перш за все як повага і визнання рівності, відмова від домінування та насилля, визнання права інших на свої думки та погляди. Отже, толерантність перш за все має на меті прийняття інших такими, якими вони є, і взаємодію з ними на основі згоди.

Поділ людей на толерантних та інтолерантних є досить умовним. Кожна людина у своєму житті здійснює як толерантні, так й інтолерантні вчинки. Але здатність вести себе толерантно може стати особистісною рисою і зможе забезпечити успіх у спілкуванні.

Толерантні люди більше знають про свої недоліки та переваги. Вони критичні відносно до себе і не прагнуть у всіх бідах звинувачувати інших. Вони не перекладають відповідальність на інших. Толерантна людина не ділить світ на дві частини - чорне та біле; не робить акцент на розбіжностях між «своїми» та «чужими», тому готова вислухати та зрозуміти інші точки зору.

Асоціативний ряд

Давайте спробуємо на кожну літеру слова толерантність назвати рису характеру, притаманну толерантній людині.

(На дошці записане у стовпчик слово толерантність, учні по черзі називають риси характеру і виходять записують їх)

Т – терпимість.

О – оптимізм.

Л – любов.

Е – ентузіазм.

Р – рівність.

А – активність.

Н – ніжність.

Т – тактовність.

Н – необхідність.

І – ініціативність.

С – співчуття.

Т – терпіння.

Ь

Вправа «Відкритий конфлікт» (10 хв.)

В вправі задіяно по дві особи. Бажаючим пропонують змусити іншу людину виконувати певні дії. Наприклад, вийти з кімнати, зняти окуляри, відкрити вікно тощо.

Перемагає той, хто виконає завдання. Той, хто програє, вибуває. Його місце займає наступний.

Вправа «Острів рівних». (15 хв.)

Учасникам, розділеним на дві групи, дають завдання створити колаж «Острів рівних». При цьому в першій частині виконання завдання учасникам на голови надягають «корони» з написами:

- «посміхайтесь мені»;
- «я нічого не вмію»;
- «пожалійте мене»;
- «я люблю, коли мене хвалять».
- «критикуйте мене»;
- «говоріть про мене погано»;

У другій частині виконання завдання корони знімають.

Висновок: На сприйняття інших людей впливають установки, упередження, пов'язані з расою, освітою, статтю, інтересами, статком. Позиція «на рівних»

є найефективнішою.

Робота в підгрупах.

Продумати і написати позитивні і негативні сторони емоцій.

Підгрупа 1 – знаходить позитивні сторони, підгрупа 2 – негативні.

Під час обговорення зазначається значущість усіх емоцій. Той, хто збирається звільнитися від залежностей, повинен вивчити емоції і, найголовніше – ознайомитись з власними емоційним репертуаром.

Вправа "Взаємодія" (5 хв.)

Для проведення вправи потрібна парна кількість учасників. Учасники стають в коло. Інструкція викладача : "На рахунок "разів" кожен з нас повинен, залишаючись на своєму місці, мовчки знайти собі пару. Коли я скажу "два", ви разом починаєте однаковий рух. Потім я знову скажу "раз", і ви повинні знайти собі нову пару, а на рахунок "два" почати робити однаковий рух з новим партнером. Вправу повторювати не менше трьох разів. При обговоренні з'ясувати: "Як створювалася пара"? "Як відбувався вибір однакового руху"? В ході цієї вправи виявляються основні невербальні ознаки, що говорять про початок контакту, ініціатори контакту і роботи пари.

Вправа "Уміння вести розмову" (5 хв.)

Робота в парах. Кожен з учасників таємно від іншого отримує картку з темою розмови, наприклад, "про музичні пристрасті", "улюблену телепередачу" і так далі. Завданням кожного - це притягнути учасника до розмови на тему, що цікавить його.

Вправа "Коло".

Група сідає лицем один до одного таким чином, що утворюють два концентричні кола. Зовнішній круг - рухливий (студенти по команді викладача переміщуються за годинниковою стрілкою, міняючи партнера), внутрішній нерухомий (учасники не сходять з місць). При спілкуванні з кожним з нових

партнерів стоїть завдання вступу в контакт і проведення бесіди. На це кожного разу відводиться до трьох хвилин. Можливі ситуації задає ведучий: ÷ перше спілкування з керівником (менеджером) після його прибуття в колектив; ÷ вам необхідно зайняти грошей у малознайомого товариша по службі; ÷ ви дізналися, що ваш товариш по службі погано відізвався про вас в компанії; видався випадок з'ясувати стосунки наодинці; бесіда з підлеглим, який має в колективі неформальний авторитет, але не є зразком дисципліни.

Дайте відповідь на питання:

Яких якостей, необхідних для спілкування, бракує на вашу думку у вас?

Яких якостей, необхідних для спілкування, бракує в інших ?

Підсумки заняття (5хв.)

Заняття №5. Роль невербальних комунікативних компонентів у спілкуванні

Мета: Ознайомити учнів із засобами спілкування (вербальні і невербальні), учити правильно формувати свою думку;

Інформаційне повідомлення «**Вербальне та невербальне спілкування.**» (5 хв.)

Є два види спілкування – **вербальне(мовленнєве) та невербальне**. При вербальному спілкуванні, тобто за допомогою слів, інформація підсилюється інтонацією, логічним наголосом, паузами, гучністю голосу, швидкістю мовлення. Але культура спілкування складається не тільки з говоріння, а й зі слухання. Про одну людину кажуть, що вона говорить, як співає, про іншу – що вона вміє не лише слухати, а й чути.

Поряд зі словесною комунікацією існує несловесне спілкування, тобто певна система знаків, що використовується в процесі взаємодії людей. До засобів такого спілкування належать жести, міміка обличчя, рухи тіла, контакт очей...

Тест «Знавець невербального спілкування» (25 хв.)

1. Щоб бесіда була ефективною, необхідно дивитись співрозмовнику в очі:

- А) весь час розмови;
- Б) 2/3 часу розмови;
- В) половину часу розмови;
- Г) іноді.

2. Якщо під час розмови Ваш співбесідник, що сидить навпроти, відкинувся на спинку тільця та схрестив руки на грудях, значить:

- А) він готовий Вас уважно слухати;
- Б) йому приємно з Вами спілкуватися, він зацікавлений;
- В) йому не цікава тема бесіди, він не згоден з Вами;
- Г) йому просто нікуди дівати руки.

3. Відомо, що емоційний стан впливає на ходу людини. Найбільш широкий крок людина робить, коли відчуває:

- А) сум;
- Б) гордість;
- В) печаль;
- Г) досаду.

4. Який із жестів говорить про вищість партнера, його домінування?
А) постукування по столу пальцями;
Б) потирання долонями;
В) руки в боки на попереку;
Г) почісування шиї.
5. Якщо людина під час розмови торкається Вас рукою, вона показує Вам:
А) свою неприязнь;
Б) своє бажання Вас ударити;
В) свою невпевненість;
Г) гарне ставлення до Вас.
6. Якщо людина мимохіть у розмові з Вами повторює Вашу позу, жести, слова, міміку, то она, вочевидь:
А) невпевнена в собі людина, усе копіює;
Б) нервується, знервована;
В) хоче швидше з Вами попрощатися;
Г) згодна з Вами.
7. Якщо Ваш співбесідник відкинувся на стільці, закинув ногу за ногу та руки за голову:
А) він втомився, хоче розслабитись;
Б) він демонструє свою вищість, всезнайство;
В) він відкритий до рівноправного діалогу;
Г) він зосереджений на темі розмови.
8. Якщо під час розмови співбесідник починає збирати з одягу неіснуючі ворсинки, значить:
А) він хоче здатися людиною акуратною, педантичною;
Б) він виграє час для роздумів;
В) він стримує свою реакцію невдоволення;
Г) він невпевнений у собі, замкнутий.
9. Верхи на стільці зазвичай сидить людина:
А) замкнута, не схильна до спілкування;
Б) така, що показує свою вищість, значущість;
В) з низьким рівнем культури;
Г) така, що відчуває нестачу часу.
10. Якщо людина звела руки за спиною та однією стискає іншу, це означає що:
А) вона намагається себе стримувати, контролювати;
Б) вона відчуває свою вищість;
В) вона задоволена ситуацією, розслаблена, відверта;
Г) вона оцінює Ваші слова.

Еталонні відповіді:

1-Б, 2-В, 3-Б, 4-В, 5-Г, 6-Г, 7-Б, 8-В, 9-Б, 10-А. Обговорення результатів

Вступне слово вчителя про значення жесту у спілкуванні.

- Будь-яка інформація, що сприймається вербально, доповнюється невербальними компонентами – тоном голосу, жестами, мімікою, рухами тіла. Вони можуть підтвердити те, що каже співрозмовник, а можуть і суперечити словам. І коли тоді виникає передчуття, що вони кажуть неправду, то насправді

маємо на увазі намічену нами розбіжність між словами та мовою тіла. Знання мови, жестів допомагає точніше зрозуміти співрозмовника. Основні комунікаційні жести зрозумілі нам з дитинства і мало чим відрізняються в усьому світі (посмішка – радість; похмуре чоло, сердиті очі – ворожість агресія).

- Давайте перевіримо розуміння деяких із них. Попередньо учасники групи отримують конверти із завданнями, у яких наявна інструкція про передачу заданої інформації за допомогою жестів (без участі міміки).

Завдання:

1. Піднята вгору рука з відкритою долонею(привернення уваги).
2. Поплескування по плечу (прихильність втіха).
3. Рухи вказівними пальцями, стиснутий кулак (загроза, попередження).
4. Притиснута до грудей долоня, рукостискання (прихильність).
5. Піднятий вгору великий палець (нема проблем).
6. Рух вказівним пальцем (підкликання).
7. Підняті догори руки з відкритими долонями, що повернуті до партнера (примирення, визначення поразки).
8. Стискання плечима (непорозуміння, здивування).
9. Потирання рук («чудово!»).

Треба пам'ятати, що жести бажано розглядати не ізольовано, а в контексті ситуації. І тоді людини, яка стоїть на морозі зі схрещеними руками, не буде сприйматися як потайна, а як та, що змерзла.

Найбільш поширенні жести і пози

1.	Обман	Дитина прикриває рот обома руками. Підліток прикриває рот однією рукою. Дорослий злегка торкається носа, або проводить рукою над губами.
2.	Чесність, довіра.	Відкриті долоні.
3.	Домінування.	Долоні опущенні вниз.
4.	Злість.	Потирання долонь.

5.	Розчарування.	Схрещенні пальці рук, навіть якщо це супроводжується посмішкою.
6.	Самовпевненість.	Шпилеподібне положення з'єднаних пальців «шпилем» вгору – при говорінні, донизу – при слуханні.

7.	Впевненість.	Руки закладені за спину.
8.	Перевага з акцентом на зовнішність.	Виставленні великі пальці рук (із кишень, або при схрещенні рук).
9.	Сумніви.	Почіхування шиї.
10.	Небажання слухати.	Потирання вуха.
11.	Пригнічення, розпач.	Пальці в рот.
12.	Нудьга.	Голова спирається на руку.
13.	Негативні думки або зацікавленість.	Вказівний палець торкається обличчя.
14.	Брехня.	Потирання потилиці.
15.	Бар'єр.	Схрещені руки, ноги.

Мозковий штурм. Що заважає при спілкуванні?(10 хв.)

- Надання порад;
- Хибні висновки;
- Моралізування;
- Оцінка вчинків;
- Формальні відповіді;
- Хибне заспокоювання;
- Нашарування;
- Перебивання;
- Хибне підбадьорювання;
- Закриті питання;
- Розповіді про себе;
- Повчання;
- Поспішні висновки.

Підсумок заняття (15 хв.)

Заняття № 6 «Естафета командної взаємодії»

Мета: модуля є визначення ступеня розуміння учасниками поняття «командоутворення»,

Вправа «Що таке команда?»(10 хв.)

Група отримує завдання:

дати визначення поняттю «команда».

для чого потрібна команда?

Що, на ваш погляд виступає критерієм чи показником, добре сформованої команди?

Які переваги командної роботи?

Вправа «Асоціації» (15хв.)

Це дуже просте і цікава вправа для тренінгу командоутворення, яке може допомогти кожному учаснику тренінгу прояснити для себе поняття " команда".

Час: 10-15 хвилин

розмір групи: 8-20 чоловік

Інструкція:

Наш тренінг називається командоутворення. Пропоную кожному прояснити для себе значення поняття «команда». Вправа яке ми зараз з вами проведемо , начебто просте , але це не зовсім так. Ви в цьому переконаєтеся коли побачите, якими цікавими і несподіваними можуть бути погляди членів нашої групи на багато питань.

1 . Візьміть ручки і папір.

2 . Ваше завдання почути моє запитання і записати перші ж образи, пов'язані з ним , які прийшли вам в голову.

a . Якщо команда - це споруда , то вона ...

b . Якщо команда - це колір , то вона ...

c . Якщо команда - це музика , то вона ...

d . Якщо команда - це геометрична фігура , то вона ...

e . Якщо команда - це назва фільму , то вона ...

f . Якщо команда - це настрої , то вона ...

g . Проведіть опитування учасників з тими асоціаціям, що ви назвали ...

Підсумки вправи

Що вам сподобалося в цій вправі ?

Які відповіді були для вас найцікавішими ?

Які здивували вас?

Вправа: «Людина, що працює в команді повинна бути» (20 хв.)

Мета: тренування навичок командної роботи

Процедура проведення:

Робота відбувається в міні-групах з 4-5 людей. Кожній з них пропонується перелік якостей, які повинні бути у людини, що працює в команді. Засобом групової дискусії, учасники групи рангують ці якості за значущістю. Результати кожної з команд (перші три найважливіші якості) записуються на дошці.

Обговорення:

Обговорюються не лише отримані найпріоритетніші якості членів команди, а й стилі узгодження різних думок між учасниками груп під час рангування. З'ясовується, хто в групі мав лідерські тенденції, хто впливав на рішення, хто конфліктував.

Бланк вправи наведений нижче.

Людина, що працює в команді має бути:

володіючою собою
готовою допомогти
дружелюбною
відвертою
інтелігентною (ввічливою, з добрими манерами)
компетентною (професійною, успішною)
логічною (раціональною, послідовною)
мужньою (вміючою відстояти власні переконання)
незалежною (впевненою в собі, самостійною)
оптимістичною
відповідальною (надійною, вартою довіри)
комунікабельною, відкритою
порядною
прощаючою (не злопам'ятною)
толерантною (терплячою до недоліків інших)
честолюбною (готовою до напруженої роботи, прагнучою до успіху)
емоційною (чуттєвою, сердечною, співпереживаючою)
Підсумок заняття. Обговорення (5 хв.)

Заняття № 7 Вправа «Катастрофа в пустелі»

Мета : відпрацювати навички поведінки в дискусії, уміння вести диспут, бути переконливим, відкрити для себе традиційні помилки, що здійснюються людьми в полеміці, потренувати здібності виділяти головне і відсівати "лушпиння".

Час проведення (55 хв.) Матеріали в додатку

Підсумок заняття. Вправа «Струм» (5 хв.)

Учні в колі беруться за руки. Ведучий починає передавати струм, потискуючи правою рукою руку сусіда праворуч. Учасники передають струм по колу, поки він не повернеться в ліву руку ведучого.

Заняття №8 Життя без шкідливих звичок

Мета: надати учасникам інформацію про здоров'я, здоровий спосіб життя та фактори, що впливають на здоров'я; акцентувати увагу на можливість організувати дозвілля без вживання психотропних речовин, виховання самоповаги і взаємоповаги, створення власного майбутнього.

Вправа «Піктограма» (5 хв.)

Учасники отримують завдання на аркуші паперу зобразити малюнком три речі: образ свого імені; те, що він робить на шкоду своєму здоров'ю; те, що він робить для поліпшення свого здоров'я. Потім малюнки обговорюються.

Мозковий штурм «Здоров'я — це...» (5 хв.)

Кожен по колу відповідає на запитання «Що таке здоров'я?». Відповіді записуються на дошці.

Інформаційне повідомлення (5 хв.)

Людське здоров'я та життя — найбільші життєві цінності, вартість яких складно оцінити. Відповідальне ставлення до їх збереження та покращення — найбільше, що людина може зробити для себе та оточуючих.

Загальноприйняте формування здоров'я визначається преамбулою Статуту ВООЗ (1948 р.): «Здоров'я — це стан повного фізичного, духовного та соціального благополуччя, а не тільки відсутність хвороб або фізичних вад». Здорова людина — це така людина, яка життєрадісно й охоче виконує обов'язки, покладені на неї життям, і повністю реалізує свої фізичні й розумові здібності.

Наше здоров'я залежить від таких основних чинників:

спадковості — на 20 %, є рівня медицини — на 10 %, є екології—на 20 %, способу життя — на 50%.

Спосіб життя — це той чинник здоров'я, який майже цілком залежить від нашої поведінки. Так що здоров'я залежить від тебе, тому своє здоров'я можна поліпшувати або псувати. Основними чинниками, які псують здоров'я є:

- уживання алкоголю; тютюнопаління;
- уживання наркотиків.

Вправа «Лінія життя» (10 хв.)

Коуч пропонує кожному учаснику намалювати на аркуші паперу, розділеному пунктирною лінією посередині на верхню і нижню половини, лінію, що символізує життя учасника, включаючи все минуле, від народження до сьогодення, і майбутнє, як кожний уявляє собі його, до самої смерті, позначити на лінії крапкою місце сьогоднішнього дня. Умова малювання: коли лінія проводиться вище пунктиру, це символізує позитивні події життя, з успіхами і радощами; коли лінія проводиться нижче пунктиру, це символізує негативний досвід, труднощі, невдачі, горе.

Малюнки обговорюються в групі, тренер звертає увагу на те, як переважно сприймає учасник своє життя — більша чи менша частина лінії знаходиться у верхній нижній частині аркуша, наскільки багато точок перетинань пунктиру.

Після цього тренер пропонує учням уявити, як зміниться сценарій їхньої лінії життя, якщо на певному етапі вони потраплять в алкогольну або наркотичну залежність. Під час обговорення виробляється негативне ставлення до зловживання психотропними речовинами, наслідком якого може стати адиктивна поведінка, а отже, руйнування всіх життєвих планів.

Вправа «Пересадки» (5 хв.)

Тренер пропонує учасникам, у яких, наприклад, є рідна сестра, помінятися з ними місцями. Далі тренер продовжує: «Встаньте і поміняйтеся місцями всі ті:...»

у кого гарний настрій; у кого є бейджик; у кого у вухах сережки; кого карі очі;

у кого оптимістичний характер; хто пише вірші; хто любить співати;

у кого в ... місяці день народження;

Рольова гра «Все залежить від тебе» (10 хв.)

Тренер об'єднує учасників у 4 малі групи і пропонує виконати таке завдання; протягом 10 хв підготувати сценарій і розіграти коротку (3 хв) сценку, в якій зобразити ситуації, де є ризик для здоров'я.

Потім тренер роздає учасникам аркуші паперу із запитаннями. Аркуші складені «гармошкою», і учасники коротко записують відповіді на поставлені запитання від імені свого персонажа, починаючи з першого.

Запитання для обговорення: Хто ти? Що ти робиш? Чому ти це робиш? Чого ти хочеш цим досягти? Що з цього маєш? З кого або з чого ти береш приклад? Які у тебе принципи? Цінності? Перед демонстрацією сценки учасники,

Перед демонстрацією сценки учасники, які розігрують ролі, віддають кожен свою «гармошку» комусь із тих, хто входить до інших міні-груп (він стає «сумлінням» цього персонажа). Під час інсценізації тренер виголошує «Стоп!». У цей час учасники, які отримали «гармошку», займають місце позаду своїх персонажів.

Після цього тренер послідовно зачитує запитання, а слухачі — «сумління персонажа» — по черзі зачитують відповіді, записані на «гармошці».

За такою схемою всі 4 групи демонструють свої сценарії.

Запитання для обговорення:

Що ви відчували, коли виконували свої ролі?

Які думки виникали у вас, коли ви переглядали сценки?

Які фактори загрози здоров'ю були представлені?

Що заважає людям зберегти здоров'я?

Які висновки з побаченого і почутого ви можете зробити?

Вправа «Колаж» (10 хв.)

Учасники діляться на дві підгрупи.

Тренер. Виріжте з журналів ілюстрації до плакатів «Шкідливі звички» та «Здоровий спосіб життя». Після закінчення групи презентують створені плакати.

Підбиття підсумків (10 хв.)

Запитання для обговорення:

Що корисного ви дізнались сьогодні на занятті?

Яка інформація, на вашу думку, була найбільш важливою і доцільною?

Заняття №9 Самопрезентація

Вправа "Снігова куля". (15 хв.)

Учасники розташовуються по колу. За годинниковою стрілкою кожен вимовляє своє ім'я з інтонацією, що відбиває його характер, і говорить, за що його люблять люди. Далі, учасники за бажанням висловлюються, за що вони встигли полюбити цю людину. Вправа дає позитивну установку усьому тренінгу

Міні-тренінг Самопрезентація (90 хв.) Матеріали в додатку

Підсумок вправи (10 хв.)

ЗАНЯТТЯ 11 «Кожен з нас особливий»

Мета: Визначити власні життєві цінності родини, показати унікальність дітей і батьків, яка опирається на взаємну любов довіру та показати їх схожість з іншими.

Вправа «Камінець з мого дитинства» (10 хв.)

По колу передається камінець, і учасник, який його тримає, називає своє ім'я і спогад дитинства, пов'язаний із своєю сім'єю.

Мозковий штурм «Моя родина — це...» (5 хв.)

Усі відповіді записуються на дошці. Після цього тренер узагальнює їх разом з учнями.

Вправа «Острів» (10хв.)

Тренер. Намалюйте на аркуші паперу острів. Уявіть що на вашому кораблі сталася аварія і ви потрапили на острів. Поміркуйте, кого б ви хотіли бачити на цьому острові. Вам доведеться провести там тривалий час і крім цих людей ви більше нікого не зможете побачити. Щоб розміститися на острові і влаштувати нічліг вам потрібно намалювати курінь. З ким би ви хотіли ділити курінь. Намалюйте ще курені і розмістіть тих людей, які будуть з вами на острові. Розподіліть, хто з ким буде жити.

Групова дискусія (10 хв.)

Тренер просить підвестися й зібратися в центрі кімнати. Далі він дає установку. «Зараз я зачитаю твердження, стосовно яких вам необхідно висловити власну точку зору — чи погоджуєтесь з даним твердженням, чи ні. Якщо погоджуєтесь, то маєте піти у куток кімнати, у якому прикріплено відповідну табличку «погоджуюся», якщо ні, розміщуєтесь у кутку «не погоджуюсь». Будьте готові відстояти свій вибір кожного разу».

Твердження:

Діти належать батькам.

Від виховання залежить подальше життя дітей.

Вправа «Подарунки»(10 хв.)

Учні на аркушах паперу записують назви подарунка для кожного учасника. Потім кожному вручається його набір «подарунків». Таким чином учень отримує певну кількість аркушів з назвами подарунків. Дарувати можна було все, що завгодно, як матеріальні речі, так і риси характеру, особистісні властивості. Потім кожен учасник рангує отримані подарунки за значущістю для себе. Результати рангування учасників вивішують на дошці. Кожен учень ознайомлюється з ними і оцінює, наскільки вдалим є зроблений ним подарунок. Потім відбувається обговорення результатів вправи.

Вправа дозволяє виявити ієрархію цінностей учасників, порівняти системи цінностей учнів. Крім цього, учасники отримують можливість подивитися на себе збоку. Учні визначають також учасника, подарунки якого були найбільш вдалими. Потім учасники пояснюють, чому вони розташували «подарунки» саме так, висловлюють свої коментарі, відповідають на запитання інших учнів. З'ясовують чи більшість «подарунків» становлять особистісні властивості, чи матеріальні предмети.

Вправа «Договір» (10 хв.)

Учасники об'єднуються у 2 підгрупи. Тренер пропонує кожній з підгруп створити договір (дипломатичний документ, який висвітлює фактичну, документальну або юридичну сторону певного питання). 1-ша підгрупа створює договір батьків до дитини «Я хочу, щоб моя дитина..», а 2-га підгрупа — до батьків «Я хочу, щоб мої батьки...».

По закінченні кожна з підгруп зачитує свій договір. Потім учасники визначають схожі позиції.

Підбиття підсумків (3 хв.)

Що нового ви дізналися на занятті?

Які у вас виникали емоції під час заняття?

Як, на вашу думку, ви можете використати ці знання в майбутньому?

Вправа «Подяка» (2 хв.)

Хід вправи. Учасники по колу висловлюють один одному подяку. Це може бути подяка за підтримку в роботі, за допомогу на занятті.

Модуль III «Лідер і лідерство»

Заняття №1 Формування лідерських якостей

Мета: розвинути навички володіння аудиторією і збагатити словниковий запас, входження в контакт, сприяти розвитку вміння творчо вибудовувати свою позицію під час аналізу проблеми.

Вправа «Привітання довільним чином» (5 хв.)

Мета: зняття напруження та створення невимушеної атмосфери в групі.

Учасники ходять по кімнаті вітаються один з одним довільним чином.

Вправа «Намалюй символ лідера» (10 хв.)

Власне вправа: всі члени групи поділяються на три мікрогрупи. Кожна з них на аркуші ватману малює символічний образ лідера. Коли малюнки готові, кожна мікро група презентує його перед іншими учасниками.

Запитання для обговорення:

Які почуття виникли під час малювання?

Чи вдалося намалювати замислене?

Що допомогло у створенні малюнку - символу?

Гра „Лідери — одноліткам”(10 хв.)

Розгляд проблемних ситуацій

Учасникам пропонується для розгляду низка проблемних ситуацій із повсякденного життя. Учні аналізують їх, висловлюють власне бачення ситуації, шляхи виходу з неї, пропонують стратегію дій лідера у таких умовах.

Ситуація 1

У клас прийшла молода вчителька. Частина учнів поведуться зухвало і намагаються зірвати урок. Які ваші дії?

Ситуація 2

Дехто з вашого оточення спробував курити, і йому це сподобалося. Він продовжує далі. Які ваші дії?

Ситуація 3

Ви отримали незадовільну оцінку за диктант, і однокласники почали сміятися з цього. Які ваші дії?

Ситуація 4

Один з ваших однокласників поширює плітки про вас. Ви...

Ситуація 5

Клас іде на екскурсію. Ваш товариш підходить і каже: «Давай краще сходимо до мене додому пограємося за комп'ютером». Які ваші дії?

Після розбору ситуацій обговорюється тема: «Формальний і неформальний лідер».

Гра - розминка «Оратор» (10 хв.)

Ведучий пропонує заготовлені на папірцях теми кожному учасникові, наприклад: «Дружба», «Конфлікт», «Наш клас», «Батьки! діти» тощо. Учні по черзі витягують теми і протягом 1 хв. без підготовки розвивають їх. По закінченні відбувається обговорення: чи легко було говорити експромтом і чому; чий промови були переконливішими, зрозумілішими; для чого лідеру потрібно швидко і правильно орієнтуватися в ситуаціях і добирати правильно слова.

Методика „Аукціон”(15 хв.)

Перед початком кожному з учасників ведучий роздає по 10 жетонів і повідомляє, що їх можна обміняти на той чи Інший лот. Максимальна кількість лотів — 10, але в них може бути різна вартість, тобто будуть лоти, ціна яких вища, ніж один жетон. Якщо учасник використає всі жетони, він уже нічого не зможе купити. В одному лоті на продаж одночасно виставляються дві цінності* Учасник може вибрати одну з них або нічого не купити. Назву того, що він готовий купити, він пише на жетоні й відкладає як використаний. Свій вибір треба робити швидко. Перехід до наступного лота означає, що попередній знято з торгів. Після того як ведучий пояснив правила, називаються пари лотів, виставлених на продаж. Асистенти з числа учасників стежать за ходом гри.

Можна роздати кожному не окремі жетони, а аркуш паперу, на якому позначені 10 кружечків жетонів. Купуючи щось, учасник помічає на жетоні, що він придбав. У процесі гри жетонів стає дедалі менше.

Після закінчення «Аукціону» доцільно дати учасникам змогу висловити свої почуття, думки, асоціації, пов'язані з покупками, запитати, чи були у них сумніви щодо правильності вибору.

У заключному коментарі ведучий звертає увагу на те, що ситуації вибору життєвих цінностей досить різноманітні й часом є дуже складними. Для будь-якої людини, зокрема й Лідера, надзвичайно важливо навчитися робити вибір і нести за нього відповідальність.

Перелік лотів

1. Хороша квартира або будинок
(1 жетон) Новий спортивний автомобіль
(1 жетон)
2. Відпочинок у будь-якому куточку планети протягом одного місяця з найкращим другом
(2 жетони) Наступний щабель в успішній кар'єрі
(2 жетони)
3. Стрімка політична кар'єра (2) Можливість постійного самовдосконалення
(2)
4. Хороша сім'я (2) Підприємство, що приносить високі прибутки (2)

5. Здорова совість (3) Світова слава (3)
6. Чиста совість (2) Успіх будь-якою ціною (2)
7. Матеріальне благополуччя (1) Повага і визнання соратників та послідовників (1)
8. Керувати і розпоряджатися (2). Працювати в команді однодумців (3)
9. Стрівша кар'єра завдяки випадку (2) Поступове сходження до успіху шляхом постійного самовдосконалення (2)
10. Додаткові роки життя (3) Безболісна смерть, коли настане час (2)

Підсумки заняття (10 хв.)

Всі учасники поділяються і сідають один проти одного, утворюючи карусель. За сигналами ведучого вони пересуваються на одне місце, виконуючи такі завдання: розповісти одне одному про те, що було цікавого на занятті;

Заняття № 2 Лідер –це я!

Мета. Ознайомити учнів з «плюсами» і «мінусами» конфлікту і дати змогу відпрацювати алгоритм поведінки в конфліктній ситуації, хто в команді займає лідерські ролі та що допомагає

Вправа для тренінгу «Переправа» (20-60 хв.)

Час: від 20 до 60 хвилин в залежності від того, наскільки «спрацьована» і ефективна в спільну діяльність дана команда.

Розмір групи. 12-20 чоловік.

Необхідні матеріали. дві мотузки довжиною близько 1,5 метрів кожна. Також для цієї вправи учасники повинні бути одягнені в зручну, що не утрудняє рухів одяг.

Мотузки кладуть на підлогу паралельно один одному таким чином, щоб відстань між ними було близько 4-5 метрів. Вся група стає за одну з мотузок (не між ними).

Групі дається наступна вступна: «Ви всією командою подорожували на космічному кораблі і зазнали катастрофи. На щастя, на допомогу вам прийшов інший космічний корабель, який готовий прийняти всіх вас у себе. Зона за обома мотузками - безпечна зона, де вам потрібно всім виявитися. Зона між мотузками - небезпечна область, яку вам потрібно подолати. Ваша мета - всією командою виявитися за другий мотузкою. При цьому ви не можете ногами стосуватися статі між мотузками, якщо це станеться - вся команда повертається на лінію старту. Також ви не можете використовувати для переправи ніякі предмети, такі як стільці, столи і т. П. ». Хто займав найбільш активну позицію при пошуку рішення? Хто нічого не робив? Хто координував діяльність групи, а хто вносив безлад? Лідерства та ініціативи було занадто багато (у всіх була своя точка зору на те, що слід робити, і багато часу було витрачено на суперечки) або занадто мало (всі стояли і не знали, що робити)? Що допомагало і що заважало ефективної діяльності команди? Які норми взаємодії можна ввести для того, щоб в майбутньому діяти більш ефективно?

Вправа «Кодекс поведінки лідера» (10 хв.)

Учні отримують заздалегідь заготовлені «Кодекси поведінки лідера». Не дивлячись у готовий текст» вони повинні самостійно скласти кожен свій

«Кодекс» із семи пунктів. Після закінчення роботи зачитують свої думки» обговорюють їх. Потім один з учасників зачитує заготовлений текст.

1. Діяти і доводити справу до кінця.
2. Пропонувати зміни, аргументуючи їх.
3. Зосереджуватися на результатах, не наголошувати на своїх заслугах.
4. Школи не відступати перед складними завданнями.
5. Постійно спілкуватися, надихаючи, впливаючи, за потреби критикуючи.
6. Вміти слухати інших.
7. Не ображати молодших і слабших.

Ролева гра "Контакти"(15 хв.)

Ми часто зустрічаємося з різними людьми, іноді, з абсолютно незнайомими. І дуже важливо при першому знайомстві справити приємне враження, уміти підтримати розмову. Цьому треба вчитися. Зараз ми проведемо серію зустрічей, причому кожного разу з новою людиною. Треба легко і приємно увійти в контакт, підтримати розмову і так само приємно розлучитися з ним. Використовуючи техніку підстроювань і прибудов Члени групи стають (сідають) за принципом "каруселі", тобто лицем один до одного, і утворюють два кола: внутрішній нерухомий (коштують спиною до центру кола) і зовнішній рухливий (розташовані лицем до центру кола). По моему сигналу усі учасники зовнішнього кола роблять одночасно 1 або 2 кроки управо (чи пересідають на стілець, що стоїть праворуч від них) і виявляються перед новим партнером. Таких переходів буде декілька. Причому кожного разу пропонуються учасникам нові ролі. Перші чотири ситуації - ролі виконують учасники внутрішнього кола, що залишилися, -зовнішнього.

Приклади ситуацій:

1. Перед вами людина, якої ви добре знаєте, але досить довго не бачили. Ви раді цій випадковій зустрічі. Час на встановлення контакту, вітання і проведення бесіди - 2-3 хвилини. Потім по сигналу учасники повинні впродовж 1 хвилини закінчити почату бесіду, попрощатися і перейти управо до нового партнера. Ці правила поширюються на нижченаведені ситуації.

2. Перед вами невідома людина. Познайомтеся з ним, дізнайтеся, як його звуть, де він вчиться, працює.

3. Перед вами зовсім маленька дитина, він чогось злякався і ось-ось розплачеться. Підійдіть до нього, почніть розмову, заспокойте її.

4. Вас сильно штовхнули в автобусі. Озирнувшись, ви побачили літню людину.

5. Після тривалої розлуки ви зустрічаєте коханого (кохану) і дуже раді цій зустрічі. Ось, нарешті, він (вона) поряд з нами.

6. Перед вами людина, яку бачите перший раз, але вам він дуже сподобався і викликав бажання з ним познайомитися. Деякий час ви роздумуєте, а потім звертаєтеся до нього.

7. У вагоні метро ви випадково виявилися поряд з досить відомим актором. Ви обожаєте його і, звичайно, хотіли б з ним поговорити. Адже це така велика удача. Роль актора грають ті, що сидять у внутрішньому колі. Обговорення: З ким вдалося встановити хороший особовий контакт, хто допомагав, підтримував розмову, а кого так і не вдалося розговорити. В ході цієї дискусії необхідно

звертати увагу на відчуття членів групи, їх почуття під час знаходження в новій заданій ситуації.

Підсумки заняття (10 хв.) Всі учасники поділяються і сідають один проти одного, утворюючи карусель. За сигналами ведучого вони пересуваються на одне місце, виконуючи такі завдання: розповісти одне одному про те, що було цікавого на занятті; обговорити з новим партнером те приємне, що відбулося в групі.

Заняття №3 Ефективність лідерства

Мета: виявлення власних особистісних ресурсів; - ранжування своїх особистісних ресурсів.

Вправа «Спина до спini» (10 хв.)

Двоє учасників групи сідають спиною до спini один до одного і прагнуть в такому положенні протягом 3-5 хвилин підтримувати розмову. Після закінчення вони діляться своїми відчуттями. При обговоренні запитати: чи було це схоже на знайомі життєві ситуації, наприклад, телефонна розмова), у чому відмінності: чи легко було вести розмову; який виходить бесіда – відвертішою чи ні.

Гра «Вигадані історії» (30 хв.)

Кожен член групи придумує героя, який носиме його ім'я, і розповідає його історію. Запропонуєте учасникам розбитися на пари. Дайте парам 5 хвилин для попереднього знайомства. Партнери представляються по імені і обговорюють наступні питання: От кого я отримав своє ім'я? Хто з моїх знайомих (рідних) носить те ж ім'я? Чи є мої тезки серед відомих людей? Чи знаю я літературних або кіногероїв, що носять те ж ім'я? Як ім'я впливає на моє носить ім'я розповідача. Партнер повинен мовчки і зацікавлено слухати історію і одночасно намагатися зрозуміти, якою людиною є розповідач, як він сприймає життя. Після завершення розповіді той, що слухав ставить питання тому, що говорив. На спілкування в парах відводиться 10 хвилин. В кінці гри всі учасники збираються разом і сідають в круг. Кожен учасник представляє свого партнера і намагається охарактеризувати його особу. Мета вистави — не повідати ще раз вже розказану історію, а представити партнера з різних сторін.

Модуль Імідж лідера (15 хв.)

Вправа «Чим багаті тим і раді»

Розмір групи: оптимальна кількість учасників 8-15 осіб.

Ресурси: роздатковий матеріал (робочий зошит)

Уявіть собі, що ви гуляєте по закинутому по спустошеному старому місті, раптом бачите занедбаний старий маленький магазин. Ви заходите туди і раптом розумієте, що магазин чарівний. Тут продаються особисті якості та здібності. Але за все потрібно платити. Ви віддаєте хазяїну магазину те, що вам не потрібно, в обмін на те, що вам необхідно. Він може пропонувати вам щось своє в обмін на те, що у вас є. 40 Крок 1. Створіть список, в якому перераховано те, що вам подобається робити, наприклад: спілкуватись із людьми, писати, продавати, заробляти гроші, керувати тощо. Крок 2. Виберіть із переліченого те, до чого ставитесь із пристрастю. Що для вас найважливіше, без чого ви би не

змогли? Крок 3. Визначте якості, навички, здібності (достоїнства), необхідні, щоб робити те, про що мрієте. Для кожного пункту вашого списку улюблених справ виберіть три якості. Наприклад, Люди, які мають дар переконувати, досягають успіху у торгівлі. Вміння аналізувати та бачити закономірності у хаосі – безцінне для журналіста та дослідника. Крок 4. Визначте що вам не подобається робити чи до чого ви байдужі. Визначте якості, навички та здібності, які потрібні для цього. Це ваша валюта. Це те, з чим не шкода розлучатись. Віддайте це продавцю, в обмін на потрібне вам. Але зважайте: продавець може торгуватись, ви повинні домовитись із ним. Завершення: обговорення вправи. Питання: Чим закінчились переговори із продавцем? Чи все необхідне ви придбали, а непотрібно продали? Які відчуття виникали у ході продажу непотрібного?

Підсумок заняття (5 хв.)

Заняття №4 Вивчаємо свої можливості

Мета: сприяти розвитку в підлітків навичок самопізнання, самоаналізу та самореалізації. Поняття для засвоєння підлітками: «самопізнання», «самооцінка», «самовиховання», «ситуація успіху», «комунікативність».

Оснащення заняття: папір А-4, фломастери, маркери, фліп-чарт, блокнот, кольоровий папір, ножиці, клей, фарби, скотч.

Гра-розминка «Хто я?» (5 хв.)

Власне гра: по колу пускають м'ячик. Кожен, хто його піймає, називає ті свої риси лідера, які він цінує, які йому подобаються, й пояснює чому. По завершенні – обговорення почутого та того, що кожен із членів групи відчув.

До уваги тренера: м'яч має побувати в кожного учасника.

ведучий роздає учасникам бланки з таблицями, в яких вони мають самостійно заповнити такі колонки:

«Мої найкращі риси лідера»: сюди записують особистісні риси лідера, які видаються йому найціннішими.

«Мої організаторські здібності»: сюди записують здібності у сфері лідерства, якими учасник може пишатися.

«Мої досягнення»: сюди записують досягнення учасника у сфері лідерства.

До уваги тренера: ведучий на свій розсуд пропонує окремим учасникам зачитати фрагменти з написаного.

Вправа-енергізатор «Подарунок» (10 хв.)

Учні стоять. Починаючи з ведучого, кожний по черзі засобами пантоміми зображує якийсь предмет чи поняття і «дарує» його сусідові (морозиво, квітку, кішку, сонце, свій насхрій тощо). Сусід «приймає подарунок» і робить якийсь інший подарунок наступному учасникові.

Вправа «Кольоровий стілець» (25 хв.)

Для всіх учасників тренінгу

Ресурси: один стілець, дошка / фліп-чарт, маркери для записів.

Тривалість: вправа триває до тих пір, поки учасникам вистачить бажання і сил вести відверту розмову один з одним.

Хід гри

Перший етап заняття - це розмова тренера з групою про те, в чому сенс,

переваги і небезпеки зворотного зв'язку.

Матеріал для тренера «Зворотній зв'язок» – фразеологізм, який використовується замість слова «критика», хоча критика нерідко буває важливіша, ніж 82 необгрунтоване славослів'я, компліментарність у відносинах. Ніхто не любить, коли його критикують. Однак без критичного погляду з боку неможливо просуватися вперед. Нам складно побачити свої недоліки так, як бачать їх люди, які спілкуються з нами на роботі, вдома, у дружній неформальній обстановці. Людина, яка вірить в себе, в те, що вона може самоудосконалюватися, як правило, готова до конструктивної критики, так як в ній вона бачить не загрозу своєму авторитету, а потенціал для особистісного самовдосконалення. Не забудьте, що зворотний зв'язок - це не обов'язково критичні висловлювання на вашу адресу, нерідко це зовнішня оцінка ваших сильних сторін, констатація рис вашого характеру, нейтральні зауваження про те, який стиль вашої поведінки.

Давайте висловимося з приводу того, в чому ви бачите переваги зворотного зв'язку!

Зробимо це методом мозкового штурму, коли всі думки висловлюються вголос (без блоків «не можна», «це звучить нерозумно» ...) і записуються. В ході мозкового штурму на дошці можуть з'явитися наступні думки: – емоційне розвантаження. Виплеснув емоції і звільнився. – перевірка того, наскільки моє уявлення про себе збігається з думкою оточуючих. – можливість побачити з боку свої позитивні і негативні якості. – можливість товаришів підказати мені альтернативні форми поведінки. – часто це дозволяє вирішувати проблеми, поки вони ще не переросли в щось більше. – перевірка того, чи правильно я прогноую взаємини між собою та оточуючими. – допомога у самовдосконаленні. – можливість дізнатися справжнє обличчя замаскованих друзів.

– дружня критика допомагає не бути самовдоволеним і заспокоєним, тренує тебе і допомагає зберегти хорошу форму. – після відвертої розмови я відчуваю, що справжні дружні відносини тільки зміцняться, а дута дружба ... Її не шкода! – можу розповісти всім, що я про них думаю. Вони не образяться, так як самі просили відвертості!

Другий етап

Ми з вами плідно обговорили проблеми отримання і надання зворотного зв'язку. Хочеться сподіватися, що все висловлене вами допоможе кожному на наступному етапі вправи. Спробуємо практично отримати і надати зворотний зв'язок своїм товаришам у грі «Кольоровий стілець». Тут, у центрі кімнати, я ставлю стілець. У тренінгу, в театрі стілець часто – аж ніяк не банальний предмет меблів. Це символ, метафора, образ. Ось і наш стілець буде виконувати особливі функції. Які?

Той, хто сяде на нього, отримає можливість почути від будь-якого з учасників групи відверту думку про себе. У сидячого в центрі гравця теж є право на п'ять запитань. П'ять питань до інших учасників групи – це немало. Варто добре подумати, щоб максимально повно реалізувати своє право не тільки на відповідь, але й на спробу прояснити ставлення до себе. Хотілося, щоб кожен сприйняв це як акт дружби та відвертості, а не як порожню балаканину. Вдумайтеся в те, що для вас дійсно важливо в людині, що сидить навпроти. До кого звертатися?

Приймайте критику тільки від тих людей, яким ви довіряєте і чию думку ви поважаєте. Коли? Почати спілкування ви можете, попросивши надати вам конструктивний зворотний зв'язок, наприклад, після невдалої співбесіди, або запитавши про додаткові деталі після отримання реалістичної критики (застосувавши техніку негативного питання), наприклад: «Так, я дійсно вчинив не дуже впевнено; як ви думаєте, яким чином мені можна поліпшити свою поведінку»? (У цьому випадку застосовані дві техніки - негативного твердження і негативного питання – дуже потужне поєднання.)

Момент для звернення вибирайте ретельно, щоб у людини, до якого ви підходите, був час для надання вам обдуману конструктивну відповідь. Як? Зібравши всю свою хоробрість і застосовуючи всі навички впевненої поведінки.

Важливо розуміти, що, проявляючи ініціативу і просячи і про позитивний, і про негативний зворотний зв'язок, ви з більшою ймовірністю заслужите повагу іншої людини за свою сміливість, ніж неповагу за свою недосконалість!

Чому? Це відкриває шлях до щирого спілкування; сприяє розвитку нових ідей про те, як поліпшити свої вміння; знайомить вас з іншим поглядом на ваш образ і поведінку; сприяє поліпшенню відносин.

Пам'ятайте, що ви не зобов'язані беззастережно вірити критиці. Вислуховуйте її і самостійно аналізуйте точку зору іншої людини». **Матеріал для тренера**

Правила надання зворотного зв'язку: невелика вступна бесіда; встановлення контакту; позитив + негатив.

Більшість людей відгукуються на похвалу, визнання і заохочення. Якщо ви зможете випередити негативний зворотний зв'язок позитивним зауваженням про адресата вашої критики або про ваші стосунки, ваша негативна інформація з більшою ймовірністю буде сприйнята адекватно. Безстороння і проблематична критика. Буває дуже незручно надавати зворотний зв'язок з приводу чиїхось особистих звичок або особистої гігієни. Перегляньте ще раз пункти, описані вище. Давати зворотний зв'язок у такому випадку необхідно по суті, мовою фактів, але в той же час враховуючи почуття іншої людини. Люб'язно, але недвозначно висловіть критичне зауваження; змініть тему розмови, щоб ви обидва могли закінчити бесіду на дружній ноті. Говоріть по суті. Уникайте узагальнень і неконкретних зауважень, таких як: «Ви не зробили це на хорошому рівні».

Краще прямо сказати людині, що він зробив неефективно.

Уникайте критикувати те, з чим людина нічого не в силах зробити в силу своїх очевидних мотивів або недоліків. Ваш зворотний зв'язок повинен стосуватися лише тієї частини поведінки, яку людина може змінити. Відзначайте деталі. Співчуйте. Іноді корисно дати іншій людині зрозуміти, що ви можете розділяти її погляди. «Я розумію, що мої слова можуть розчарувати вас, але я не можу рекомендувати вас на підвищення, тому що ...» Зберігайте спокій. Не дозволяйте іншій людині побачити, що вас турбує необхідність надавати зворотний зв'язок. Використовуйте техніки розслаблення, не допускайте коливань голосу, пам'ятайте про контакти очей і мовою тіла, не дозволяйте собі злитися і піддаватися нападам сором'язливості.

Дотримуйтеся теми.

Не дозволяйте собі відхилитися убік.

Не піднімайте питань, що не стосуються теми вашої розмови.

Залишайте іншій людині свободу вибору.

Кожна людина має право прийняти або відкинути зворотній зв'язок, право самому оцінювати своє поведіння і право захищати свої права.

Рішення слідувати вашим порадам або не слідувати їм приймаєте не ви. Не вимагайте змін. Ви не повинні нав'язувати іншій людині свої думки, установки або переконання. Грамотний, конструктивний зворотній зв'язок надає людям нову інформацію про них самих. Якщо вони захочуть, вони можуть прийняти її до відома й надалі діяти відповідно до неї. Використовуйте Я-висловлювання. Відповідальність за зворотній зв'язок приймайте на себе.

Уникайте висловів типу «Ви ...», «У вас ...», «Вам властиво ...». Починайте фрази з: «Я думаю ...», «На мій погляд ...».

Зосередьтеся на поведінці. Метою критики повинна стати поведінка людини, а не вона сама. Наприклад: «Коли ти сказав ..., мені стало дуже прикро», а не «Ти нечутливий ...».

Розуміння. Слідкуйте за тим, чи правильно вас розуміє співрозмовник. Стереотипи. Уникайте таких тверджень, як «Я був готовий почути таке від жінки» або «Ти поводишся, як маленька дитина». Зміни.

Віддавайте собі звіт в тому, що після вашого зворотнього зв'язку нічого може і не змінитися. Також пам'ятайте про те, що зміни можуть відбутися. Як би професійно ви не викладали критичні зауваження, завжди залишається можливість того, що ваш співрозмовник відчує біль або роздратування, і в результаті цього зміняться ваші стосунки. Вам необхідно зважувати всі «за» і «проти», пов'язані з відмовою від надання зворотного зв'язку».

Підсумок заняття. (10 хв.)

Заняття № 5 Команда як одне ціле.

Мета: навички обговорення і прийняття спільного рішення та що допомагає, а що заважає даної команді досягати спільних результатів

Інформаційне повідомлення модулю. Формування ефективної партнерської взаємодії. (10 хв.)

Поняття комунікації. Природа і структура комунікації. Типологія комунікації. Чинники ефективної комунікації. Формування комунікативної компетентності. Стиль і стратегія міжособистісної комунікації. Комунікативна культура. Ознаки і причини неуспішної комунікації. Розробка та реалізація засобів, спрямованих на усунення перешкод на шляху до ефективної комунікації. Зворотній зв'язок. Методи активного слухання. Ділове спілкування. Правила побудови ефективних комунікацій (організація та проведення ділових бесід, переговорів, нарад). Психологічні особливості публічного виступу. Поняття партнерської взаємодії. Формування позитивних установок лідерів та підлеглих щодо взаємодії один з одним. Модель команди організації: ознаки, рольова структура, функції лідера, принципи взаємодії, умови формування команди, особливості діяльності різних видів команд. Навички успішної взаємодії в групі та організації групової діяльності, оптимального розподілу ролей. Динаміка

групової взаємодії. Організація спільної діяльності. Загальногрупова стратегія ухвалення рішення. Психологічна структура групи. Лідерство і влада в групі. Стили лідерства. Групові реакції: конформізм і самовизначення. Складові психологічного контакту. Трансактний аналіз взаємодії. Стратегії поведінки в конфлікті. Техніки і прийоми ведення психологічної боротьби. Техніки впливу. Техніки посередництва в конфліктній взаємодії сторін. Виконання спільних творчих проєктів та їх презентації на принципах партнерства. Творчість у процесі розв'язання складних проблем.

Вправа-енергізатор «Картка спільних рис» (15 хв.)

Необхідні матеріали: Індивідуальні бланки з питаннями і ручки на кожного учасника.

Інструкція: Вам пропонується бланк з твердженнями. Необхідно знайти ці якості в учасників групи. Той, кому підходить дане твердження розписується навпроти нього. Ваше завдання проставити якомога більше підписів навпроти даних тверджень.

ХТО?

Народився в тому ж році що і Ви.

Молодший за вас.

Вище вас зростом.

Навчається в тому ж закладі

Має більш світле волосся.

Любить того ж письменника.

Слухає ту ж музику.

Досвідченіше вас в чому-небудь

Має очі того ж кольору.

Любить ту ж тварину.

Ім'я починається з тієї ж букви.

Подобається та ж страва.

Подобається такий же вид спорту.

Вважає, що настрої залежить від мене самого

Вважає, що настрої залежить від зовнішніх чинників (від настрою інших людей, погодних умов, при наявності телепередач, свят тощо)

Рефлексія:

Складно було виконувати вправу?

Що на ваш погляд було найскладнішим?

У кого, скільки залишилося не підписаних тверджень?

Підніміть руку, хто вважає, що настрої залежить від зовнішніх чинників?

Чому ви так вважаєте? Підніміть руку, хто вважає, що багато в чому настрої залежить від самого себе.

Висновок: Якщо я - людина і особистість, то повинна навчитися керувати своїм настроєм, незважаючи на всі зовнішні фактори. Ще давньогрецький вчений Сенека говорив: «найвища влада - влада над собою».

Вправа «Побажання друга» (5 хв.)

Необхідні матеріали: Заготовки листочків у формі сердечка і ручки за кількістю учасників. Декоративний мішечок.

Інструкція: На сердечку напишіть приємну фразу. Можете почати так: «Від

усієї душі бажаю тобі...»

Ведучий збирає в декоративний мішок сердечка з побажаннями. Сердечка перемішуються. Потім, в кінці заняття кожен учасник виймає з мішечка побажання.

Творче завдання «Ескіз гарного настрою» (10 хв.)

Необхідні матеріали: Аркуші А4 - 6 шт. (по 2 аркуші на команду), фломастери - 3 упаковки, маркери - 3 упаковки (по 1 упаковці для кожної команди).

Інструкція: Кожен задуманий ескіз гарного настрою. Не обмежуйтеся лише в уяві. Це можуть бути будь-які елементи, що відображають саме ваш гарний настрій. Завдання - намалювати загальний малюнок, де кожен буде малювати не більше 30-40 секунд. Потім він передає аркуш іншому.

Рефлексія. Кожен намагався внести своє в загальну справу. Подумайте, вийшов у вас загальний малюнок або це все-таки окремі елементи. Ваш ескіз може розповісти про злагожденості роботи в групі.

Презентація ескізу.

Вправа «Продовж речення на тему «Я – лідер» (10хв.)

Дітям пропонується продовжити речення, Навести аргументи охарактеризувавши себе, щоб група переконалася що ти є лідером у якому дається опис емоційного стану персонажів, зображених на предметних та сюжетних картинках. Після розглядання картинки пропонується гра «Я почну, а ти продовж речення».

«У цього зайчика свято. Він... (веселий). На його мордочці...(посмішка). Його очі...(сяють від радості). Вони схожі...(сяють від радості). Вони схожі...(на сонечко з проміннячками). Зайчик з радості плескає...(у долоні) і стрибає...(на одній лапці)».

«Цей ведмедик сумний. На його мордочці немає...(посмішки), очі...(сумні). Лапки...(лежать на колінах). Він сумно опустив...(плечі) і тихо сидить...(на стільці). Грати йому...(не хочеться)».

«Мальвіна дуже здивувалася. Її очі...(широко відкриті), руки...(притиснуті до щік, до грудей). Вона викрикнула від несподіванки... («Ах!», «Ох!», «Оце так!») і навіть злегка...(присіла)»

«Цей гном сильно злякався. Його очі...(широко відкриті). Від страху він сильно...(тремтить). Руки...(притиснуті до грудей).

«Карабас дуже розсердився. Його очі...(дивляться зі злістю, зіщурені). Він» стиснув...(кулаки), тупотить...(ногами) і голосно кричить... («Я вам покажу!»)».

Підсумок заняття (10 хв.)

Заняття №6 Майстерність спілкування

Мета: Створення позитивного емоційного фону, руйнування шаблонів повсякденного спілкування.

Вправа «Посмішка по колу»(5 хв.)

Вправа для тренінгу "Подорожній на роздоріжжі" (20 хв.)

Цікава вправа, в якій у рамках "казкової легенди" ефективно відпрацьовуються презентаційні навички учасників тренінгу, уміння переконувати.

Уся група об'єднується у команди по 3-4 людини, окрім одного учасника, який гратиме роль подорожнього. Тренер розповідає групі свій варіант російської казки, в якій подорожній бачить на роздоріжжі камінь, на якому написано : "наліво підеш - коня втратиш, направо підеш - голову втратиш, прямо підеш - одруженим будеш". У цій вправі кожній команді треба буде переконати подорожнього, що слід піти саме в її напрямі. Перша команда умовлятиме подорожнього поїхати наліво, друга - направо, а третя - прямо. У кожного напрямку є свої переваги, адже навіть у варіанті "голову втратиш" можна згадати про ті пригоди, які чекали в казці багатиря, що вибрав цей шлях, або пояснити, що насправді він втратить голову від любові. Командам треба показати саме їх напрям в максимально вигідному світлі. Групам дається 10 хвилин на підготовку, після чого один представник від кожної групи виступає перед подорожнім. Він вирішує, куди він поїде, і дає зворотний зв'язок про те, що йому сподобалося, а що не сподобалося в кожному виступі. Варіант.

Можна зняти виступи на відеокамеру і зробити розбір того, які прийоми переконання використані.

Тест «Чи вмiєте ви спілкуватися?» (25хв) Матеріали в додатку
Підсумок заняття (10 хв.)

Заняття №7 Імідж лідера

Мета: розвиток партнерської взаємодії; - сприяти розвитку спонтанності і творчих можливостей учасників тренінгу; - поліпшити емоційний настрій учасників і допомогти їм, звільнившись від затискачів, скоротити дистанцію в спілкуванні

Інформаційне повідомлення (15 хв.) Матеріали в додатку

Вправа «Кодекс лідера» (20 хв)

Мета: сприяти створенню «Кодексу лідера»

Власне вправа: учасники поділяються на дві групи. Ведучий пропонує учасникам кожної групи розробити «Кодекс лідера». По завершенні роботи кожна група презентує свій «Кодекс лідера». Потім учасники групи обговорюють важливість використання в житті «Кодексу лідера».

Вправа «Асоціативний ланцюжок» (5 хв.)

Педагог пропонує учасникам підібрати характеристики до слова «імідж», використовуючи літери даного слова.

І – ініціативний, інноваційний.

М – мудрий, манерний, мужній.

І – інтелігент, індивідуальність.

Д – доброзичливість, дружелюбність.

Ж – жага до знань, нового, креативного, творчості, живчик, життєрадісність.

Вправа «Казка втрьох» (10 хв.)

Ресурси: один стілець.

Тривалість: залежно від складу групи. Кожна трійка учасників працює на майданчику в середньому 3-4 хвилини. Загальний час вправи буде залежати від кількості таких трійок. Хід вправи Уже з назви зрозуміло, що в завданні братимуть участь три учасники. Один з них виконує роль казкаря. Йому належить викласти одну з відомих казок, визначених ведучим. Другий учасник сідає на стілець обличчям до глядачів. Беззвучно відкриваючи рот і використовуючи міміку, він буде імітувати роль оповідача. Його руки закладені за спину, тому не беруть участь в грі. Роль «рук другого учасника» будуть виконувати руки третього гравця. Для цього він повинен встати на коліна прямо за спиною другого актора і просунути свої руки у нього під пахвами. Для глядача бр створюється ілюзія, що ці жестикулюють в ході казки руки є руками сидить на стільці оповідача. Саме ілюзія того, що казку розповідає сидить на стільці гравець голосом першого гравця і руками третього, є доказом успішності вправи. Домогтися цього можна при умінні синхронно працювати з партнерами і з театральної яскравістю користуватися невербальними засобами виразності (жестом, мімікою, інтонацією). Завершення: обговорення вправи. Що являло для вас труднощі в завданні? Як ви вважаєте, чи може дана вправа навчити вас навичкам, які ви зможете застосувати за межами тренінгової групи - на роботі, в сім'ї, при спілкуванні з людьми? Що може дати це завдання при розгляді проблем, пов'язаних з розвитком і тренуванням лідерських якостей? Які якості лідера проявили учасники вправи?

Підсумок заняття Вправа «Сповідальна свічка» (10 хв.)

Педагог запалює свічку і говорить про свої відчуття від спілкування. Потім передає свічку праворуч наступному учаснику, які у свою чергу дають відповіді на запитання:

- Чи справдились ваші сподівання?
- Що ви хочете побажати групі?

Заняття № 8 «Канали влади»

Мета: формування умінь, знань та навиків керівника в організації роботи підлеглих, канали влади;

- ознайомитись із особливостями комунікації по каналам влади лідера;
- виробити мотиви учасників щодо формування лідерських якостей;
- ознайомлення із поведінкою лідера.

Вправа Групова дискусія «Канали влади» (30 хв.)

Ресурси: бланки з описом каналів влади (робочий зошит).

Визначте які уміння, навики, якості необхідні для того, щоб керувати людьми та досягати результатів у роботі? Заповніть таблицю:

Знання	Навики	Якості

Тепер проранжуйте по мірі значимості для вас визначення; визначте, якими каналами влади ви користуєтесь у житті.

- **Влада впливу.** Взаємодія керівника з іншими впливовими людьми компанії, групи, колективу дає йому опосередковану силу влади. Підлеглі, спілкуючись із таким керівником, відчують не лише його власну функцію, але й силу впливових людей (чи компаній), котрі стоять за ним. Через це влада посилюється (синергічний ефект).

- **Влада компетенції.** Керівник, якщо він професійно підготовлений, має право виступати експертом із багатьох виробничих проблем. Підлеглі сприймають це як владний феномен.

- **Влада інформації.** Виконавці постійно мають потребу в інформації. Керівник (лідер) регулює її доступ. Вияв влади – яка інформація, така і поведінка людей.

- **Влада керівного положення.** Чим вища посада, тим вищий ступінь впливу на людей.

- **Влада авторитета.** Керівник, що користується у підлеглих авторитетом, реалізує владний вплив на них без демонстрації своїх владних уповноважень.

- **Влада нагородження.** Люди легко слухаються того, хто має право та можливість нагороджувати та милувати. Усі хочуть більше отримувати, просуватись по службі, тощо. Людина, здатна впливати на такі цінності, користується великим авторитетом.

- **Влада примусу.** Спонування людей до діяльності попри їхньому бажанню. У якості інструментів такого спонування є зауваження, догани, штрафи, звільнення. *Які уміння, знання та навички керівника (лідера) відповідають цим каналам влади?*

Завовніть таблицю (10 хв.)

Канал влади	Визначення	Інструменти	знання, навички керівника (лідера)

Завершення: обговорення вправи (10 хв.)

Питання для обговорення:

Що дозволяє нам впливати на думку інших людей?

Чому люди підкоряються?

Що таке лідерство?

Які якості, знання, навички потрібні керівнику, щоб реалізувати успішну комунікацію за кількома каналами влади?

При комунікації у яких каналах найбільше значення мають лідерські якості? Чому лідерські якості задіяні у всіх каналах влади, крім каналу примусу та покарання?

Які канали влади користуєтесь ви? Які не використовуєте? Чому?

Матеріали для тренера:

Цілі модерації: 1. Формулювання та обговорення на тему «уміння, знання, навички керівника в організації роботи підлеглих. Комунікація за каналами влади. Поєднання каналів влади».

2. Мотивування учасників на роботу на тему «Наочна демонстрація та оцінка поведінки лідера».

Підсумок заняття (10 хв.)

Заняття №9 Способи позиціонування лідерських якостей

Мета: тренувати здатність до виявлення Я концепції реальної самоідентифікації лідера;

- розвивати здібності лідера;

- тренувати такі лідерські якості, як пластичність мислення та навички ефективної комунікації;

- сприяти тренуванню уміння представляти матеріал виразно і яскраво.

Вправа «Візитна картка» (25 хв.)

Ресурси: великий ватманський лист на кожного учасника;

для групи – фломастери, ножиці, клейка стрічка, фарби, клей, велика кількість друкованої продукції (рекламні проспекти, брошури, ілюстровані журнали і газети).

«Візитна картка» – серйозне завдання, яке дає можливість стимулювати здійснення самоаналізу, самоідентифікацію учасника тренінгу. Така робота є необхідним попереднім етапом для самоактуалізації – витягування з пасиву в актив поведінки всіх тих необхідних уявлень, умінь, навичок, якими володіє претендент на лідерство. Ця вправа відмінно працює на початковій стадії тренінгу, так як вона передбачає знайомство учасників групи один з одним. Крім того, умови роботи вимагають від учасників різноманітних і недирективних контактів з членами команди. Спочатку кожен учасник складає отриманий ним ватманський лист по вертикалі навпіл і робить в цьому місці розріз (великий настільки, щоб в отвір, що утворився можна було просунути голову). Якщо тепер ми одягнемо на себе аркуш, то побачимо, що перетворилися в живу рекламну тумбу, у якої є лицьова і тильна сторона. На передній частині аркуша учасники тренінгу складуть індивідуальний колаж, що розповідає про особисті особливості гравця. Тут, на «грудях» потрібно підкреслити достоїнства, але не забути і про якості, які, м'яко кажучи, не радують вас. На тильній стороні ватманського аркуша («спинці») відобразимо те, до чого ви прагнете, про що мрієте, чого хотіли б досягти. Сам колаж складається з текстів, малюнків, фотографій, які можна вирізати з наявної друкованої продукції та доповнити при необхідності малюнками і написами, зробленими від руки. Коли робота по створенню візитної картки завершена, всі надягають на себе колажі та здійснюють променад по кімнаті. Всі гуляють, знайомляться з візитками один одного, спілкуються, задають питання.

Приємна тиха музика – відмінний фон для цього парадку індивідуальностей.

Завершення: обговорення вправи.

Як вам здається, чи можливо ефективно керувати іншими, не знаючи хто ти сам є?

Чи здається вам, що в ході завдання ви змогли краще зрозуміти, що ви за людина?

Чи вдалося вам достатньо повно і виразно створити свою візитну картку?

Що було легше – говорити про свої достоїнства або відобразити на аркуші свої недоліки?

Чи знайшли ви серед партнерів когось, хто схожий на вас? Хто дуже відрізняється від вас?

Чий колаж запам'ятовувався вам найбільше і чому?

Як може подібний вид роботи вплинути на розвиток лідерських якостей?
Матеріал для тренера

Наше сприйняття – то дзеркало, яке формує наше враження про себе, нашу Я-концепцію. Безумовно, оточуючі нас люди (сім'я, друзі, колеги) коректують нашу самоідентифікацію. Іноді до такої міри, що уявлення про власне Я змінюється до невпізнання у людини, схильної сприймати думку з боку і довіряти іншим набагато більше, ніж самому собі. Деякі люди мають дуже детальну розроблену Я-концепцію. Вони вільно можуть описати власну зовнішність, вміння, навички, риси характеру. Вважається, що чим багатше моє уявлення про себе, тим простіше я можу впоратися з вирішенням різних проблем, тим біль

Вправа «Скарб» (15 хв.)

Ресурси: роздатковий матеріал (робочий зошит).

Ви виходите із магазину і йдете по старому місту далі. Раптом бачите сяйво, що виходить знизу з-під землі. На вулиці порожньо, нікого немає. Ви починаєте копати і знаходите старий сундук, у ньому певний предмет. Це ваш скарб – найцінніше, що можна уявити.

Тепер розкажіть від імені знайденого скарбу, хто ви і що будете робити тепер, коли вас викопали?

Як допоможете своєму хазяїну досягнути великого успіху?

Крок 1. Зі списку достоїнств виберіть два чи три найважливіших, спробуйте їх поєднати і подивіться, що вийде в результаті поєднання будь-яких двох із них. Якщо є протиріччя, це добре.

Крок 2. Яку користь ваші унікальні здібності можуть принести у цій справі?

Крок 3. Який внесок ви можете привнести у розвиток своєї компанії (бізнесу)?

Завершення: обговорення вправи.

Питання: Чим вас найбільше вразили «скарби» інших учасників тренінгу?
Що би ви запозичили у інших учасників?

Матеріал для тренера

Тренер ділить на пари групу. Пари повинні відрізнитись від попередньої вправи. Ш спонтанним і впевненим буду в міжособистісної комунікації.

Вправа «Відкриті ключі» (10 хв.)

Педагог об'єднує учасників у 3 групи. Ставить перед ними проблему: «Як, на вашу думку, сформувані імідж лідера учнівського самоврядування?

Як треба діяти?

Які шляхи при цьому можна використовувати?» і наголошує, що відповіді можна записати, замалювати символами, можна скласти римовану прозу тощо.

Презентація напрацювань.

Чи складно було вам виконувати дану вправу?

Що допомогло вам при виконанні цієї вправи?

Підсумок заняття (10 хв.)

Заняття № 10 Ціль та її досягнення

Мета: Постановка цілі та мотивація для її досягнення. навчатися ставити ціль й розроблювати практичні кроки для її досягнення, вмітимуть визначати критерії успіху.

Вправа «Хочу — повинен» (10 хв.)

Інструкція: Мова — не тільки важливий засіб спілкування, а й форма мислення. Змінюючи мову, ми змінюємо й думки, і ставлення до речей, і зміст своєї діяльності. Наприклад, ми говоримо «Я хочу піти пограти в футбол», «Мені потрібно йти до школи», «Повинен робити уроки». Повинен, потрібно — це прояв актуалізації діяльності через відсутність бажання. Говорячи «Я не хочу», «Я не можу...» ми тим самим категорично знищуємо бажання діяти. Слід уникати таких висловлювань. Запишіть у стовпчик ті «потрібно», які Ви зустрічаєте щодня. Праворуч висловіть ставлення до діяльності (або до предмету діяльності), яку визначали попереднім висловлюванням. Наприклад: «треба йти до школи» — «Важко, тому що багато уроків; весело, тому що побачу друзів; переживаю через контрольну і т.п.». А зараз замініть «потрібно» на «хочу», і додайте «тому, що». Можливо не всі наші «потрібно» є насправді такими, як нам здаються.

Обговорення:

- Що ми змінюємо при такому перетворенні?

- Як це впливає на нашу діяльність?

Групова робота „Ми позичаємо ідею”(15 хв.)

Тренер пропонує учням життєві ситуації. Учні мають обміркувати їх і визначити шляхи розумного вирішення запропонованих конфліктів.

Ситуація 1

Учні восьмого класу після уроків вирішили пограти у м'яч на шкільному майданчику, але виявилось, що його вже зайняли учні старшого класу. Не зважаючи на прохання, старшокласники не хотіли залишати майданчик. Тоді восьмикласники, грубо глузуючи і жбурляючи каміння, почали їм заважати. Учні старшого класу покинули гру і вчинили бійку із задирками.

Запропонуйте розумне вирішення цього конфлікту.

Ситуація 2

Одного разу взимку однокласники грали у сніжки біля школи. Раптом хтось поцілів одному з хлопців сніжком в обличчя. Не з'ясувавши, хто саме зробив йому боляче, хлопчик підійшов до першого-ліпшого однокласника і став вимагати вибачення. Той обурився, і суперечка перейшла у бійку.

Запропонуйте розумне вирішення цього конфлікту.

Ситуація 3

Учениця відповідає біля дошки. Але варто дівчинці трошки замислитись, як однокласники відразу піднімають руки, щоб відповісти. Деякі з них висловлюють невдоволення і кепкують, що дівчинка „не знає відповіді на таке просте запитання”. Учениця, хвилюючись, починає плутатись і невдовзі зовсім збивається, на її очах виступають сльози.

Як у цій ситуації мали б повестися дівчинка, учитель і однокласники?

Слово вчителя. На жаль, коли між людьми виникає непорозуміння, зазвичай вони звинувачують у цьому одне одного або замовчують образу. Така поведінка

недоцільна. Щире спілкування можна порівняти з ліками, якими лікують хворобу-образу. Не можна вирішити конфлікт, не обговоривши його. Прагнення почути, зрозуміти думку одне одного здатне знищити ворожнечу. Зробіть крок назустріч людині, не відвертайтеся від неї - таким чином можна лише поглибити образу. Чим більше ви ображаєтесь або обурюєтесь, тим менше у вас можливостей поновити стосунки. І завжди щиро вибачайтесь, коли відчуваєте, що неправі.

Варто навчитися розуміти оточуючих, інтуїтивно відчувати і вгадувати їх настрої. Зараз ми спробуємо перевірити, наскільки розвинене у вас це вміння.

Творче завдання „Співзвучність”

Два учні стають спинами одне до одного. За сигналом учителя вони починають розходитися. Ідучи кожний у свій бік, учні мають постаратися (без будь-якого стороннього сигналу) одночасно обернутися і посміхнутися одне одному. Вони повинні самостійно визначити мить, коли слід обернутися.

Вправа «Уникнення невдачі» (15 хв.)

Попереднє обговорення:

- Як Ви реагуєте на невдачу?
- Як ми це можемо пов'язати із бажанням щось робити?
- Як це впливає на нас?

Інструкція: в групах обговоріть (10 хв.):

1 група: Чи визначає поразка відсутність здібностей? Які фактори визначають

невдачу?

2 група: Знайдіть позитивні моменти, пов'язані з поразкою.

3 група: Невдача — випадковість, збіг обставин чи наслідок поведінки людей?

Підсумок заняття (10 хв.)

Заняття № 11 Підсумкове заняття

Мета: інтеграція та закріплення досвіду, отриманого на заняттях.

Вправа «Мій настрій» (5 хв.)

Мета: створення позитивного емоційного фону, зняття напруження. Хід вправи

Тренер. Сьогодні в нас останнє заняття. І тому хотілося б, щоб ви розповіли про свій настрій, про його зміну протягом роботи групи. (Учасники висловлюються, з яким настроєм вони прийшли на заняття.)

Вправа «Я» (10 хв.)

Мета: дати можливість учасникам відстежити зміни, які відбулися з ними в процесі функціонування групи.

Хід вправи

Тренер. Закрийте очі. Поверніться в думках на перше заняття, пригадайте, як ви вели себе, що відчули. Пригадали? А зараз поверніться назад і подумайте, які ви зараз. Змінилися чи ні?

Учасники на одному великому ватмані малюють себе, якими вони були на першому занятті (загальний малюнок). А на другому — які зараз. Учасники

повертаються в коло і пояснюють, що вони зобразили. Запитання для обговорення:

Чи змінилися ви?

Які саме зміни ви відчували?

Що ви відчуваєте зараз?

Вправа «Дерево підсумків» (15 хв.)

Мета: провести загальну оцінку тренінгу.

Хід вправи. На столі лежать два стосики стікерів, вирізаних у формі яблук зеленого і червоного кольору. Тренер просить кожного з учасників висловити свої враження від тренінгу на стікерах та приклеїти на малюнок дерева.

Тренер. На яблуках червоного кольору ви напишете свої позитивні враження від тренінгу, а на аркушах зеленого кольору — побажання щодо поліпшення нашої роботи або про те, що на тренінгу вам не сподобалось і чому.

Не обов'язково брати і зелений, і червоний аркуші. Ви можете скористатися тільки одним кольором.

Вправа «Лист до себе в майбутнє» (10 хв.)

Мета: сформулювати психологічні механізми цілепокладання, розвивати зацікавленість і потребу в саморозвитку,

Хід вправи. Тренер повідомляє завдання кожному учасникові — написати собі лист, який зараз буде заклеєний, і відкритий лише через 10 років. Учасники мають коротко описати, які вони зараз, що їх цікавить, що вони думають стосовно свого майбутнього, який вигляд вони матимуть, чим займатимуться, хто поряд з ними, що вони хочуть побажати собі на майбутнє.

Бесіда в групі Запитання для обговорення (10 хв.):

Що нового ви дізналися на занятті?

Які у вас виникали емоції під час заняття?

Як, на вашу думку, ви можете використати ці знання в майбутньому?

Вправа «Я навчився...» (10 хв.)

Хід вправи. Тренер пропонує учасникам висловити власні думки з приводу заняття, доповнюючи незакінчене речення: «Я навчився..., зрозумів..., відчув...»

Вправа «Найщиріше побажання» (10 хв.)

Мета: закріплення мимічних проявів в учасників, створення позитивного емоційного фону, закріплення дружніх стосунків між учасниками.

Хід вправи

Тренер. Спробуймо побажати щось один одному. Але ми повинні висловити своє побажання не за допомогою слів, а за допомогою жестів, миміки, рухів

Список використаної джерел

1. Анн Л. Ф. Психологический тренинг с подростками / Л. Ф. Анн. – СПб.: Питер, 2007. – 271 с.
1. Бачинська Е. Формування громадянської позиції школярів шляхом залучення їх до співуправління виховною системою школи // Світло. - 2002. - №1. - С.12-16.
3. Безпалько О. В. Соціальне проектування : навч. посіб. / О. В. Безпалько. – К.:

Київськ. ун-т ім. Бориса Грінченка, 2010. – 128 с.

4. Бех І. Д. Виховання особистості: Підручник. – К.: Либідь, 2008. – 848 с.: іл.
5. Гладчук О.О. Педагогічне керівництво учнівським самоврядуванням // Освіта України. - 1999. - № 25. - С. 3.
6. Дригайло С. Вперед, гвардіє!: Школа громадянського виховання [Шкільне самоврядування] // Освіта. - 2003. - 15-22 січня. - С. 4-5.
7. Забуга Т. До питання дитячого самоврядування у навчально-виховних закладах // Нова педагогічна думка. - 1997.-№3.-С. 31-34.
8. Заїка Л., Сокоренко Л. Організація самоврядування в загальноосвітніх закладах: Методичні рекомендації // Директор школи. - 2002. - № 7. - С. 1, 6-7.
9. Кириленко С. Учнівське самоврядування: досвід і проблеми: Адреса досвіду - Одещина// Освіта. - 2002. –ст.61.
10. Климчук Н., Никонов В., Писаркова Ю., Салей С. «Твое будущее зависит от Тебя». Методическое пособие. - Гродно, 2001.
11. Ковганич Г., Нестеренко К. Учнівське самоврядування в системі освіти Києва. - К., 2000.
12. Коробова О. Планування майбутнього – шлях до успіху// Психолог.-2010.-№45.
13. Кравченко С.В. Програма творчого об'єднання «Основи учнівського самоврядування»// Кравченко С.В.: Суми, ТОВ Видавництво «Антей», 2005.
14. Купа І. Клуб лідерів (корекційно-розвивальна програма для підлітків // Соціальний педагог.-2011.-№13.
15. Лидер будущего: новое видение стратегии и практика. Методическое пособие по проведению тренинга/Под общей редакцией Г.Лактионовой, И.Зверевой, Л.Стариковой. - К.: Науковий світ, 2001.
16. Лопухівська А. Учнівське самоврядування в контексті діалогу культур // Рідна школа. - 2002. - № 12. - С. 32-33.
17. Лопухівська А. Учнівське самоврядування: В сільських загальноосвітніх закладах// Сільські школи України. - 2003. - № 2 (січень). - С. 3-6
18. Михайлюк Т. Як стати лідером: /Ліцейське самоврядування // Сільські школи України. - 2002. - № 22- С. 20-21.
19. Нестеренко Л. Учнівське самоврядування: історичний екскурс, функції, стратегія// Директор школи. -1999. - № - С. 8-9.

Анкета учнів "Соціометрія"

Підготувати аркуш з написаною темою анкети та її завданнями. Вік учнів: від 14р.

Обладнання: роздруковані бланки анкети, ручки чи олівці

Інструкція: Після того, як кожен учень отримає бланк анкети, з ними проводиться короткий інструктаж. На першу частину анкетних питань діти дають відповіді, спираючись на вже набутий власний досвід та свої почуття. Стосовно другої частини учням пропонують зробити три вибори за такими соціометричними критеріями:

1) для виявлення емоційного лідера (учня, який сприяє створенню в класі належного психологічного клімату);

2) для виявлення інструментального лідера (учня, який зорієнтований на діловий бік життя класу, чи групи).

Обробка отриманих результатів:

За отриманими відповідями підраховується сума виборів, що її набрав кожен учень групи, по кожному критерію складається соціоматриця і на основі її аналізу визначається статус дитини, виходячи з таких показників:

6 та більше виборів – «зірка»;

3 - 5 виборів – «популярний»;

1 - 2 вибори – «занедбаний»;

Бланк анкети «Соціометрія»

Дата заповнення: _____ Прізвище, ім'я: _____

1.1. Що ти вважаєш найважливішим в школі?

1.2. Який день тижня тобі подобається найбільше? Чому?

1.3. Що тебе найбільше цікавить у школі?

1.4. Чим би тобі хотілося займатися у вільний час?

1.5. Якби була можливість обирати, то в якому класі ти б хотів(ла) зараз навчатися? Чому?

1.6. Які твої улюблені заняття?

1.7. Що в школі для тебе є найнеприємнішим?

1.8. Як ти навчаєшся?

1.9. На кого з однокласників за успішністю тобі хотілось би бути схожим(ою)? Чому?

2.0. З ким би ти хотів(ла) сидіти за партою? або _____ або _____

2.1. Кого з учнів свого класу ти запросив(ла) би до себе на день народження?

—

2.2. До кого з учнів свого класу ти звернешся по допомогу, якщо не зможеш розв'язати якусь задачу? _____

На основі соціоматриці можна побудувати соціограму, яка надає можливість наочно представити соціальний статус учнів класу.

Соціограма класу (групи):

Кожна окружність соціограми має певне значення:

I. Внутрішнє коло – це «зона зірок», до якої увійшли лідери, які набрали максимальну кількість виборів.

II. Друге коло – це «зона прийнятих», або «популярних», до якої увійшли учні, які набрали виборів вище середнього (3-5).

III. Третє коло – це «зона неприйнятих, занедбаних», до якої увійшли учні, які набрали виборів нижче середнього.(1-2).

IV. Зовнішнє коло – це «зона ізольованих», це ті учні, які не отримали жодного вибору.

Соціограма наочно представляє наявність угруповань в класі та взаємовідносини між ними та окремими учнями.

Додаток 2

(До заняття №3 модулю I)

Притча про успіх і працю: «Просто штовхай»

Цього разу притча на Народ - про успіх нашої праці і нашого життя. У притчі йдеться про те, що успіх - це часто не зовнішній результат, а внутрішній. Успіх - це наша наполегливість і досвід. Втомилися, важко? Просто штовхайте цей камінь, навіть якщо здається, що він не рухається.

Одного разу Бог довірив своєму служителю роботу. Він показав йому величезний камінь перед його будинком і сказав, що завданням чоловіка буде штовхати цей камінь. І чоловік робив це день-у-день. Від сходу сонця до заходу, протягом багатьох років. Його плечі безпосередньо торкалися до цього холодного каменю, що не рушав з місця, коли чоловік штовхав його протягом багатьох років. Кожен день людина поверталася додому втомлена, знеможена, з відчуттям, ніби день пройшов даремно.

Сатана зауважив, що людина ця проявляє пригніченість і відчай, і вирішив внести свою лепту. Він посіяв в розумі людини негативні думки: «Ти вже так давно штовхаєш цей камінь, а він взагалі не рушив з місця. Навіщо ти так себе вбиваєш? Ти ніколи не зрушиш його з місця». Таким чином, він вселив людині думку, що його завдання нездійсненне і що він невдаха.

Ці думки відбили у людини бажання продовжувати доручену йому Богом справу.

«Навіщо так напружуватися, - думав чоловік, - я працював на виснаження, а результату не видно, краще не буду перепрацьовувати, буду штовхати потихеньку». І так людина планувала робити, але одного разу вирішила помолитися і розповісти Всевишньому про свої переживання.

Чоловік сказав Богу: - Боже мій, я довго і старанно служив тобі, я вкладав всі свої зусилля, щоб виконувати завдання, яке ти мені дав. До цих пір, хоча минуло стільки часу, я не зрушив цей камінь навіть на половину міліметра. Що я роблю не так? Чому у мене не виходить?

Тоді його Бог відповів з розумінням і співчуттям: - Мій друже. Коли я просив тебе, щоб ти мені послужив, ти погодився. Я сказав, щоб ти штовхав камінь щосили - і ти це робив. Я ніколи не говорив, що очікую від тебе того, щоб ти зрушив його з місця. А ти зараз приходиш до мене знесиленим, думаючи, що ти підвів мене. Але чи справді це так?

Подивися на себе. Твої плечі стали сильними і натренованими, твій торс і руки стали міцнішими, а твої ноги стали більш витривалими і м'язистими. Завдяки постійним зусиллям ти став сильнішим, і твої можливості сьогодні набагато перевершують ті, які у тебе були до того, як ти почав роботу.

Так, ти дійсно не зрушив цей камінь з місця, але в головному я очікував від тебе смиренності, віри і надії на мене. І ти це робив. І я зараз зрушу цей камінь з місця.

Здається, що все йде не так, просто штовхай!

Коли робота тебе гнітить, просто штовхай!

Коли люди реагують не так, як очікуєш, просто штовхай!

Коли гаманець порожній, а рахунки треба оплачувати, просто штовхай!

Творче завдання „Валіза чемності”

Тренер малює на дошці великий чотирикутник – „валізу”. Учасники починають збирати до неї необхідні „речі” - добрі почуття і риси характеру, які слід плекати у собі. Учні називають усе, що, на думку групи, допомагає людині у спілкуванні з оточуючими, а учитель записує відповіді на тлі чотирикутника.

Список орієнтовних відповідей:

Добротність;	тактовність;
доброта;	справедливість;
миролюбність;	життєрадісність;
почуття гумору;	врівноваженість;
чесність;	чуйність;
порядність;	співчуття;
повага;	щирість.

Заключне слово тренера.

А ще менш важливим є уміння дотримуватись даного слова, бо з цього починається довіра до вас. І якщо ви протягом сьогоднішньої розмови відчули, що досі поводитися не так, як годиться справжньому товаришеві, і вирішили виправити свої помилки, то це плюс. Адже головне — вчасно усвідомити свою помилку, подивитися на себе критично і разом спробувати знайти шляхи подолання труднощів у спілкуванні.

Релаксація.

- Чи вважаєте ви за необхідне обговорювати питання такого змісту?
- Сподобався запропонований матеріал на тренінгу чи ні?
- Що нового для себе ви дізналися на протязі нашого тренінгу?
- Які пропозиції щодо поліпшення відношень у класі ви можете запропонувати?

Додаток 3
(До заняття № 4 модулю I)

Тестування „Мій клас (група): який він?”

"Сипучий пісок". Такий тип колективу зустрічається доволі часто. Взаємовідносини людей у ньому дійсно нагадують пісок, зібраний у пригорщу: начебто усі піщинки разом і водночас окремі одна від одної. Повіє вітер - і пісок розлетиться, поки хто-небудь знову не збере його до купи. Так і люди у цьому колективі: усі разом і водночас кожний сам по собі. Немає зв'язку між людьми. Ніщо їх не згуртовує по-справжньому: ані спільна мета, ані уподобання, ані симпатії одне до одного. У такому колективі немає лідера, до чиєї думки прислухалася б решта осіб.

„М'яка глина". Відомо, що глина — матеріал, що легко піддається обробці, з нього можна виліпити будь-що. У руках хорошого майстра шматок глини може перетворитися на витвір мистецтва. Але невмілі руки лише намарно використовують цей матеріал. Отже, і колектив цього типу схожий на глину: яка людина вважатиметься лідером цього угруповання, такі взаємовідносини і встановляться у ньому. Стосунки у такому колективі загалом доброзичливі, проте не скажеш, що тут панує взаємодопомога. Зазвичай він складається з дрібних товариських груп, які мало спілкуються між собою. Лідера у колективі цього типу немає або він не вміє себе проявити, чи просто нікому його підтримати.

„Мерехтливий маяк". У штормовому морі маяк сповіщає мореплавців, щоб вони обрали правильний курс. Потрібно лише бути уважними, не втрачати маяк з поля зору. Зазначте, маяк горить не постійним світлом, а мерехтить, наче каже: „Тримайся мене, і не потрапиш у біду!". Отже, у колективі такого типу переважає бажання усе робити спільно, підтримувати одне одного. Група помітно відрізняється серед інших своєю індивідуальністю. Проте в ній недостатньо проявляються ініціатива, воля і наполегливість щодо досягнення поставленої мети. Авторитетні „наглядачі маяку", тобто ті, хто не дає згаснути полум'ю солідарності,- організатори, актив. Лише завдяки їм колектив тримається разом і діє як єдине ціле.

„Палаючий факел" - це живе полум'я, пальним для якого є міцна дружба, єдина воля, чудове взаєморозуміння, ділова співпраця і відповідальність не лише за себе, але й за весь колектив. Світити можна і для себе, продираючись крізь хащі труднощів, долаючи перешкоди і прокладаючи шлях до поставленої мети. Проте

хіба можна відчувати себе щасливою людиною, коли поруч комусь важко, коли позаду тебе товариші, які потребують допомоги? Звичайно ні! Так скаже кожна особа, яка належить до колективу цього типу. Про таке угруповання можна сказати, що воно - справжній моноліт. Тут кожний готовий прийти на допомогу іншим, вислухати і зрозуміти товариша, працювати на благо усієї групи.

Обговорення:

- Який опис найбільш підходить для визначення типу вашого класу?
- Що треба робити, щоб ваш клас став дружнішим, щоб ви жили єдиним бажанням творчо працювати і вирішувати усі справи класу дружно?
- Чи важливо для дружби у класі, щоб усі однокласники добре навчалися і мали однакові інтереси? Чому?

Слово вчителя. Гадаю, ви переконались у тому, що дружба, взаємодопомога потребують

постійного горіння, а не одиноких, нехай навіть дуже частих спалахів.

Чи траплялись із вами коли-небудь такі ситуації, коли ви поводитись недобррозичливо по відношенню до оточуючих? Напевно, так. Це відбувається тоді, коли вас охоплює роздратування, злість, гнів. У такі миті людині так хочеться виплеснути емоції, що іноді це може призвести до конфлікту або суперечки, навіть із найкращим другом. Потім, звичайно, шкодуєш і вибачаєшся, що погарячкував. Проте краще не допускати виникнення таких ситуацій взагалі. Тож слід навчитися тримати себе в руках і вчасно зупинити себе. Як це зробити? Виявляється, дуже легко. Якщо вас охопив гнів і ви відчуваєте, що здатні на грубість, стримайтесь і подумки скажіть собі: «Стоп!». Погасивши таким чином спалах злості, ви заспокоїтесь і зможете подивитись на ситуацію, яка викликала у вас роздратування, більш помірковано. Пам'ятайте: негативні емоції - погані порадики, будь-яку проблему чи конфлікт слід вирішувати спокійно і тактично.

Додаток 4

(До заняття №5 модулю I)

Тренінг «Я – публічний діяч»

Мета: розвинути навички володіння аудиторією і збагатити словниковий запас.

Ведучий пропонує заготовлені на папірцях теми кожному учасникові.. Учні по черзі витягують теми і протягом 1 хв. без підготовки розвивають їх. По закінченні відбувається обговорення: чи легко було говорити експромтом і чому; чиї промови були переконливішими, зрозумілішими; для чого лідеру потрібно швидко і правильно орієнтуватися в ситуаціях і добирати правильно слова.

Перелік тем: Наша команда, Дружба; Конфлікт; Батьки і діти; Любов; Спілкування; Стрес; Спорт; Куріння.

Мета: надати учасникам можливість сформулювати поняття «лідерство»; показати багатоаспектність поняття «лідерство».

Проведення: ведучий розподіляє учасників на чотири мікрогрупи за допомогою кольорової методики. Кожна мікрогрупа має дати своє визначення

поняття «лідерство». Визначення має бути стислим і глибоким. Після обговорення представник від кожної мікрогрупи ознайомлює з визначенням усіх учасників. Визначення записують на фліп-чарті. Після того як групи презентували свої формулювання, ведучий вивішує плакат з визначенням поняття «лідерство», підготовлений раніше. Учасники мають змогу порівняти, ознайомитися з іншими визначеннями і висловити своє ставлення до них.

✓ Запитання для обговорення:

- Що відрізняє кожне визначення?

- Яке визначення є найповнішим?

- Чи можна дати одне визначення поняття «лідерство»?

- Чи актуальна тема лідерства для вас; якщо так, то чому?

До уваги тренера: у процесі обговорення слід звернути увагу учасників на те, що поняття «лідерство» можна краще усвідомити, якщо розглядати його як набір функцій, а не характерних рис особистості; лідерство складається з навичок, яких можна навчитися й за допомогою яких окремі особи координують свої зусилля для досягнення спільної мети.

Додаток 5

(До заняття №7 модулю I)

1) Притча. Одного разу до Майстра прийшов молодий юнак і сказав:

– Я прийшов до тебе, бо відчуваю себе настільки жалюгідним і нікчемним, що мені не хочеться жити. Всі навколо стверджують, що я невдаха, тюхтій і ідіот. Прошу тебе, допоможи мені!

Майстер, мигцем глянувши на юнака, квапливо відповів:

– Вибач, але я зараз дуже зайнятий і ніяк не можу тобі допомогти. Мені потрібно терміново владнати одну дуже важливу справу, – і, трохи подумавши, додав: – Але якщо ти погодишся допомогти мені в моїй справі, то я із задоволенням допоможу тобі з твоєюю.

– З ... з задоволенням, Майстре, – пробурмотів той, з гіркотою відзначивши, що його в черговий раз відсувають на другий план.

– Добре, – сказав Майстер і зняв зі свого лівого мізинця невелике кільце з гарним каменем.

– Візьми коня і мчи на ринкову площу! Мені потрібно терміново продати це кільце, щоб віддати борг. Постарайся взяти за нього побільше і ні в якому разі не погоджуйся на ціну нижче золотої монети! Йди і повертайся якомога швидше! Юнак взяв кільце і поскакав. Приїхавши на ринкову площу, він став пропонувати кільце торговцям, які з великою цікавістю розглядали його товар.

Але варто було їм почути про золоту монету, як вони тут же втрачали до кільця будь-який інтерес. Одні відкрито сміялися йому в обличчя, інші просто відверталися, і лише один літній торговець люб'язно пояснив йому, що золота

монета – це занадто висока ціна за таке кільце і що за нього можуть дати хіба що мідну монету, ну в крайньому випадку срібну.

Почувши слова старого, юнак дуже засмутився, адже він пам'ятав наказ Майстра ні в якому разі не опускати ціну нижче золотої монети. Обійшовши весь ринок і запропонувавши кільце добрій сотні людей, юнак знову осідлав коня і повернувся назад. Сильно пригнічений невдачею, він зайшов до Майстра.

Майстре, я не зміг виконати твого доручення, – з сумом сказав він. – У кращому випадку я міг би виручити за кільце пару срібних монет, але ж ти велів не погоджуватися менше ніж на золоту! А стільки це кільце не вартує.

– Ти тільки що вимовив дуже важливі слова, синку! – відгукнувся Майстер. – Перш ніж намагатися продати кільце, непогано було б встановити його справжню цінність! Ну а хто може зробити це краще, ніж ювелір? Скажи-но до ювеліра та запитай у нього, скільки він запропонує нам за кільце. Тільки, що б він тобі не відповів, не продавай кільце, а повертайся до мене. Юнак знову виліз на коня і відправився до ювеліра.

Ювелір довго розглядав кільце через лупу, потім зважив його на маленьких вагах і, нарешті, звернувся до юнака:

– Передай Майстру, що зараз я не можу дати йому більше п'ятдесяти восьми золотих монет. Але, якщо він дасть мені час, я куплю кільце за сімдесят, враховуючи терміновість угоди.

– Сімдесят монет?! – юнак радісно засміявся, подякував ювеліру і шодуху помчав назад.

- Сідай сюди, – сказав Майстер, вислухавши жваву розповідь хлопця. – І знай, сину, що ти і є це саме кільце. Дорогоцінне і неповторне! І оцінити тебе може тільки справжній експерт. Так навіщо ж ти ходиш по ринку, очікуючи, що це зробить перший зустрічний?

2) Анкета для учасників тренінгу «Персональне лідерство»

(PersonalLeadership)

Що сприяє порозумінню між людьми?

ІІІІ:
Чи доводилося тобі брати відповідальність за інших:
Як ти розумієш термін «Лідерство?»
Які якості ти б хотів (ла) ба в собі розвинути?

Оціни себе за наступними лідерськими компетентностями (1 min, 1 max):

Лідером в організації (групі) може бути, хто вміє:

- | | |
|--|----------------------|
| - бути прикладом для інших | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| - надихати інших | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| - приймати рішення | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| - бути авторитетом | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| - надавати зворотній зв'язок | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| - розуміти мотиви інших | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| - володіти собою | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| - бути проактивним | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| - говорити публічно | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| - об'єднуватися на засадах загальних цінностей | 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |

Що могло б допомогти тобі проявляти більше лідерських якостей в вашій групі?

Чи є щось, що заважає виявленню лідерських якостей?

Як би ти хотів змінитися через рік, як лідер?

ВАЛІЗА ЛІДЕРА

Вправа 1. Прочитайте будь-який текст, хоча б прогноз погоди, пошепки, з максимальною гучністю, як ніби ви змерзли, як ніби в роті гаряча каша.

Вправа 2. Те ж саме, в поєднанні з усім перерахованим, але як би прочитав інопланетянин, людина тільки що навчився говорити, робот, п'ятирічна дитина, як ніби вас слухає все людство, а ви цим текстом повинні пояснити, як важливо прагнути робити добро один одному, а інших слів у вас немає, як ніби цим текстом ви освідчуються в коханні, а іншої можливості не буде.

Вправа 3. Не сходячи зі стільця, посидьте так, як сидить голова Верховної Ради, бджола на квітці, касир на робочому місці, покараний Буратіно, наречена на весіллі, Гамлет, злочинець на лаві підсудних. Імпровізуйте.

Вправа 4. Зобразіть як ходить немовля, лев, артист балету, французький король, індіанський вождь.

Вправа 5. Посміхніться, як посміхається дуже важливий японець, собака свого господаря, кіт на сонечку, закоханий юнак своїй дівчині, вовк зайцеві.

Вправа 6. спохмурнійте, як король Лір, дитина, у якого відібрали іграшку, Наполеон, людина, що бажає приховати посмішку, розсерджений папуга. Навіщо ці вправи? Щоб "побути всіляких", потренувати, врегулювати свій внутрішній стан, навчитися керувати ним. Увага і уяву допоможуть створити внутрішні "скарбнички" інтонацій, рухів, жестів, способів прояви почуттів, демонстрації думок, так необхідних лідеру в процесі його впливу на людей.

Вправа 7 Чи добре Вам відомий вигляд Ваших товаришів по класу або членів Вашої організації? Знайдіть в кожному з них те, чого не помічали досі. Які очі, волосся, форма підборіддя? Опишіть по пам'яті, а потім при зустрічі перевірте.

Вправа 8. "Як свої п'ять пальців" - ми говоримо так про те, що нам добре знайоме. Однак розгляньте уважно свої п'ять пальців. Чи добре вони Вам знайомі? Погляньте на свої долоні. Закрийте очі, уявіть їх, потім опишіть.

Вправа 9. Індивідуальний тренінг, що розвиває зорову пам'ять і навички спостережливості у лідера. Проходячи по вулиці, вправляйтеся в миттєвому "фотографуванні" людей, що трапляються назустріч, будинків, вітрин магазинів і т.п. Око повинен моментально запам'ятовувати зображення у всіх подробицях. Очі це вміють, просто Ви раніше так не робили, а тому не привчили свої очі. Запам'ятовувати і усвідомлювати запам'ятовував зображення потрібно ретельно тренуватися. Порядок приблизно такий же, як в фотографії: знімаємо - подивилися; проявляємо - запам'ятовуємо; друкуємо - згадуємо; розглядаємо відбитки.

Вправа 10. Спостережливість, зорова пам'ять, оперативність. За 30 секунд знайдіть і запам'ятайте всі предмети в кімнаті, назви яких починаються з літери С: стіл, стілець, знімок, серветка і т.д. Чим більше тим краще.

Вправа 11. На що схоже. Розглядаючи плями туші і чорнила на папері, тріщинки на стіні або камені, можна побачити різні битви, тварин, одягу, вирази облич і безліч речей. Придивившись до тіні на стелі, складки на завіси, Ви побачите різні картини. Ця вправа розвиває фантазію, уяву, образне мислення, зорову пам'ять.

Вправа 12. Що нового? Кожен день, входячи в клас або групу своєї організації, шукайте, які відбулися тут зміни. Що нового в одязі товаришів і т.д. І так кожного дня!

Вправа 13. Біографія за поглядами. Придивляйтеся до очей людей. Зверніть увагу, яка велика кількість "способів дивитися", якщо можна так висловитися. Займаючись класифікацією поглядів, думайте кожен раз - чому на один і той же предмет, на один і той же подія одна людина дивиться так, а інший так. Вивчаючи погляди людей, вам доведеться замислюватися про своєрідність характерів, про те, як складається в результаті життєвого шляху особливості зв'язків людини з іншими людьми. Уміння швидко здійснювати такого роду аналіз необхідно лідеру.

Вправа 14. Живі речі. У попередніх вправах на розвиток фантазії пропонувалося визначити, на що схоже пляма, тінь, тріщина ... Опанувавши внутрішнім баченням, пропонується пофантазувати про те, наприклад, що буде, якщо стілець оживе. Що б він робив? Скільки йому років? Який у нього характер? Що він любить і про що мріє? Вправа розвиває вміння пов'язувати спостереження з фантазією.

Вправа 15. Створення психологічної сумісності на початковому етапі бесіди. Ситуація: Тобі треба з'ясувати думку товариша по важливого для тебе, але неприємного для нього питання. Уяви цю ситуацію. Врахуй, що в діалозі кожен з партнерів може займати одну з 4 рольових позицій. Першу назвемо "позицією неучасті". Вас не помітили і не почули. Точніше вдали, що не помічають і не чують. Друга позиція "прибудова зверху" - це позиція незалежна, невідкорена і навіть, навпаки, - та, що бере відповідальність на себе. Третя позиція "прибудова знизу" - позиція залежна, підпорядковується. Четверта позиція "прибудова поряд" висловлює вміння і бажання зважати на ситуацію, розуміти інтереси інших і розподіляти відповідальність між собою і іншою людиною. Позиція коли в діалозі одна людину несе багато інформації для іншої, і від неї залежить багато в чому характер протікання діалогу і його результати. Позиції людей в діалозі далеко не завжди узгоджені. Завдання. Програй варіанти бесіди, використовуючи 4 рольових позиції. Виробити рекомендації щодо поведінки в кожній ситуації.

Вправа 16. Організація безпосередньої бесіди. Залежно від обставин людина може перебувати в одній з "вагових категорій" (стан душі): "легка вага" - легкість душі, все хочеться робити, все виходить; "Спина англійської королеви" - сама фігура людини означає, що зараз він внесе істину в усі питання; «Все з небажанням» - саме цим займатися не хочеться, думки зайняті іншим; "Важку вагу" - все дуже набридло, щось сильно болить, немає ніяких сил займатися чимось або. Запропонуй 4 ситуації, в яких буде доцільним одне із запропонованих станів. Програй і проаналізуй.

Додаток 6

(До заняття № 8 модулю I)

Тест «Чи конфліктна Ви людина, або п'ять способів подолання конфліктів» (опитувальник Кеннета Томаса)

Безперечно, у кожного в житті виникала конфліктна ситуація: в школі з однокласниками або вчителями, вдома з батьками, на вулиці з однолітками.

Звісно, такі ситуації засмучують, і виникає бажання якнайшвидше їх вирішити. Для вирішення конфлікту люди зазвичай обирають п'ять стилів поведінки:

суперництво;

втеча від вирішення конфлікту;

пристосування;

співробітництво;

компроміс.

Пропонуємо Вам виконати методику для визначення стилю поведінки, який ви обираєте при вирішенні конфліктних ситуацій: суперництво, співробітництво, пристосування, компроміс, втеча від вирішення конфлікту.

Порівнюючи наведені в пункті судження, обирайте те, що найбільше відповідає моделі вашої поведінки.

Запитання 1

а) Іноді я надаю іншим можливість узяти на себе відповідальність за вирішення спірного питання.

б) Перш ніж обговорювати те, у чому мої погляди розбігаються з поглядами опонента, я намагаюся звернути увагу на те, у чому ми згодні.

Запитання 2

а) Я намагаюся знайти компромісне рішення.

б) Я намагаюся залагодити справу, враховуючи як інтереси опонента, так і власні.

Запитання 3

а) Зазвичай я наполегливо прагну домогтися свого.

б) Я намагаюся заспокоїти опонента і прагну, перш за все, зберегти наші стосунки.

Запитання 4

а) Я намагаюся знайти компромісне рішення.

б) Іноді я поступаюся власними інтересами заради іншої людини.

Запитання 5

а) Вирішуючи конфліктну ситуацію, я намагаюся знайти підтримку іншої людини.

б) Я намагаюся марно не напружуватися.

Запитання 6

- а) Я намагаюся уникнути неприємностей.
- б) Я прагну домогтися свого.

Запитання 7

- а) Я намагаюся відкласти вирішення спірного питання для того, щоб згодом воно вирішилося само собою.
- б) Я вважаю за можливе поступитися у деяких питаннях, щоб домогтися свого.

Запитання 8

- а) Зазвичай я наполегливо прагну домогтися свого.
- б) Перш за все, я намагаюся визначити, що можу втратити або отримати при вирішенні спірного питання.

Запитання 9

- а) Думаю, що не завжди варто хвилюватися через суперечки, які виникають при спілкуванні з іншими людьми.
- б) Я докладаю багато зусиль, щоб домогтися свого.

Запитання 10

- а) Я твердо прагну домогтися свого.
- б) Я намагаюся знайти компромісне рішення.

Запитання 11

- а) Перш за все я намагаюся зрозуміти всі спірні питання, що виникли, і лише тоді приймаю рішення.
- б) Я намагаюся заспокоїти опонента і прагну, перш за все, зберегти стосунки.

Запитання 12

- а) Я намагаюся уникати конфліктних ситуацій.
- б) Я даю можливість опоненту залишитися при своїй думці, якщо він йтиме мені назустріч.

Запитання 13

- а) У вирішенні конфліктів я намагаюся знайти золоту середину.
- б) Я намагаюся переконати опонента в перевагах своєї позиції.

Запитання 14

- а) Я пояснюю опоненту свою точку зору і дізнаюся про його думку.
- б) Я намагаюся роз'яснити логіку і перевагу своєї точки зору.

Запитання 15

- а) Я намагаюся звести до мінімуму напруження в конфліктній ситуації.
- б) Я намагаюся зробити все необхідне, щоб уникнути напруження

Запитання 16

- а) Я намагаюся не образити опонента.
- б) Я намагаюся переконати опонента у перевагах власної точки зору.

Запитання 17

- а) Зазвичай я наполегливо прагну домогтися свого.
- б) Я намагаюся зробити все, щоб уникнути напруження у стосунках.

Запитання 18

- а) Якщо це зробить опонента щасливим, я поступлюся йому.
- б) Я дам можливість опонентіві залишатися при своїй думці, якщо й він ітиме мені назустріч.

Запитання 19

- а) Перш за все, я визначаю спірні питання і лише тоді власну позицію.
- б) Я намагаюся відкласти вирішення спірного питання.

Запитання 20

- а) Я прагну негайно з'ясувати розбіжності у поглядах.
- б) Я намагаюся знайти найкращий варіант, який влаштуватиме обидві сторони.

Запитання 21

- а) Під час переговорів я намагаюся прислухатися до побажань опонента.
- б) Я завжди прагну прямого обговорення проблеми.

Запитання 22

- а) Я намагаюся знайти таке вирішення проблеми, що наполовину відповідає інтересам обох сторін.
- б) Я відстоюю власні бажання та інтереси.

Запитання 23

а) Для мене, як правило, важливо, чи постраждають інтереси опонента в конфліктній ситуації.

б) Іноді я надаю опонентові можливість узяти на себе відповідальність за вирішення спірного питання.

Запитання 24

а) Якщо точка зору мого опонента є досить важливою для нього, то я можу поступитися.

б) Я прагну переконати опонента в необхідності компромісу.

Запитання 25

а) Я намагаюся роз'яснити опоненту логіку і перевагу власної точки зору.

б) Під час переговорів я намагаюся враховувати побажання опонента.

Запитання 26

а) Я завжди пропоную вирішення проблеми, що влаштуватиме обох.

б) Я прагну задовольнити побажання кожного.

Запитання 27

а) Зазвичай я уникаю питань, що можуть викликати суперечки.

б) Я завжди даю можливість опонентові аргументувати свою точку зору і нерідко погоджуюся вирішити проблему саме так, як він пропонує.

Запитання 28

а) Зазвичай я наполегливо прагну домогтися свого.

б) Під час вирішення конфліктної ситуації я зазвичай намагаюся переконати опонента визнати мою точку зору.

Запитання 29

а) Я пропоную компромісні рішення.

б) Думаю, що не завжди варто хвилюватися через певні розбіжності в поглядах.

Запитання 30

а) Я намагаюся не образити опонента.

б) Я завжди дотримуюсь такої позиції у вирішенні спірного питання, щоб обидві сторони залишилися задоволені вирішенням проблеми.

Бланк опитувальника

№	A	B	№	A	B	№	A	B
1			11			21		
2			12			22		
3			13			23		
4			14			24		
5			15			25		
6			16			26		
7			17			27		
8			18			28		
9			19			29		
10			20			30		

Ключ до опитувальником

1. Суперництво: 3А, 6В, 8А, 9В, 10А, 13В, 14В, 16В, 17А, 22В, 25А, 28А.
2. Співпраця: 2В, 5А, 8В, 11А, 14А, 19А, 20А, 21В, 23В, 26В, 28В, ПОКЛИК.
3. Компроміс: 2А, 4А, 7В, 10В, 12В, 13А, 18В, 22А, 23А, 24, 26А, 29А.
4. Уникнення: 1А, 5В, 6А, 7А, 9А, 12А, 15В, 17В, 19В, 20В, 27А, 29В.
5. Пристосування: 1В, 3В, 4В, 11В, 15А, 16А, 18А, 21 А, 24А, 25, 27В, 30А.

Обробка результатів

В ключі кожен відповідь А чи дає уявлення про кількісному вираженні: суперництва, співпраці, компромісу, уникнення і пристосування. Якщо відповідь співпадає з вказаним у ключі, йому присвоюється значення 1, якщо не збігається, то присвоюється значення 0. Кількість балів, набраних індивідом за кожною шкалою, дає уявлення про певні тенденції до прояву відповідних форм поведінки в конфліктних ситуаціях. Для обробки результатів зручно використовувати маску.

Додаток 7

(До заняття №9 модулю I)

Тест «Потреба в спілкуванні»

Мета і значення методики Однією з основних соціогенних потреб людини є потреба в спілкуванні. В її основі лежить потреба в емоційному контакті, виникає вона в процесі нагромадження досвіду міжособистісної взаємодії.

Потреба в спілкуванні проявляється в прагненні індивіда належати до групи, бути її членом, взаємодіяти з нею, брати участь в спільній діяльності, знаходитись разом, надавати і приймати допомогу. Вона приводить до відмови від егоїстичних установок заради встановлення згоди і дружніх зв'язків.

Потреба в спілкуванні [ПС] проявляється також у прагненні брати участь у спільних заходах організації спільного відпочинку, вечорів, зустрічей), скоротити дистанцію між собою та іншими членами групи. Отже, потреба в спілкуванні стимулює, підтримує і спрямовує діяльність людини на спілкування з іншими людьми.

Дана потреба, як правило, усвідомлюється людиною і може проявлятися у: твердженнях: “Мені подобається”, “Я люблю“ і т.д.; в самооцінках: “Я товариська Людина”, “Я вважаю себе...”;

- в оцінках інших людей і особливостях їх характеру;
- в поведінці, в способах задоволення даної потреби.

Все це дозволяє досліджувати потребу в спілкуванні, аналізуючи відповіді піддослідних на 33 питання – ствердження, і піддавати їх експертній оцінці.

Інструкція для піддослідних, хід проведення дослідження і порядок перевірки результатів.

Інструкція. Зараз я вам зачитаю анкету, яка дасть можливість виявити, на скільки розвинута у вас потреба в спілкуванні. Якщо ви згодні з твердженням – запишіть “так”, якщо не згодні - “ні”. Відповідайте відверто. Поганих чи хороших відповідей не існує.

1. Мені приносить задоволення участь в різних урочистостях.
2. Я можу стримувати свої бажання, якщо вони суперечать бажанням моїх товаришів.
3. Мені подобається висловлювати будь-кому свою приязнь.
4. Я в більшій мірі зосереджений на впливовості, ніж на дружбі.
5. Я відчуваю, що у стосунках з моїми друзями маю більше прав, ніж обов'язків.
6. Коли я дізнаюсь про успіхи мого товариша, у мене чомусь погіршується настрій.
7. Щоб бути задоволеним собою, я повинен комусь в чомусь допомогти.
8. Мої турботи зникають, коли я опиняюсь серед товаришів по роботі.
9. Мої друзі мені цілком обридли.
10. Коли я роблю важливу справу, присутність людей мене дратує.
11. Притиснутий до стіни, я кажу лише ту частину правди, яка, на мою думку, не зашкодить моїм друзям і знайомим.
12. У важкій ситуації я більше думаю не стільки про себе, скільки про близьку мені людину.

13. Неприємності в друзів викликають у мене таке співчуття, що я можу захворіти.
14. Мені приємно допомагати іншим, якщо навіть це завдає мені значні труднощі.
15. З поваги до друга я можу погодитись з його думкою, навіть якщо він не правий.
16. Мені більше подобаються пригодницькі оповідання, ніж оповідання про любов.
17. Сцени насильства в кіно викликають у мене огиду.
18. На самоті я переживаю тривогу і напруженість більше, ніж коли знаходжуся серед людей.
19. Я вважаю, що основною радістю в житті є спілкування.
20. Мені жаль бездомних собак і кішок.
21. Я вважаю за краще мати менше друзів, але близьких.
22. Я люблю знаходитися серед людей.
23. Я довго переживаю після сварки з рідними.
24. У мене напевно більше близьких людей, ніж у багатьох інших.
25. Я більше прагну до досягнень, ніж до дружби.
26. Я більше довіряю власній інтуїції і уяві в думці про людей, ніж судженням про них з боку інших людей.
27. Я надаю більшого значення матеріальному благополуччю і престижу, ніж радості спілкування з приємними мені людьми.
28. Я співчуваю людям, у яких немає близьких друзів.
29. У стосунках зі мною люди часто невдячні.
30. Я люблю оповідання про безкорисливу любов і дружбу.
31. Заради друга я можу пожертвувати своїми інтересами.
32. В дитинстві я був у компанії, яка за будь-яких обставин завжди трималась купи.
33. Якби я був журналістом, мені подобалося б писати про силу дружби.

Ключ до перевірки

“Так” – припускається у варіантах: 1, 2, 7, 8, 11, 12, 13, 14, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 26, 28, 30, 32, 33.

“Ні” – 4, 5, 6, 9, 10, 15, 16, 25, 27, 29.

За кожен збіг дається 1 бал, результати підсумовуються.

Обробка та інтерпретація результатів

Жінки, як правило, показують в середньому більш високий рівень потреби в спілкуванні:

- жінки – $26,5 \pm 0,2$;

- чоловіки – $2,4 \pm 0,3$.

Для чоловіків високими будуть показники більше 27, а низькими – менше 17;

для жінок високими – показники більше 28, а низькими – менше 18.

Високий рівень потреби в спілкуванні проявляється в таких особливостях поведінки та рисах особистості як:

- прагнення до підтримання та відновлення гарних взаємин між людьми;
- прагнення вибачити проступок заради встановлення (відновлення) хороших взаємин;
- сильні переживання під час розриву гарних стосунків;
- прагнення допомагати іншим та здатність відмовитись від власних благ заради інших;
- схильність проявляти власну активність, з ними можна поділитись переживаннями, і від цього стане легше;
- схильність розширювати сферу спілкування, встановлювати гарні стосунки з багатьма людьми;
- схильність до участі в спільних заходах, метою яких є встановлення гарного настрою і теплих взаємостосунків.

Дане дослідження може допомогти у виявленні кандидатів на роль організаторів і керівників під час розв'язання завдань студентського самоврядування.

Додаток 8

(До заняття №11 модулю I)

Тест “Емоційна рівноваженість”

Варіанти відповідей на запитання “так” або “ні”

1. Чи можеш швидко обуритись навіть з незначного приводу?
2. Чи боїшся ти вивести із себе людину, знаючи, що вона фізично сильніша за вас?
3. Чи можеш розпочати сварку тільки через те, що на тебе не звернули увагу?
4. Тобі подобається їхати на великій швидкості, навіть якщо це пов'язано із ризиком?
5. Коли ти хворієш, чи не дуже захоплюєшся ліками?
6. Чи здатний ти на все для того, щоб отримати те, що тобі дуже подобається?
7. Чи подобаються тобі великі собаки?
8. Чи любиш ти годинами сидіти на сонці?
9. Ти впевнений, що коли-небудь станеш відомим?
10. Чи вмієш ти зупинити себе, коли відчуваєш, що дієш занадто поспішно?
11. Чи є у тебе звичка багато їсти, коли ти не дуже голодний?
12. Чи бажаєш ти заздалегідь дізнатись, що тобі подарують?

Нарахуйте собі по одному балу за відповіді “так” на запитання 2 і 10, та “ні” – на всі інші.

Більше 8 балів. Ви людина надто розсудлива, ваші потреби помірні, а емоції “утримують в залізних шорах”. Але таке жорстоке самоподавлення може привести до поступового накопичення внутрішньої напруги, яка раптово для оточуючих може вирватися назовні з самого незначного приводу.

4 — 8 балів. У вас є почуття міри. Ви тверезо зважуєте свої можливості. Та одночасно дозволяєте собі трохи “поваляти дурня”, що емоційно оживляє ваше життя.

Менше 4 балів. Ви обсолютно безросудні. Вам завжди всього мало, але одночасно ви можете відчувати себе глибоко нещасним через дрібниці. Вам не вистачає розсудливості, ваші емоції попереджують ваш розум. Крім того, ви створюєте навколо себе атмосферу напруженості від якої страждають оточуючих вас людей.

Додаток 9

(До заняття № 2 модулю II)

Гра «Мотузкові» курси

«Мотузкові» курси - це створення спеціального середовища для тренінгу, в якій основну роль відіграють натягнуті над землею мотузкові канати, платформи та інші найпростіші пристрої. «Мотузкові» курси - це струнка система вправ, що проводяться на відкритому повітрі, що дає можливість підліткам пізнати і розширити свої духовні і фізичні можливості. Ці курси побудовані таким чином, що дозволяють залучити як активних, так і пасивних по натурі хлопців, в результаті чого кожен член групи, і вся група в цілому крім власних очікувань беруть участь у досягненні мети.

«Мотузкові» курси допомагають, з одного боку, пізнати дух колективізму, заснованого на доброзичливості і взаємодопомоги між членами колективу, а з іншого боку, - знімати напругу, іноді виникає в групі, і звичайно, знову виявити лідерів, тих, хто готовий взяти на себе координацію дій.

Канати утворюють систему перешкод, проходження яких не вимагає фізичної сили, не вимагає подолання страху висоти (3-5 метрів), але, незважаючи на надійну страховку, вимагає самовладання. Завдання «мотузяних» курсів - довести кожній людині, що він може значно більше, ніж йому здається. «Мотузкові» курси не вимагають спеціальної фізичної підготовки, кожна людина може їх пройти.

Інші перешкоди' (хитні колоди, візки, ковзаючі по тросу на блоці, всякого роду «тарзанки» та ін) в силу видимої простоти також служать основою завдань, які можуть бути виконані тільки при співпраці всіх учасників групи.

Звичайно, для проведення таких курсів в повному обсязі необхідна

спеціальна підготовка організатора. Зате ефективність велика.

Ось деякі вправи.

1. Павутина. Мотузки натягаються між двома деревами на відстані 2,5-3 метри. Дві паралельні мотузки переплітаються як павутина між собою. Всій групі необхідно перебратися на протилежний бік павутини. Крізь одну клітинку може пройти лише одна людина. Обходити павутину не можна. Якщо хто-небудь зачепить мотузку, вся група повертається на вихідну позицію.

Після виконання вправи хлопці сідають в коло на траві і діляться враженнями, говорять про те, що сталося.

2. Колода. Вся група встає на колоду в певному порядку. Членам групи необхідно помінятися місцями: перший повинен стояти на місці останнього члена групи, другий - на місці передостаннього і т. д. Під час виконання завдання не можна ставати на землю. В іншому випадку група повертається у вихідну позицію. Після виконання вправи слід проаналізувати дії хлопців.

3. Електроланцюг. Всі сідають в коло, замикають «ланцюг» руками і ногами. За сигналом «Пускаємо струм» всім треба одночасно встати.

4. Приз. На гілці дерева, на висоті трьох метрів, прикріплюється будь-який приз. Групі необхідно дістати до нього, не спираючись на дерево, використовуючи себе в якості сходів.

Додаток 10

(До заняття № 5 модулю II)

Тест «Знавець невербального спілкування»

1. Щоб бесіда була ефективною, необхідно дивитись співрозмовнику в очі:

- А) весь час розмови;
- Б) 2/3 часу розмови;
- В) половину часу розмови;
- Г) іноді.

2. Якщо під час розмови Ваш співбесідник, що сидить навпроти, відкинувся на спинку тільця та схрестив руки на грудях, значить:

- А) він готовий Вас уважно слухати;
- Б) йому приємно з Вами спілкуватися, він зацікавлений;
- В) йому не цікава тема бесіди, він не згоден з Вами;
- Г) йому просто нікуди дівати руки.

3. Відомо, що емоційний стан впливає на ходу людини. Найбільш широкий крок людина робить, коли відчуває:

- А) сум;
- Б) гордість;
- В) печаль;
- Г) досаду.

4. Який із жестів говорить про вищість партнера, його домінування?

- А) постукування по столу пальцями;
- Б) потирання долонями;
- В) руки в боки на поперек;
- Г) почісування шиї.

5. Якщо людина під час розмови торкається Вас рукою, вона показує Вам:

- А) свою неприязнь;
- Б) своє бажання Вас ударити;
- В) свою невпевненість;
- Г) гарне ставлення до Вас.

6. Якщо людина мимохіть у розмові з Вами повторює Вашу позу, жести, слова, міміку, то она, вочевидь:

- А) невпевнена в собі людина, усе копіює;
- Б) нервується, знервована;
- В) хоче швидше з Вами попрощатися;
- Г) згодна з Вами.

7. Якщо Ваш співбесідник відкинувся на стільці, закинув ногу за ногу та руки за голову:

- А) він втомився, хоче розслабитись;
- Б) він демонструє свою вищість, всезнайство;
- В) він відкритий до рівноправного діалогу;
- Г) він зосереджений на темі розмови.

8. Якщо під час розмови співбесідник починає збирати з одягу неіснуючі ворсинки, значить:

- А) він хоче здатися людиною акуратною, педантичною;
- Б) він виграє час для роздумів;
- В) він стримує свою реакцію невдоволення;
- Г) він невпевнений у собі, замкнутий.

9. Верхи на стільці зазвичай сидить людина:

- А) замкнута, не схильна до спілкування;
- Б) така, що показує свою вищість, значущість;
- В) з низьким рівнем культури;
- Г) така, що відчуває нестачу часу.

10. Якщо людина звела руки за спиною та однією стискає іншу, це означає що:

- А) вона намагається себе стримувати, контролювати;
- Б) вона відчуває свою вищість;
- В) вона задоволена ситуацією, розслаблена, відверта;
- Г) вона оцінює Ваші слова.

Еталонні відповіді:

1-Б, 2-В, 3-Б, 4-В, 5-Г, 6-Г, 7-Б, 8-В, 9-Б, 10-А. Обговорення результатів

Вступне слово вчителя про значення жесту у спілкуванні.

- Будь-яка інформація, що сприймається вербально, доповнюється невербальними компонентами – тоном голосу, жестами, мімікою, рухами тіла. Вони можуть підтвердити те, що каже співрозмовник, а можуть і суперечити словам. І коли тоді виникає передчуття, що вони кажуть неправду, то насправді маємо на увазі намічену нами розбіжність між словами та мовою тіла. Знання мови, жестів допомагає точніше зрозуміти співрозмовника. Основні комунікаційні жести зрозумілі нам з дитинства і мало чим відрізняються в усьому світі (посмішка – радість; похмуре чоло, сердиті очі – ворожість агресія).

- Давайте перевіримо розуміння деяких із них. Попередньо учасники групи отримують конверти із завданнями, у яких наявна інструкція про передачу заданої інформації за допомогою жестів (без участі міміки).

Завдання:

1. Піднята вгору рука з відкритою долонею(привернення уваги).
2. Поплескування по плечу (прихильність втіха).
3. Рухи вказівними пальцями, стиснутий кулак (загроза, попередження).
4. Притиснута до грудей долоня, рукостискання (прихильність).
5. Піднятий вгору великий палець (нема проблем).

6. Рух вказівним пальцем (підкликання).
 7. Підняті догори руки з відкритими долонями, що повернуті до партнера (примирення, визначення поразки).
 8. Стискання плечима (непорозуміння, здивування).
 9. Потирання рук («чудово!»).
- Треба пам'ятати, що жести бажано розглядати не ізольовано, а в контексті ситуації. І тоді людини, яка стоїть на морозі зі схрещеними руками, не буде сприйматися як потайна, а як та, що змерзла.

Найбільш поширенні жести і пози

1.	Обман	Дитина прикриває рот обома руками. Підліток прикриває рот однією рукою. Дорослий злегка торкається носа, або проводить рукою над губами.
2.	Чесність, довіра.	Відкриті долоні.
3.	Домінування.	Долоні опущенні вниз.
4.	Злість.	Потирання долонь.
5.	Розчарування.	Схрещенні пальці рук, навіть якщо це супроводжується посмішкою.
6.	Самовпевненість.	Шпилеподібне положення з'єднаних пальців «шпилем» вгору – при говорінні, донизу – при слуханні.
7.	Впевненість.	Руки закладені за спину.
8.	Перевага з акцентом на зовнішність.	Виставленні великі пальці рук (із кишень, або при схрещенні рук).
9.	Сумніви.	Почіхування шиї.
10.	Небажання слухати.	Потирання вуха.
11.	Пригнічення, розпач.	Пальці в рот.
12.	Нудьга.	Голова спирається на руку.

13.	Негативні думки або зацікавленість.	Вказівний палець торкається обличчя.
14.	Брехня.	Потирання потилиці.
15.	Бар'єр.	Схрещені руки, ноги.

Додаток 11

(До заняття №7 модулю II)

Вправа «Катастрофа в пустелі»

Після завершення індивідуального ранжирування ведучий пропонує групі розбитися на пари і проранжувати ці ж предмети знову впродовж десяти хвилин вже спільно з партнером (при цьому номерами заповнюється другий стовпчик у бланку зі списком предметів). Наступний етап гри - загальногрупове обговорення з метою прийти до загальної думки відносно порядку розташування предметів, на яке виділяється не менше тридцяти хвилин. Із спостереження за роботою учасників добре видно міра сформованості умінь організовувати дискусію, планувати свою діяльність, йти на компроміси, слухати один одного, аргументовано доводити свою точку зору, володіти собою. Жаркі спори-баталії, що часто розгортаються, коли ніхто не ж не бажає прислухатися до думки інших, наочно демонструють самим учасникам їх некомпетентність у сфері спілкування і необхідність зміни своєї поведінки. Після закінчення дискусії ведучий оголошує, що гра завершена, поздоровляє усіх учасників з благополучним порятунком і пропонує обговорити підсумки гри. Першим питанням, на яке ведучий просить відповісти усіх учасників але кожен по колу, є наступний: чи

"Задоволений ти особисто результатами минулого обговорення? Поясни чому".

Відповіді учасників з необхідністю супроводжуються рефлексією, мета якої - в осмисленні процесів, способів і результатів індивідуальної і спільної діяльності. Виникла в результаті дискусія підігривається ведучим, що ставлять уточнювальні питання приблизно такого типу :

Що викликало твою задоволеність (незадоволення)?

Як, по-твоєму, у вірному напрямі просувалася ваша дискусія або ні?

Чи була вироблена загальна стратегія порятунку?

Що тобі перешкодило взяти активну участь в обговоренні?

Що саме в поведінці лідера дозволило йому змусити прислухатися до себе?

На якій стадії з'явився лідер?

Якими способами інші учасники домагалися згоди з їх думками?

Які способи поведінки виявилися найменш результативними?

Які тільки заважали загальній роботі?

Як слід було б побудувати дискусію, щоб найбільш швидким способом досягти загальної думки і не ущемити права усіх учасників?

Обговорення підсумків гри повинне підвести групу до того, щоб самостійно розібратися в питанні, як найкращим способом організувати дискусію, як уникнути грубих зіткнень в спорі і розташувати інших до прийняття своєї думки. Як правило, в процесі обговорення зачіпається дуже широкий спектр проблем : фази, через які проходить практично будь-яка дискусія, лідер і його якості, навички ефективного спілкування, уміння самопрезентації і так далі. Той, що при необхідності веде тільки допомагає чіткіше сформулювати знайдені учасниками закономірності. Дуже велике значення має самоаналіз учасниками власної поведінки, який збагачується зворотним зв'язком від інших членів групи. Від ведучого залежить, щоб цей зворотний зв'язок не перетворився на серію взаємних звинувачень, а носила б конструктивний характер і була прийнята учасниками. Практично завжди виникає питання про "правильну" відповідь на проблему дискусії. Така відповідь дається ведучим, але з обмовкою, що ця думка зарубіжних експертів, з якою ми маємо право не погоджуватися, але вимушені врахувати важливість вибору стратегії порятунку для ранжирування предметів : або рухатися по пустелі до людей, або чекати допомоги від рятувальників. Якщо в групі при обговоренні практично не піднімалося питання про стратегію, то на цьому етапі виявляється, що частина учасників мовчазно мала на увазі перший варіант, тоді як інша частина мала на увазі другий. Цим виявляється ще одна причина взаємного нерозуміння.

Отже, відповіді:

Варіант "Чекати рятувальників" (до речі, на думку експертів, переважний).

Півтора літри води на кожного. У пустелі потрібна для тамування спраги.

Кишенькове дзеркало. Важливо для сигналізації повітряним рятувальникам.

Легке півпальто на кожного. Прикриє від пекучого сонця вдень і від нічної прохолоди.

Кишеньковий ліхтар. Також засіб сигналізації льотчикам вночі.

Парашут червоно-білого кольору. І засіб прикриття від сонця, і сигнал рятувальникам.

Мисливський ніж. Зброя для здобичі харчування.

Поліетиленовий плащ. Засіб для збору дощової води і роси.

Мисливська рушниця з боєприпасами. Може використовуватися для полювання і для подання звукового сигналу.

Сонячні окуляри на кожного. Допоможуть захистити очі від блиску піску і сонячних променів. Переносна газова плита з балоном. Оскільки рухатися не доведеться, може згодитися для приготування їжі.

Магнітний компас. Великого значення не має, оскільки немає необхідності визначати напрям руху.

Льотна карта околиць. Не потрібна, оскільки куди важливіше знать місцезнаходження.

Карта польоту околиць. Не потрібна, оскільки куди важливіше знать, де знаходяться рятувальники, чим визначати своє місцезнаходження.

Визначник їстівних тварин і рослин. У пустелі немає великої різноманітності тваринного і рослинного світу.

Варіант "Рухатися до людей". Розподіл за значимістю матиме дещо інший вигляд:

Півтора літри води на кожного.

Пачка солі. Магнітний компас.

Льотна карта околиць.

Легке півпальто на кожного.

Сонячні окуляри на кожного.

Кишеньковий ліхтар.

Поліетиленовий плащ.

Мисливський ніж.

Мисливська рушниця з боєприпасами.

Кишенькове дзеркало.

Визначник їстівних тварин і рослин.

Парашут червоно-білого кольору.

Переносна газова плита з балоном.

Додаток 12

(До заняття № 9 модулю II)

Тренінг «Самопрезентація»

Самопрезентація - уміння формувати у інших сприятливе враження про себе, тобто "подати себе" у вигідному світлі. Різною мірою ми постійно управляємо враженнями, які створюємо. Ми завжди граємо перед аудиторією: якщо хочемо справити сприятливе враження, або залякати співрозмовника, або здатися безпорадним. У знайомих ситуаціях це відбувається без свідомих зусиль. У незнайомих - ми точно усвідомлюємо, яке враження справляємо. Самопрезентація відноситься до нашого прагнення представити бажаний образ, як для інших людей, так і для себе. Жодна соціальна взаємодія не обходиться без презентування себе, своїх особових або професійних якостей. Пербуваючи в ситуації спілкування, кожен з нас негайно стає суб'єктом самопрезентації. Незалежно від усвідомленості своїх поведінкових дій, ми пред'являємо партнерові по спілкуванню інформацію про себе за допомогою різь-особистих символічних знаків (зовнішнього вигляду, що оточує простори - офісу, будинку, соціальних символів престижу і статусу - марка автомобіля, телефону та ін.), а також своєю вербальною і невербальною поведінкою.

Правила нашої групи:

Спілкування за принципом "тут і тепер". Під час зайняття усі говорять тільки про те, що хвилює їх саме зараз, і обговорюють те, що відбувається з ними в групі. Персоніфікація висловлювань. Ми замінюємо висловлювання типу : "Більшість людей вважають, що ." - на таке: "Я вважаю, що ."; замінюємо фразу типу: "Багато хто мене не зрозумів" - на конкретну репліку: "Оля і Соня не зрозуміли мене". Щирість в спілкуванні. Під час роботи ми говоримо тільки те, що відчуваємо і думаємо з приводу того, що відбувається, тобто тільки правду. Конфіденційність усього, що відбувається в групі. Все, що відбувається під час зайняття, ні в якому разі не розголошується. Ми упевнені в тому, що ніхто не розповість про переживання людини, про те, чим він поділився.

Визначення сильних сторін особи. Будь-який з нас прагне підкреслити позитивні якості людини, з якою ми працюємо разом. Кожному членові групи слід сказати як мінімум хоч одно хороше і добре слово. Неприпустимість безпосередніх оцінок людини. При обговоренні того, що відбувається ми оцінюємо не учасника, а тільки його дії і поведінка. Якомога більше контактів і спілкування з різними людьми. Під час зайняття ми прагнемо підтримувати стосунки з усіма членами групи, і особливо з тими, кого менше всього знаємо. Активна участь в тому, що відбувається. Будь-якої хвилини ми реально включені в роботу. Повага того, що говорить. Коли висловлюється хтось з товаришів, ми його уважно слухаємо, допомагаємо йому, раді за нього, цікавимося його думкою, внутрішнім світом, не перебиваємо.

Самопрезентація є засобом управління враженням, яке ми робимо на інших людей. "Природна самопрезентація" властива усім людям без виключення, причому вона отримується людиною з народження. Головний недолік "природної самопрезентації" - це те, що людина не може контролювати і коригувати процес. Мета "штучної самопрезентації" - завоювання розташування важливих для нас людей. Ми вибудовуємо алгоритм комунікативного процесу з "потенційною аудиторією".

Тут можна підключити наступні інструменти самопрезентації :

1. Ваш зовнішній вигляд - це візитна картка. Пам'ятайте, що перше враження залежить від того, як ви виглядаєте. Зустрічають, як відомо, по одягу, на вигляд. Одяг, взуття, аксесуари, макіяж повинні відповідати місцю і часу. Тому створюючи свій образ, ви повинні враховувати не лише свій смак, але і те, як ви будете сприйняті партнерами по спілкуванню.

2. Мова тіла - невербальний засіб спілкування. Це те, що ми "говоримо" без слів : пози, жести, міміка, які мало хто може контролювати. Якщо людина покашлює, побрязкує ключами, совається на стільці - він нервує. Так звана закрыта поза (нога на ногу, руки схрещені на грудях) говорить про те, що людина захищається, не приймає вашу інформацію.

3. Мова

Гучність голосу, темп, манера мови, інтонація - це те, що впадає у вчі в перші хвилини розмови. Якщо хочете, щоб вас почули - не тараторте. У моменти, коли потрібно бути переконливішим, прискорте темп мови. Нерішучу людину можна упізнати по його невиразних, невпевнених висловлюваннях.

4. Сприятливий емоційний настрій, добрий настрій, почуття такту, співпереживання - необхідні складові успішного спілкування. Ефект емоційного зараження - один з найпотужніших інструментів спілкування. Ти серйозний - до тебе відносяться серйозно; ти щиро посміхаєшся - викликаєш реакцію у відповідь; ти крутишся дзигу, схвильований - виникають сумніви в твоїй щирості і особових якостях.

5. Щирість. Можна вигадати собі імідж, але дуже важко йому відповідати. Ви ж не актор на театральній сцені. Тому залишайтеся самим собою. Будуйте самопредставлення на правдивих фактах. Тільки навчіться правильно розставляти акценти: на щось звернути більшу увагу, піднести емоційно, про щось не сказати взагалі, подати події в потрібній для конкретного випадку послідовності. В процесі спілкування ми використовуємо різні тактики і стратегії самопрезентації, які носять як вербальний, так і невербальний характер.

Стратегії і тактики самопрезентації До захисних тактик самопрезентації відносяться:

Зречення. Вербальне пояснення суб'єктом причин поведінки перш, ніж скрутне або неприємне становище станеться (для відвертання звинувачень); Виправдання з перейняттям на себе відповідальності. Приведення реабілітованих і схвалюваних іншими причин для пояснення негативно сприйнятої поведінки і прийняття відповідальності за нього (за типом "на моєму місці ви зробили б те ж саме"); Виправдання із запереченням відповідальності. Вербальні заяви суб'єкта, що заперечують відповідальність за негативні вчинки або події (за типом "Я цього не робив"); Перешкода самому собі. Посилання на зовнішні перешкоди / перешкоди, як причини своїх невдач, для відвертання небажаних виведень у об'єкту самопрезентації

з приводу його (суб'єкта) недоліків (зазвичай посилення на слабке здоров'я, хвороби, надмірні громадські навантаження і т. п.);

Вибачення. Визнання відповідальності за будь-які образи, вред, нанесенные суб'єктом другим, или за негативные поступки. Вербальні та невербальні вираження каяття і провини (часто виявляються як норма ввічливості). Такі тактики включають в себе: Бажання / старання сподобатися. Дії та вчинки з метою викликати у оточуючих симпатії до суб'єкта, часто для отримання певної користі від цього (тактика може приймати форму лестощів, конформності, піднесення інших, надання послуг, продукування подарунків і т. П.); Залякування. Висловлення погроз з метою порушення страху у об'єкта самопрезентації (тактика використовується для проектування тотожності суб'єкта як сильного і небезпечного); Прохання/благання. Демонстрація власної безпорадності, слабкості і залежності в цілях отримання допомоги і ін.; Приписування собі досягнень. Заяви суб'єкта про свої достоїнства і минулі досягнення; Перебільшення своїх досягнень. Переконавання суб'єктом інших в тому, що результати його діяльності є позитивнішими, ніж вони являються насправді; Примероносительство. Поведінка, що пред'являється суб'єктом, як моральна і приваблива, така, що викликає повага, наслідування і/або захоплення (звичайно це принциповість в питаннях моральності і моралі, самовіддане відношення до роботи і т. п.; вища форма прояву цієї тактики - героїзм);

Негативна оцінка інших. Висловлювання негативних і критичних оцінок на адресу інших людей або груп, з якими ці люди асоціюються. Структурна композиція тренінгу самопрезентації включає три блоки, в кожному з яких теоретична і практична частини. Програма тренінгу самопрезентації досить близько стикається з несколькими, вже відомими, тренінговими програмами і включає деякі їх елементи. Це, передусім, тренінг ефективного спілкування, тренінг упевненості в собі, тренінг лідерства, тренінг впливу і протистояння впливу.

ДЕНЬ ПЕРШИЙ.

Тренінг починається традиційно - з самопрезентації тренера, введення правил взаємодії в групі, обговорення форми звернення один до одного і представлення учасників групи, а так самоперерахування ними своїх особових якостей, що допомагають і заважають ефективній самопрезентації. З метою створення атмосфери, яка сприяє рефлексії власного образу в очах інших, проводиться вправа "Перше враження" з послідовним аналізом бар'єрів сприйняття і соціальних стереотипів. Цілях З ціллю осмислення учасниками концепції аттрактивного поведіння проводиться дискусія, в результаті якої на обговорення і груповий аналіз виносяться основні критерії успішності самопрезентації, прийоми аттракції. На них зупинимося детальніше. «Іменник». Ні один звук в світі не звучить для людини так приємно, як своє і'мя, тому частіше називайте і'мя співбесідника.

"Відстань". Існує відстань, на яку ми можемо підпустити до себе. Важливо розуміти ці межі, відчувати їх і не перетинати грань інтимної зони. "Просторове розташування". Психологи стверджують, що краще всього знаходитися збоку один від одного, якщо ви знаходитесь на одному ступені - це прибере зайву агресію. А ось начальник і підлеглий зазвичай знаходяться один навпроти одного. "Дзеркало душі".

Будьте привітні, усмішливі, відкриті, дивитесь в очі, але без напруги. "Золоті слова". Робіть співрозмовникові компліменти, підтримуйте його вибір, погоджуйтеся з його рішеннями. "Терплячий слухач". Якщо вашому співрозмовникові треба виговоритися, дозвольте йому зробити це, просто киваючи і дивлячись на нього так, щоб він зрозумів, що ви прекрасно його розумієте.

"Жести". Існують цілі книги, які учать правильно читати жести і міміку, розділяють усі ці невербальні сигнали на позитивні і негативні і учать, як непомітно копіювати добрі сигнали, тим самим викликаючи до себе симпатію

"Особисте життя". Цікавтеся життям людини, запам'ятовуйте кожне слово і при подальших зустрічах цікавтеся, як справи у його племінника або чи видужав його собака. Це уважне відношення не може не викликати розташування. Під час виступів одних учасників інші, в якості спостерігачів, аналізують їх поведінку з точки зору захопливості і переконливості. Структурне навчання учасників проходить з чергуванням інформаційних і практичних блоків : спочатку - реальний матеріал для обговорення, отриманий в грі або дискусіях, подання теоретичного матеріалу для інформації, а потім - практичний відробіток пройденої теорії. Так, після отримання інформації про тактику і стратегію самопрезентації, особливостей їх проявлення в поведінці людей учасники в процесі програвання особистих ролевих , ситуацій вчаться відчувати переваги і ризики використання кожної тактики. Усі вправи знімаються на відео і піддаються спеціальному аналізу за заданими критеріями.

Це є надзвичайно важливим, оскільки кожен учасник має можливість отримати е і візуальний зворотний зв'язок, що дозволяє сформуванню адекватне сприйняття свого образу в очах іншого. Перший день тренінгу включає завдання на теоретичний і практичний відробіток наступних навичок безпосередньої і опосередкованої самопрезентації : вступ в контакт; аттрактивне поведінка; навички "самопродвиження". Усі вищеперелічені навички відпрацьовуються на ситуаціях, що реально зустрічаються, в професійній діяльності учасників групи (вправи "Інтерв'ю", "Сподобайся спонсорів.", "Співбесіда при прийомі на роботу"). Окрім навичок безпосередньої самопрезентації, учасникам дається завдання на відпрацювання навичок безпосередньої самопрезентації - складання резюме, оголошення про пошук роботи (з подальшою їх оцінкою в другий день тренінгу) складання електронних листів.

Основне завдання першого дня тренінгу - створення кожним учасником тренінгу індивідуальної концепції самопродвиження, усвідомлення можливості довольного контролю за іміджеформующою інформацією і підвищення упевненості при ініціації контактів з іншими людьми. Можливо також введення в програму тренінгу індивідуальної діагностики особливостей самопрезентації учасників групи.

День завершується оцінкою учасниками тренінгу змістом роботи і собою, отриманням письмового домашнього завдання - побудувати свою "Стіну упевненості".

Продовження попередньої теми. "ПУБЛІЧНИЙ ВИСТУП"

Цього дня виконуються завдання на відробіток наступних навичок : - умение викликати симпатію у партнера;

-навички публічного виступу. Після групового обговорення виконаного домашнього завдання проводиться експертний аналіз резюме і оголошень про пошук роботи. Експерт виділяє ті резюме і оголошення, які обрані ним за критерієм привабливості для працедавця, і потім, в процесі групового обговорення, декларуються загальні правила ефективної опосередкованої самопрезентації. Далі учасникам тренінгу пропонується гра "Телевізійний Ролик", яка дозволяє обговорити психологічні аспекти публічного виступу, ефективності само презентаційних стратегій і тактик, які використовуються учасниками в процесі гри. Потім проводиться ряд вправ на відпрацювання техніки підкреслення спільності і значущості партнера, учасників, що дозволяють фокусувати увагу, на різних людських потребах і можливостях їх задоволення своєю поведінкою. Друга половина дня присвячена відпрацювання навичок публічної самопрезентації за допомогою вправи "Експромт на тему" дозволяє осмислити значущість визначених самопрезентаційних тактик, і ролевої гри "Публічний виступ". Тема виступу може модифікуватися з урахуванням інтересів учасників тренінгу, при одному незмінному положенні - половина учасників виступає з позиції "за", інша частина - з позиції "проти". Після аналізу виступів усіх учасників група дискусійно виробляє загальні правила публічного виступу і складає "Пам'ятку промовцеві перед аудиторією". Після завершенні зайняття учасники отримують домашнє завдання "Вибір девіза".

Продовження попередньої теми. ЗАГАЛЬНЕ ВРАЖЕННЯ

"Цей день завершує програму тренінгу і включає завдання навичок наступних умінь: - генералізації прийомів аттракції; -створення "загального враження" про суб'єкта самопрезентації; -дифференціація різних стратегій і тактик самопрезентації в поведінці оточення і здійснення у відповідь своїх дій. В результаті дискусійного обговорення домашнього завдання другого дня учасники виводять три основні девізи-гасла групи, які відбивають мету і завдання третього дня. Потім проводяться вправи на

відробіток навичок вербалізації позитивних почуттів і мозковий штурм "Що приємно більшості людей, незалежно від їх статусу"?, в процесі якого учасники оцінюють ефективність різних вербальних і невербальних засобів спілкування. Важливу емоційно позитивне навантаження несуть в собі вправи "Як мені це чудово вдається!" і "Я пишаюся!", участь в яких дозволяє відчути свій внутрішній потенціал.

Завершальна ролева гра, яка пропонується учасникам, називається "**Презентація проекту**" і спрямована на закріплення освоєних ними тактик і стратегій самопрезентації, навичок публічної презентації своїх особистих якостей. У неї грають усі учасники тренінгу, і подальший зворотний зв'язок допомагає їм осмислити зміни, які сталися в їх поведінці. На завершення учасниками заняття оцінюється результати своєї діяльності, свій емоційний стан і досягнення, підводяться підсумки групової роботи. Важливо відмітити, що тренінг приводить до адекватного розуміння того, як нас сприймають інші, що в нашій поведінці допомагає, а що перешкоджає досягненню поставлених цілей; сприяє позбавленню від дії соціальних стереотипів, внутрішніх страхів, що впливає на стиль нашої самопрезентацію.

Під час тренінгу учасники послідовно і поетапно відпрацьовують різні психотехнології управління враженням, навчаючись навичкам атрактивної (що викликає симпатію) поведінки в різних соціальних ситуаціях. Застосування відеотехніки в ході тренінгу має принципове значення, оскільки при аналізі відеозапису особливим чином розвивається самоспостереження і самоконтроль за іміджевим формуванням поведінки, виявляються сильні і слабкі сторони самопрезентації (ресурси розвитку) у учасників заняття. Відеозапис дає можливість максимально ефективно освоїти нові зразки самопрезентаційної поведінки, яку демонструють учасники групи, а також набуття безпечного соціального досвіду.

Підсумкова рефлексія

Наскільки вдалося учасникам дотримуватися інструкцій? Заохочуйте учасників висловлювати свої зауваження або нові пропозиції відносно виданих інструкцій. Висновок. Ви можете розповісти учасникам тренінгу історію, ґрунтовану на власному досвіді публічних виступів, або ж попросити когось з них поділитися своїм подібним досвідом. У кінці зайняття видайте кожному учасникові по одному екземпляру "Пам'ятки для публічних виступів". Вправа "Публічний виступ". Завдання: кожна група вибирає одного Гравця і спільно з ним продумує його виступ. Група повинна буде обґрунтувати вибір Гравця. Виступи по черзі вислуховуються, потім групи висловлюють свою думку про почуте: що здалося дуже ефективним. Тренер ставить питання і підводить підсумок: як група впоралася із завданням - було легко або важко? Яке було самопочуття при виконанні завдань? Як почували себе Гравці при виступі?

Вправа "Інтерв'ю". Учасники розбиваються на пари і впродовж 10 хвилин розмовляють зі своїм партнером, намагаючись дізнатися про нього якомога більше. Потім кожен готує коротке представлення свого співрозмовника. Головне завдання - підкреслити його індивідуальність, несхожість на інших. Після чого учасники по черзі представляють один одного. Вправа "Телевізійний ролик". Група розбивається по 4-6 чоловік, ведучого пояснює завдання: "Уявіть, що ви працюєте на телебаченні. Ваше завдання на найближчі 20 хвилин - придумати і поставити телевізійний ролик про шкоду наркотиків. Ви можете працювати у будь-яких жанрах: соціальна реклама, постановка, мультиплікація. Ви можете використати музичний супровід, танці, переодягання - все, що підкаже вам уяву". Після обдумування і репетицій кожна підгрупа представляє свій ролик.

Додаток 13

(До заняття №4 модулю III)

Вправа «Кольоровий стілець»

Для всіх учасників тренінгу

Ресурси: один стілець, дошка / фліп-чарт, маркери для записів.

Тривалість: від 30хв. до тих пір, поки учасникам вистачить бажання і сил

вести відверту розмову один з одним.

Хід гри

Перший етап заняття - це розмова тренера з групою про те, в чому сенс, переваги і небезпеки зворотного зв'язку.

Матеріал для тренера «Зворотній зв'язок» – фразеологізм, який використовується замість слова «критика», хоча критика нерідко буває важливіша, ніж 82 необгрунтоване славослів'я, компліментарність у відносинах. Ніхто не любить, коли його критикують. Однак без критичного погляду з боку неможливо просуватися вперед. Нам складно побачити свої недоліки так, як бачать їх люди, які спілкуються з нами на роботі, вдома, у дружній неформальній обстановці. Людина, яка вірить в себе, в те, що вона може самоудосконалюватися, як правило, готова до конструктивної критики, так як в ній вона бачить не загрозу своєму авторитету, а потенціал для особистісного самовдосконалення. Не забудьте, що зворотний зв'язок - це не обов'язково критичні висловлювання на вашу адресу, нерідко це зовнішня оцінка ваших сильних сторін, констатація рис вашого характеру, нейтральні зауваження про те, який стиль вашої поведінки.

Давайте висловимося з приводу того, в чому ви бачите переваги зворотного зв'язку!

Зробимо це методом мозкового штурму, коли всі думки висловлюються вголос (без блоків «не можна», «це звучить нерозумно» ...) і записуються. В ході мозкового штурму на дошці можуть з'явитися наступні думки: – емоційне розвантаження. Виплеснув емоції і звільнився. – перевірка того, наскільки моє уявлення про себе збігається з думкою оточуючих. – можливість побачити з боку свої позитивні і негативні якості. – можливість товаришів підказати мені альтернативні форми поведінки. – часто це дозволяє вирішувати проблеми, поки вони ще не переросли в щось більше. – перевірка того, чи правильно я прогноую взаємини між собою та оточуючими. – допомога у самовдосконаленні. – можливість дізнатися справжнє обличчя замаскованих друзів.

– дружня критика допомагає не бути самовдоволеним і заспокоєним, тренує тебе і допомагає зберегти хорошу форму. – після відвертої розмови я відчуваю, що справжні дружні відносини тільки зміцнюються, а дута дружба ... Її не шкода! – можу розповісти всім, що я про них думаю. Вони не образяться, так як самі просили відвертості!

Другий етап

Ми з вами плідно обговорили проблеми отримання і надання зворотного зв'язку. Хочеться сподіватися, що все висловлене вами допоможе кожному на наступному етапі вправи. Спробуємо практично отримати і надати зворотний зв'язок своїм товаришам у

грі «Кольоровий стілець». Тут, у центрі кімнати, я ставлю стілець. У тренінгу, в театрі стілець часто – аж ніяк не банальний предмет меблів. Це символ, метафора, образ. Ось і наш стілець буде виконувати особливі функції. Які?

Той, хто сяде на нього, отримає можливість почути від будь-якого з учасників групи відверту думку про себе. У сидячого в центрі гравця теж є право на п'ять запитань. П'ять питань до інших учасників групи – це немало. Варто добре подумати, щоб максимально повно реалізувати своє право не тільки на відповідь, але й на спробу прояснити ставлення до себе. Хотілося, щоб кожен сприйняв це як акт дружби та відвертості, а не як порожню балаканину. Вдумайтеся в те, що для вас дійсно важливо в людині, що сидить навпроти. До кого звертатися?

Приймайте критику тільки від тих людей, яким ви довіряєте і чію думку ви поважаєте. Коли? Почати спілкування ви можете, попросивши надати вам конструктивний зворотний зв'язок, наприклад, після невдалої співбесіди, або запитавши про додаткові деталі після отримання реалістичної критики (застосувавши техніку негативного питання), наприклад: «Так, я дійсно вчинив не дуже впевнено; як ви думаєте, яким чином мені можна поліпшити свою поведінку»? (У цьому випадку застосовані дві техніки - негативного твердження і негативного питання – дуже потужне поєднання.)

Момент для звернення вибирайте ретельно, щоб у людини, до якого ви підходите, був час для надання вам обдуману конструктивну відповідь. Як? Зібравши всю свою хоробрість і застосовуючи всі навички впевненої поведінки.

Важливо розуміти, що, проявляючи ініціативу і просячи і про позитивний, і про негативний зворотний зв'язок, ви з більшою ймовірністю заслужите повагу іншої людини за свою сміливість, ніж неповагу за свою недосконалість!

Чому? Це відкриває шлях до щирого спілкування; сприяє розвитку нових ідей про те, як поліпшити свої вміння; знайомить вас з іншим поглядом на ваш образ і поведінку; сприяє поліпшенню відносин.

Пам'ятайте, що ви не зобов'язані беззастережно вірити критиці. Вислуховуйте її і самостійно аналізуйте точку зору іншої людини».

Матеріал для тренера

Правила надання зворотного зв'язку: невелика вступна бесіда; встановлення контакту; позитив + негатив.

Більшість людей відгукуються на похвалу, визнання і заохочення. Якщо ви зможете випередити негативний зворотний зв'язок позитивним зауваженням про адресата вашої критики або про ваші стосунки, ваша негативна інформація з більшою ймовірністю буде сприйнята адекватно. Безстороння і проблематична критика. Буває дуже незручно надавати зворотний зв'язок з приводу чийось особистих звичок або особистої гігієни. Перегляньте ще раз пункти, описані вище. Давати зворотний зв'язок у такому випадку необхідно по суті, мовою фактів, але в той же час враховуючи почуття іншої людини. Люб'язно, але недвозначно висловіть критичне зауваження; змініть тему розмови, щоб ви обидва могли закінчити бесіду на дружній ноті. Говоріть по суті. Уникайте узагальнень і неконкретних зауважень, таких як: «Ви не зробили це на хорошому рівні».

Краще прямо сказати людині, що він зробив неефективно.

Уникайте критикувати те, з чим людина нічого не в силах зробити в силу своїх очевидних мотивів або недоліків. Ваш зворотний зв'язок повинен стосуватися лише тієї частини поведінки, яку людина може змінити. Відзначайте

деталі. Співчуйте. Іноді корисно дати іншій людині зрозуміти, що ви можете розділяти її погляди. «Я розумію, що мої слова можуть розчарувати вас, але я не можу рекомендувати вас на підвищення, тому що ...» Зберігайте спокій. Не дозволяйте іншій людині побачити, що вас турбує необхідність надавати зворотній зв'язок. Використовуйте техніки розслаблення, не допускайте коливань голосу, пам'ятайте про контакти очей і мовою тіла, не дозволяйте собі злитися і піддаватися нападам сором'язливості.

Дотримуйтеся теми.

Не дозволяйте собі відхилитися убік.

Не піднімайте питань, що не стосуються теми вашої розмови.

Залишайте іншій людині свободу вибору.

Кожна людина має право прийняти або відкинути зворотній зв'язок, право самому оцінювати своє поведіння і право захищати свої права.

Рішення слідувати вашим порадам або не слідувати їм приймає не ви. Не вимагайте змін. Ви не повинні нав'язувати іншій людині свої думки, установки або переконання. Грамотний, конструктивний зворотній зв'язок надає людям нову інформацію про них самих. Якщо вони захочуть, вони можуть прийняти її до відома й надалі діяти відповідно до неї. Використовуйте Я-висловлювання. Відповідальність за зворотній зв'язок приймайте на себе.

Уникайте висловів типу «Ви ...», «У вас ...», «Вам властиво ...». Починайте фрази з: «Я думаю ...», «На мій погляд ...».

Зосередьтеся на поведінці. Метою критики повинна стати поведінка людини, а не вона сама. Наприклад: «Коли ти сказав ..., мені стало дуже прикро», а не «Ти нечутливий ...».

Розуміння. Слідкуйте за тим, чи правильно вас розуміє співрозмовник. Стереотипи. Уникайте таких тверджень, як «Я був готовий почути таке від жінки» або «Ти поводишся, як маленька дитина». Зміни.

Віддавайте собі звіт в тому, що після вашого зворотнього зв'язку нічого може і не змінитися. Також пам'ятайте про те, що зміни можуть відбутися. Як би професійно ви не викладали критичні зауваження, завжди залишається можливість того, що ваш співрозмовник відчує біль або роздратування, і в результаті цього зміняться ваші стосунки. Вам необхідно зважувати всі «за» і «проти», пов'язані з відмовою від надання зворотного зв'язку».

Додаток 14

(До заняття № 6 модулю III)

Тест «Чи вмієте ви спілкуватися?»

Перевірте свою комунікабельність за допомогою цього тесту. Кожна відповідь “так” оцінюється в 2 бали, “іноді” – 1, “ні” – 0.

1. Завтра у вас побачення. Ви постійно думаєте про нього, можливо, довго не можете заснути?

2. Ви приїхали у чуже місто, де живуть ваші родичі. Зупинилися у одного з них, інші теж знають про ваш приїзд, і не можна не відвідати їх. Ви відкладаєте візити до останнього моменту?

3. Вас попросили виступити на зборах з повідомленням. Ви незадоволені?

4. Життя “дало тріщину”: і справи не складаються, і в коханні “прокол”. Ви можете поплакатися навіть недуже знайомій людині?

5. Настрій паршивий. А на вулиці до вас підходить незнайомиць і просить показати дорогу. Ви відповідаєте роздратовано?

6. До старих неприємностей додалась сварка з батьками. Чи поясните ви їй тим, що батьки і діти ніколи не зможуть зрозуміти один одного?

7. Знайомий позичив у вас невелику сумму грошей і забув про це. Нагадаєте йому про борг?

8. В їдальні ви отримали твердий шніцель. Ви будете влаштовувати сварку з цього приводу?

9. В електричці навпроти сидить людина, явно налаштована поговорити. Ви відповідаєте на запитання сухо, подумки відсилаючи її... в інший вагон?

10. В магазині черга – дають потрібну вам річ. Будете стояти?

11. Ваші друзі посварилися. Обидва приходять до вас: розсудить, хто правий. Ви беретесь за роль судді з великою неохотою?

12. Ви любите Pink, а ваша приятелька вважає її вульгарною. Їй подобається фільми Тарковського, а ви віддаєте перевагу американським комедіям. Її думку ви категорично відхиляєте, визнаючи тільки свій смак?

13. У гардеробі ви почули, як двоє обговорюють, що рок-зірка повісилась. А ви тільки що бачили її у прямому ефірі. Ви проінформуєте їх?

14. Приятель просить вас перевірити твір чи задачу з алгебри. Просьба викликає у вас незадоволення?

Тепер підрахуйте бали.

26-28 балів. Назвати вас комунікабельним неможливо. Ви явно надаєте перевагу усамітненню, хоча самі себе за це караєте. Всі колективні справи вас дратують, і при кожному зручному випадку ви намагаєтесь від них ухилитися. Ясно, що це не сприяє вашим контактам з оточуючими, які поступово віддаляються від вас. Подумайте, може, справа не в тому, що ви не бажаєте бути у колективі, а в вашому небажанні йти на зустріч людям.

24-25 балів. Не дуже ви говіркий, у всякому разі самі розмову навряд чи розпочнете. Приятелів у вас небагато, хоча один друг є, який пробачає вам замкнутість розуміючи що це неголовне. Перехід на інше місце навчання чи роботи вас лякає – через необхідність нових контактів. Втім, буває, що

захопившись справою, ви забуваєте про свою відлюдкуватість і стаєте комунікабельною людиною. Ось такий стан і прагніть підтримувати.

19-23 балів. Ну що ж, ви достатньо комунікабельний і в незнайомій компанії відчуваєте себе в своїй тарілці. Нові знайомства вас не бентежать, але це не означає, що ви будете їх завжди продовжувати. В розмові ви можете вільно вставити свої “п’ять копійок”, однак в дискусії вступаєте рідко.

14-18 балів. У вас з комунікабельністю все в нормі. Дякуючі допитливості ви вислуховуєте кожного нового співрозмовника. До ваших достоїнств потрібно віднести і те, що ви заперечуєте не гарячкуючи, не силуючи інших, а прагнете переконати. Нові контакти даються вам легко і просто. Якщо щось вас і дратує то це багатослівність, суєтливість, екстравагантність. Хоча і в цих випадках ви вмієте стриматися.

9-13 балів. Так, у некомунікабельності вас не дорікнеш. Вам не заважало б трохи зменшити допитливість, дещо менше говорити, а головне – менше висловлюватися з будь-якого приводу. Визнайте, ви любите бути у центрі уваги. Відмовляти в проханнях ви не вмієте, навіть коли виконати не в силах. Чому вам не заважало б повчитися, то це ретельності і вмінню не пасувати перед труднощами. Однак якщо ви побажаєте, то зможете себе примусити не відступати, довести почату справу до кінця.

4-8 балів. Про таких, як ви, кажуть “свій хлопець”. Спілкуватися, бути на людях – ваша потреба. Жодну справу повз себе не пропустите, особливо якщо робити нічого, а тільки можна посперечатися. Вступаєте в розмову ви обов’язково, навіть коли зовсім не уявляєте про що йде мова. Розпочати справу для вас важливіше, ніж її закінчити. Оточуючи відносяться до вас доброзичливо, але з деяким сумнівом. Трохи більше самокритики вам не завадило б.

3 і менше. Спілкування з вами вимагає деяких зусиль. Ваша балакучість, можливо, і не викликала б протесту, якби ви не прагнули бути суддею в справах, до яких, правду кажучи, не дуже розумієтесь. Об активність, терплячість, стриманість не входять в число ваших позитивних рис, а ось образливі ви через міру. Подумайте про те, що кожен характер, в тому числі і свій, можна покращити.

Додаток 15

(До заняття № 7 модулю III)

Інформаційне повідомлення

Термін **“імідж”** (англ. image – образ, престиж, репутація) – враження, яке особистість або організація (фірма, навчальний заклад тощо) справляють на людей і яке фіксується в їх свідомості у формі певних емоційно забарвлених стереотипних уявлень.

Стосовно людини термін **“імідж”** передає поняття – візуальна привабливість особи, самопрезентація, конструювання людиною свого образу для інших.

Але робота над створенням іміджу ділової людини не зводиться лише до створення зовнішнього образу, який може маскувати реальну сутність людини. Зовнішній вигляд – це лише стиль, обумовлений внутрішнім складом особистості.

Першим аспектом (етапом) формування іміджу є *рівень самооцінки* людини, яка значною мірою визначає її поведінку. Занижена самооцінка сковує людину, завищена – не дозволяє об’єктивно оцінювати ситуацію і себе в ній.

Виділяють **зовнішні та внутрішні чинники** формування іміджу.

Зовнішні чинники іміджу:

- зовнішній вигляд: одяг, аксесуари одягу, зачіска, макіяж;
- гарні манери: належні жести, пози, постава, хода;
- виразність міміки та вміння нею керувати;
- вміння використовувати простір для спілкування тощо.

Внутрішні (психологічні) чинники іміджу:

- мистецтво подобатися людям;
- вміння правильно спілкуватися;
- наявність необхідних для позитивного іміджу якостей особистості;
- вміння розуміти людей та впливати на них тощо.

Внутрішні (етичні) чинники іміджу:

- чесність;
- порядність;
- повага до підлеглих, партнерів;
- вірність даному слову;
- здатність ефективно взаємодіяти згідно з діючим законодавством, встановленими правилами і традиціями тощо.

Дехто помилково вважає, що імідж – це лише стиль одягу. Але імідж формується не лише зовнішніми даними, це також і світогляд, і манера розмови, і життєва позиція. Можна виділити **8 елементів**, які і складають цілісний образ, тобто імідж:

1. Суто зовнішні дані: конституція тіла, одяг, зачіска, макіяж.

2. Те, як ви рухаєтесь: міміка, жести, осанка, хода.
3. Голос: тембр, інтонація.
4. Мова: словниковий запас, аргументація.
5. Все, що ви створили власними руками.
6. Те, що вас оточує: сім'я, друзі, знайомі, дім, речі, місця відпочинку.
7. Комунікативний компонент: вміння і бажання спілкуватись, знання етикету.
8. Етичний компонент: що ви про себе розповідаєте і що реально робите.

Всі ці елементи повинні гармонійно поєднуватись в одній особі.

Є різні види іміджу: імідж людини, імідж фірми, імідж товару, імідж об'єкта, діловий імідж.

Фахівець з формування іміджу — **іміджмейкер**.

Імідж - це образ людини в цілому, то, як Ви виглядаєте в очах інших людей, уявлення про внутрішній і зовнішній вигляд. Створити імідж - це мистецтво управляти враженням. Правильно вибраний імідж є запорукою успіху, як особистого, так і професійного. Навіщо потрібно створювати імідж? Коли ви вперше бачите людину, то враження про вас формується в перші секунди. А певна думка протягом трьох хвилин. Перші враження є довготривалими.

Майже половина вражень (**55%**), які ми виробляємо, визначається кольором волосся, мімікою, жестами. Тон розмови, тембр голосу, манера розмови належать **38%** вражень. І лише, **7%** - це слова, які ми говоримо.

Працювати над іміджем потрібно не тільки політикам, шоу-бізнесменам, відомим людям, але і простому народу теж це дуже потрібно. Тому що ви кожен день з'являєтесь на людях: транспорт, робота, магазини і т.д. Тому імідж Вам необхідний не на один раз.

Імідж можна класифікувати як позитивний і негативний. Позитивний — викликає позитивні емоції (повагу, шану, любов тощо) до його носія.

Негативний — пов'язаний із формуванням негативних емоцій (ворожості, ненависті, зневаги тощо).

Отже підсумовуючи вище зазначене можна сказати, що дана вправа, яку ви робили «Словесний портрет» нагадує роботу іміджмейкера, фахівця, який і створює імідж. У цей час ви, учні лідери, самі є іміджмейкерами себе і самостійно створюєте свій позитивний імідж тим, що берете участь у житті класу, школи.

- Які цікаві і нові слова ви почули з отриманої інформації?
- Що нового ви дізналися для себе?

**ОРІЄНТОВНИЙ ПЕРЕЛІК ОБЛАДНАННЯ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ
РОБОТИ ГУРТКА**

<i>Матеріали</i>	<i>Кількість</i>
Кольоровий картон	За потреби
Клей ПВА	За потреби
Картон	За потреби
Папір А4	2 уп.
<i>Інструменти</i>	
Лінійка металева 30 см	1 шт.
Ніж для паперу	1 шт.
Ножиці великі	2 шт.
Ножиці маленькі	5 шт.
Маркери	20 шт.
Олівці кольорові	30 шт.
Олівці прості	15 шт.
Гумка	5 шт.
<i>Пристосування</i>	
Фліпчарт	2 шт.
Стіл	10 шт.
Приміщення з освітленням	1 шт.
<i>Таблиці і плакати</i>	
Техніка безпеки	1 п-т.
Інструкційні карти	1 п-т.