

A decorative border surrounds the text, featuring a grid of colorful squares (purple, orange, green, blue, red) with white hand silhouettes pointing in various directions.

**НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ЦЕНТР ПРОФЕСІЙНО-  
ТЕХНІЧНОЇ ОСВІТИ У ХАРКІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ**

**ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГІЧНИЙ  
ПРАКТИКУМ  
ЩОДО АДАПТАЦІЇ  
УЧНІВСЬКОЇ МОЛОДІ  
ДО НАВЧАННЯ  
У ЗП(ПТ)О**

**Харків-2020**



**НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ЦЕНТР ПРОФЕСІЙНО-  
ТЕХНІЧНОЇ ОСВІТИ У ХАРКІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ**

**ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГІЧНИЙ  
ПРАКТИКУМ ЩОДО АДАПТАЦІЇ  
УЧНІВСЬКОЇ МОЛОДІ ДО  
НАВЧАННЯ У ЗП(ПТ)О**

**м.Харків-2020**

Друкується за рішенням науково-методичної ради НМЦ ПТО у Харківській області від 22.06.2020, протокол № 3.

*Маринка-Сиромятнікова О.В., методист НМЦ ПТО у Харківській області*

**Психолого-педагогічний практикум щодо адаптації учнівської молоді до навчання у ЗП(ПТ)О.** – Харків: НМЦ ПТО у Харківській області, 2020. – 44 с.

*Адаптація до навчання в ЗП(ПТ)О є однією з актуальних проблем: добре відомо, скільки учнів кидають навчання, не впоравшись з проблемами адаптації. Перед будь-яким першокурсником на самому початку його учнівського життя виникає необхідність освоєння незнайомих досі способів організації навчання, нових видів діяльності, шляхів входження в новий колектив однолітків і викладачів. Успішність і ефективність навчання багато в чому залежить від здатності учня вже на першому курсі призвичаїтись до нового для нього оточення. Таку можливість створює адаптаційний тренінг.*

*Дана тренінгова програма націлена на розвиток соціального інтелекту, зниження рівня агресії, підвищення мотивації до навчання молодих людей, їх пристосування до соціальних умов, на допомогу адаптації учнів перших курсів до навчання у ЗП(ПТ)О.*

**Рецензент:**

**Сологуб Н.Г.,** заступник директора з навчально-методичної роботи Науково-методичного центру професійно-технічної освіти у Харківській області

## АНОТАЦІЯ

Беручи участь в адаптаційному тренінгу, першокурсники аналізують свої можливості, знайомляться з однолітками, отримують підтримку групи і ведучого, вирішують конфлікти в безпечному психологічному режимі, визначаються зі своєю новою соціальною роллю. Технологія тренінгу як технологія активного навчання сприяє соціалізації особистості, формуванню умінь співпрацювати, набуттю знань і досвіду в ході колективної діяльності, формуванню готовності приймати рішення, розвитку творчого потенціалу, вміння вибирати оптимальні шляхи вирішення проблем. Це саме той досвід, який необхідний вчорашньому школяреві для освоєння нової соціальної ролі.

Вступивши до закладу освіти, учень хоче отримати необхідні знання та навички, які дадуть йому можливість досягти успіху в обраній професійній сфері. Однак професійний успіх спирається ще й на цілий ряд найважливіших компетентностей, які дозволять майбутньому професіоналу долати широкий спектр професійних і життєвих проблем.

Це — вміння вирішувати складні завдання, критичне мислення, креативність, вміння керувати людьми, навички координації та взаємодії, емоційний інтелект, здатність до швидкого прийняття рішень. Психологічний тренінг зарекомендував себе як найбільш ефективна технологія вирішення цієї проблеми. Психологічний тренінг як система спеціально організованого інтенсивного впливу є технологією, яка допоможе вирішити багато проблем першокурсників.

**ТРЕНІНГ** — це навчання, виховання, тренування, набір методів, спрямованих на розвиток в учасників необхідних навичок і умінь. Тренінг як технологія може виконувати різноманітні функції:

— діагностичну — виявлення зон, яким необхідний розвиток або корекція;

— навчальну — передача нового досвіду, знань, умінь і навичок, форм поведінки і установок;

— командоутворюючу — проходячи спільне навчання, люди, як правило, спонтанно починають відчувати себе згуртованіше.

### **ЗАВДАННЯ ТРЕНІНГОВОЇ ПРОГРАМИ:**

— розповісти про особливості адаптаційного періоду і можливих проблем, пов'язаних з ним, допомогти в самореалізації, виявити лідерів для зміцнення активу групи, дати першокурсникам можливість краще пізнати один одного;

— в ході занять в учнів формується готовність до подолання можливих труднощів навчальної та професійної діяльності, навички ефективної поведінки в навчальній роботі. Особлива увага приділяється розвитку навичок спілкування, в тому числі адекватних способів вирішення конфліктів і проблем, що виникають у процесі навчальної діяльності.

### **МЕТА:**

- швидка адаптація до нових умов навчання;
- знайомство один з одним;
- уточнення уявлень про себе;
- формування уявлень про майбутню професію;
- розкриття особистісного потенціалу учасників групи;
- формування уявлень про лідерство, усвідомлення і прояв своїх сильних сторін;

- розвиток здатності до цілепокладання та організації групової роботи.

**ОБЛАДНАННЯ.** Бейджі (стікери), шпильки, дошка (ватман), маркери, папір, олівці, м'яка іграшка або м'яч, релаксаційна музика, картки для гри «цар звірів», журнали, вирізки з добіркою картинок для колажу, фломастери, ножиці, скотч, клей, степлер, ватмани А3 (на кожен підгрупу), ноутбук, фонова музика.

### **БЛОКИ ТРЕНІНГОВОЇ ПРОГРАМИ**

I. Знайомство. Вступ до професії (65 хвилин);

II. «Адаптація до навчання в ЗП(ПТ)О» (68 хвилин);

III. «Тренінг упевненої поведінки» (систематизація уявлень про впевнену і невпевнену поведінку; докази переваги впевненого стилю поведінки) (166 хвилин);

IV. «Комунікативна компетентність» (розвиток комунікативних навичок для успішної адаптації до навчання в ЗП(ПТ)О (76 хвилин);

V. «Тайм-менеджмент для першокурсника ЗП(ПТ)О» (освоєння навичок управління своїм часом на найближчу і віддалену перспективу) (47 хвилин);

VI. «Узагальнення досвіду, отриманого в ході тренінгових занять» (30 хвилин).

### ***I.ЗНАЙОМСТВО. Вступ до професії (65 хвилин)***

**Мета:** ввести правила тренінгу, познайомити з тематикою майбутніх тренінгових занять, дати загальну інформацію про професію і сферу професійної діяльності людини.

**Завдання:** ознайомлення учасників з правилами групової взаємодії. Знайомство учасників один з одним, самопрезентація учасників.

**Обладнання:** бейджі (стікери), шпильки, дошка (ватман), маркери, папір, олівці, фломастери, м'яка іграшка або м'яч.

Учасники називають своє ім'я, пишуть імена на бейджах.

## **ХІД ТРЕНІНГУ**

### **ВСТУПНА ЧАСТИНА**

#### **ВПРАВА 1. Знайомство учасників один з одним у формі вправи (5 хвилин).**

— «Ті, хто». Учасникам потрібно помінятися місцями (або підняти руки, або встати, або вийти в центр кола), якщо вони відповідають наступним умовам: «...тим, хто сьогодні зранку не встиг поспіяти, ...у кого вдома є кішка, (варіантів може бути кілька, краще почати з зовнішніх ознак і перейти до особистісних характеристик).

#### **ВПРАВА 2. «Що означає ваше ім'я?» (6 хвилин)**

Інструкція ведучого:

Учасникам групи пропонується назвати своє повне ім'я і розповісти щонебудь про своє ім'я. Наприклад, відповісти на такі запитання:

- Чи подобається мені моє ім'я?
- Чи знаю я, хто його для мене вибрав?
- Чи знаю я, що позначає моє ім'я?
- Хто з моїх знайомих (рідних) носить те ж ім'я?
- Чи є мої тезки серед відомих людей?
- Як ім'я впливає на мою поведінку в житті?

Кожен учасник сам вирішує, що розповісти і як прокоментувати свою розповідь.

#### **ВПРАВА 3. Прийняття правил групи (5 хвилин). (Додаток 1)**

Після презентації учасників ведучий говорить про необхідність дотримання певних правил поведінки в тренінгу. Учасники можуть висловлюватися по черзі і пропонувати можливі варіанти. Всі варіанти фіксуються на дошці (або на ватмані). У разі утруднення в учасників ведучий сам пропонує кілька варіантів.

## **ВПРАВА 4. «Пісочний годинник» (5 хвилин) (Додаток 2)**

### **ОСНОВНА ЧАСТИНА**

#### **ВПРАВА 5. «Груповий малюнок» (10 хвилин)**

Інструкція ведучого:

Для виконання цієї вправи на взаємодію учням видається великий аркуш ватману і фломастери, і пропонується зробити спільний малюнок (корабель для групи). Вони повинні самі вирішити, що це буде за малюнок, і розподілити між собою ролі в процесі його створення. Презентація малюнків.

#### **ВПРАВА 6. Розповідь ведучого про професію (7 хвилин)**

Далі ведучий в доступній формі пропонує учасникам інформацію:

- історія виникнення професії;
- інновації в професії;
- відомі представники професії;
- перспективи працевлаштування та кар'єрного росту.

#### **ВПРАВА 7. «Плюси і мінуси професійної діяльності (з подальшою презентацією)» (5 хвилин)**

Учасники поділяються на дві групи. Перша група презентує свої варіанти «плюсів», друга група уважно слухає і додає неназвані варіанти. Загальний список записується на дошці (ватмані). Друга група зачитує «мінуси», перша група уважно слухає і додає неназвані варіанти.

#### **ВПРАВА 8. Рефлексія «Багато років по тому» (10 хвилин)**

Для її проведення група ділиться на дві підгрупи: перша отримує завдання описати свій робочий день в якості досвідченого професіонала через 10 років, друга — через 20 років. На завершення групи презентують свої "розклади" робочого дня. Після проведення вправи обговорюються питання:

Чи було легко описувати ці дні, що заважало?

Що потрібно зробити вже зараз, щоб все задумане виповнилося?

### **ЗАКЛЮЧНА ЧАСТИНА**

#### **ВПРАВА 9. Рефлексія «Паровозики» (5 хвилин)**

Ведучий: зараз ми зіграємо у відому гру «Паровозики». Кожен з вас по черзі зможе побувати «локомотивом» і «вагончиком». Домовтеся і розподіліть в командах, хто буде першим «локомотивом», другим тощо. Умова проведення: одночасно рухатимуться кілька «паровозиків». Тим, хто буде «локомотивом», важливо дуже акуратно, без зіткнень, провезти за собою «вагончики», які будуть із закритими очима. Завдання для кожного учасника: запам'ятовувати свої відчуття в ролі «вагончика» і в ролі «локомотива».

Обговорення:

Ваші відчуття, коли ви були «локомотивом», «вагончиком»?

Що було складно?



В якій ролі більше сподобалося, чому?

Заклучна частина.

На завершення заняття виконується вправа «Колір мого настрою».

### **ВПРАВА 10. «Колір мого настрою» (7 хвилин)**

Учасники, сидячи в колі і передаючи один одному м'яку іграшку, продовжують фразу «Мій настрій ... кольору». Дана вправа може носити діагностичний характер: по набору названих учасниками кольорів ведучий визначає емоційний настрій групи або окремих учасників.

Обговорення тренінгу:

Чи було легко описувати ці дні, що заважало, що потрібно зробити вже зараз, щоб усе задумане здійснилося. Далі учням пропонується розпочати роботу над буклетом «Абетка першокурсника». Для цього потрібно звертати увагу на ті труднощі, які виникають у них в перші тижні навчання, і на те, як вдалося їх подолати. Надалі досвід вирішення цих проблем увійде в цю абетку, яку можна буде передати майбутнім поколінням першокурсників.

## **II. «АДАПТАЦІЯ ДО НАВЧАННЯ В ЗП(ПТ)О» (60 хвилини)**

**Мета:** познайомити з поняттям стресу, проінформувати про методи профілактики та боротьби зі стресом, зниженням рівня ситуативної і особистісної тривожності; формування позитивної світоглядної позиції особистості, сприяння формуванню практичних навичок опанування себе в різних ситуаціях, оволодіння елементарними прийомами релаксації та аутотренінгу.

**Завдання:**

- створити механізми конструктивних взаємовідносин із негативними імпульсами,
- сприяти профілактиці негативних, агресивних проявів, формувати вміння самоаналізу, контролю над негативними емоційними проявами, розвивати емпатійні якості,
- створити умови для опрацювання учасниками тренінгу власних проблемних зон та переживання щоденності власних проблем,
- оволодіти методами релаксації, спрямованими на зменшення страху і стану підвищеної тривожності в емоційно травмуючих ситуаціях.

**Обладнання:** бланки тесту «Чи вмієте ви справлятися зі стресом», бланки з таблицею «Ситуація, яка викликає стрес», олівці, папір для письма, релаксаційна музика.

## ХІД ТРЕНІНГУ

### ВСТУПНА ЧАСТИНА

#### **Інформаційне повідомлення «Стрес» (5 хвилин)**

Стреси, які виникають у житті, можна уявити як коридори, якими треба пройти: хто швидше, хто повільніше, хто важче, хто легше, однак пройти їх усе одно доведеться. Стрес – це проблеми на роботі, особистісні негаразди, нестабільне матеріальне становище, психічне напруження, невдачі, страхи, зриви, відчуття небезпеки, ДТП, аварії тощо.

Ведучий розміщає основні поняття на плакаті, розповідаючи та надаючи інформацію учасникам.

Стрес — це захисна реакція організму, що має допомогти йому подолати складні життєві ситуації.

Стан стресу викликають стресори: фізіологічні та психологічні.

Стресорами можуть бути фізичні та психічні подразники, реальні чи уявні. Людина реагує не тільки на справжню фізичну небезпеку, але й на погрозу чи нагадування про неї.

При фізіологічних стресових впливах змінюється режим роботи багатьох органів та систем організму, наприклад, пришвидшується ритм серця, змінюються захисні властивості організму.

Психологічні стресори — це фактори, що діють через сигнали: погрозу, небезпеку, образливість. Психологічний стрес поділяють на інформаційний та емоційний.

Інформаційний стрес виникає в ситуаціях інформаційних перевантажень, коли людина не може впоратися із завданням, не встигає приймати правильні рішення при високому ступені відповідальності за їхні наслідки. Емоційний стрес виникає в ситуаціях небезпеки, погрози.

#### **ВПРАВА 2. Моделювання ситуації стресу «Екзамен» (7 хвилин)**

Ведучий роздає аркуші формату А4, офіційним тоном дає вказівки написати в кутку своє прізвище, ім'я, номер групи. Далі зачитуються запитання, на які належить відповісти на оцінку (запитання присвячені змісту першого заняття). Після 3-5 хвилин ведучий перериває роботу учасників, повідомляючи, що метою даного завдання було моделювання ситуації стресу.

Обговорення емоцій. Що ви відчули (емоції і фізичні відчуття)? Що стало причиною цих неприємних відчуттів? Ведучий узагальнює висловлювання.

#### **ВПРАВА 3. «Продовж фразу» (5 хвилин)**

Зазвичай в ситуаціях стресу я... Узагальнюючи висловлювання учасників, ведучий робить висновок, що у всіх з часом виробляються власні стратегії подолання стресу.

#### **ВПРАВА 4. Виконується тест «Чи вмієте ви справлятися зі стресом?» (5 хвилин) (Додаток 3)**

Після виконання тесту відбувається обговорення результатів, учнів підводять до висновку про те, що кожній людині потрібно знати і застосовувати ефективні стратегії для ослаблення стресових реакцій.

## ОСНОВНА ЧАСТИНА

**Інформаційне повідомлення «Стратегії подолання стресу» (10 хвилин)**. Різні люди реагують на однакові стресори по-різному. У когось реакція активна — під час стресу ефективність їхньої діяльності і далі росте до певної межі («стрес лева»), а в інших — реакція пасивна, ефективність їхньої діяльності спадає («стрес кролика»).

Для життя людини, її психічного та фізичного здоров'я, її щастя важливим є вміння долати стреси. Подолання – це мінливі психічні та поведінкові зусилля, якими людина відповідає на вимоги, що висуваються стресом. Подолання – це не одна-однісінька стратегія, яка вживається за будь-яких обставин, у будь-який час. Люди долають стрес по-різному. Ефективна відповідь на стрес, яка веде до адаптації, – це вживання такої стратегії взаємодії зі стресором, яка значно знижує переживання стресу. Неможливо думати, що можна повністю уникнути стресу. Окрім того, стрес сам по собі не обов'язково щось погане. Певний обсяг чи рівень стресів в нашому житті є природним. Стрес часто є природним наслідком того, що ми живемо в реальному світі. Лише застосування неефективних способів боротьби зі стресами може виснажувати, приносити нещастя.

### **Неефективні способи подолання стресу**

Неефективні способи подолання стресу – це ті, що протягом певного часу не приводять до зниження рівня стресу.

Коли не відбувається зниження стресового стану, то людина фіксується («зациклюється»), продовжує реагувати однаково на той самий стресор. Фіксування рідко буває адекватною реакцією на стрес. Але це не означає, що треба негайно змінювати спосіб реагування. Якщо вам не пощастило, спробуйте ще і ще раз, але не занадто довго. В якийсь момент людина повинна бути готова відступити, відмовитися від старої послідовності дій і спробувати щось інше.

Різновидом фіксування є відкладання «на потім». Приклад: Підготувати і здати через певний період курсову роботу... Замість того, щоб писати, ви починаєте відкладати цю роботу. Якщо ви залишаєте собі все менше часу на її підготовку, то тим самим збільшуєте вірогідність сильнішого стресу.

Якщо людина не змінює свою поведінку або зовсім нічого не робить, то виникає одна з двох поширених реакцій на стрес: агресія або тривога. Відчуття тривоги, знервованість заважає нормальній адаптації до життя. Чим більше тривожності, тим більше неприємностей, дискомфорту та болю. Сильна і тривала тривога веде до душевних захворювань, депресивних невротичних станів.

## **Успішні способи подолання стресу**

Способи подолання стресу:

- активна взаємодія зі стресором або вплив на саму проблему;
- зміна погляду на проблему, зміна ставлення до неї або інша інтерпретація проблеми;
- приймання проблеми і зменшення фізичного ефекту від породжуваного нею стресу.

Для закріплення отриманих відомостей виконується вправа «Стратегії боротьби зі стресом».

### **ВПРАВА 4. «Стратегії боротьби зі стресом» (7 хвилин)**

Учасники діляться на три групи, кожна з яких отримує завдання придумати і зобразити у вигляді пантоміми певну стратегію поведінки в стресовій ситуації. Решта учасників повинні здогадатися, яка саме стратегія була представлена, і оцінити, наскільки правильно вона продемонстрована.

### **ВПРАВА 5. «Дві справи» (7 хвилин)**

Один з учасників сидить на стільці, ведучий здійснює різні рухи, які перший учасник повинен повторювати. Два інші учасники в цей час одночасно задають першому учаснику запитання, на які той повинен швидко відповідати.

Рефлексія вправи: чи було важко першому учаснику виконувати завдання, що викликало труднощі, а що допомагало? Чи бувають в житті подібні ситуації? Навести приклади з власного досвіду. Що можна порадити людині, яка опинилася в такій ситуації? Відповіді на останнє запитання записуються на дошці (аркуші ватману). Узагальнюючи отримані записи, ведучий звертає увагу учасників на те, що для здійснення дій зі стресом необхідно навчитися виділяти в потоці справ найважливіші або термінові справи. Триває розбір попередньої вправи: що було в даному випадку найважливішим. Узагальнюючи висловлювання учасників, ведучий підкреслює, що найважливішим було виконання його вказівок. Після цього вправа «Дві справи» виконується ще раз з іншими учасниками. Далі проводиться рефлексія вправи, в результаті якої ведучий підкреслює різницю у відчуттях учасників у першому і другому випадку: у другому випадку учасник без особливих зусиль виконував вказівки ведучого. Ведучий говорить про те, що стрес часто виникає, якщо людина не здатна побачити ситуацію з різних сторін.

**ВПРАВА 6. «Плюси і мінуси» (10 хвилин)** Учасники придумують і коротко описують дві життєві події: хороше і погане. Наприклад: хороше — купив нову машину; погане — загубив каблучку. Потім, об'єднавшись в групи, знаходять в запропонованих подіях три позитивних і три негативних моменти. Після підготовки представник від групи озвучує результати. Ведучий ще раз звертає увагу учасників на те, що життєві події мають як позитивні, так і негативні сторони. Стрес залежить насамперед не від самих виникаючих подій, а скоріше від того, як людина їх сприймає. Підводячи попередній підсумок цієї минулої частини заняття, ведучий говорить про те, що для

успішного подолання стресу в будь-якій ситуації корисно володіти релаксаційними вправами. (Додаток 4.Вправи на релаксацію)

**ВПРАВА 7. «Вгору по веселці» (5 хвилин)** Ведучий. Однією з умов управління стресом є вміння контролювати свій стан. Для цього існують різні вправи. Встаньте, закрийте очі, зробіть глибокий вдих і уявіть собі, що з цим вдихом ви піднімаєтеся вгору по веселці, і, видихаючи, з'їжджаєте з неї, як з гірки. Вдих повинен бути максимально повним і плавним, так само як і видих. Між видихом і наступним вдихом повинна бути невелика пауза. Повторіть три рази. Після цього бажаючи розповідають про свої відчуття. Потім вправа виконується ще раз з відкритими очима. Ведучий підкреслює, що, крім релаксаційних вправ, є і такі, які допомагають зібратися, мобілізуватися, знайти додатковий ресурс.

## **ЗАКЛЮЧНА ЧАСТИНА**

### **ВПРАВА 8. На підтримку, пошук ресурсу (7 хвилин)**

У колі знаходиться кошик з іграшками — героями різних казок. Учасники по черзі, з заплющеними очима, дістають іграшку і називають якість характеру казкового героя, яка може стати в нагоді на іспиті. Якщо немає іграшок, кошик можна замінити на коробочку з картками, на яких написані імена героїв казок. Ведучий говорить про те, що будь-яка людина, опинившись в новій для себе ситуації, зазвичай відчуває розгубленість, дискомфорт, потім, поступово звикнувши до нових обставин, зорієнтувавшись у них, починає діяти конструктивно. Необхідно навести приклад адаптації: коли людина заходить в темне приміщення, вона деякий час майже нічого не бачить. Поступово очі пристосовуються, і вона починає розрізняти предмети, що знаходяться в цьому приміщенні. Бажаючим пропонується навести приклади адаптації зі свого життєвого досвіду. Узагальнюючи висловлювання учасників, ведучий підкреслює, що в даний час самі учасники переживають період адаптації в нових умовах навчання (запропонувати розповісти, що нового в навчальному закладі в порівнянні зі школою, які емоції ви пережили або переживаєте в зв'язку з цим). Необхідно пояснити, що протягом приблизно перших двох тижнів вересня (першого місяця навчання) загальний фон настрою підвищується, досягаючи «піку ейфорії». Це пов'язано з тим, що позаду залишилося хвилювання. До теперішнього часу збулися очікування, навчання поки невисуває серйозних вимог тощо. Протягом приблизно наступних двох тижнів загальний фон настрою дещо знижується, переходячи від «піку ейфорії» до рівня «психологічного комфорту», відповідного звичного «робочого» стану людини. Наступні два тижні загальний фон настрою і самопочуття знижується (нижче рівня «психологічного комфорту»), поступово досягаючи «піку дезадаптації». У цей період ситуація навчання висуває нові вимоги, які оголюють відсутність необхідного навчального і життєвого досвіду. Виникає в цей час відчуття психологічного дискомфорту може стати підставою для поспішних висновків про те, що

неправильно обрана майбутня професія, складаються погані відносини з однокурсниками і викладачами. Ведучий повинен підкреслити, що в цей період не слід приймати будь-яких серйозних життєвих рішень. Наступні два тижні в нормі повинні вивести першокурсників на рівень психологічного комфорту, в якому вони і будуть перебувати протягом усього навчального року.

Підводячи підсумки заняття, ведучий нагадує, що учасники познайомилися з поняттям «стрес», тактиками поведінки в стресовій ситуації, релаксаційними і мобілізаційними вправами, які можуть допомогти в стресовій ситуації, детально розібрали найбільш типові види стресу, пережиті першокурсниками. У заключній частині заняття ведучий нагадує учасникам про необхідність розробки Абетки першокурсника. Для цього проводиться мозковий штурм проблеми перших днів навчання в ЗП(ПТ)О. Результати мозкового штурму оформляються.

### **III. «ТРЕНІНГ УПЕВНЕНОЇ ПОВЕДІНКИ»**

**(систематизація уявлень про впевнену і неупевнену поведінку; докази переваги впевненого стилю поведінки)**

**Мета:** систематизувати уявлення про впевнену і неупевнену поведінку; показати переваги впевненого стилю поведінки. Розкриття особистісного потенціалу учасників групи. Формування уявлень про лідерство, усвідомлення і прояв своїх сильних сторін.

#### **Задачі:**

- розвиток здатності до цілепокладання та організації групової роботи;
- розвиток взаєморозуміння і почуття відповідальності по відношенню один до одного;
- формування навичок розуміння один одного;
- набуття навичок прийняття відповідальності один за одного;
- виявлення і розвиток уявлень про лідерство;
- набуття навичок планування діяльності та організації роботи в команді.

**Обладнання:** картки для гри «Цар звірів», олівці за кількістю учасників, журнали, вирізки з добіркою картинок для колажу, олівці, фломастери, ножиці, скотч, клей, степлер, ватмани А3 (на кожну підгрупу), ноутбук.

### ***ХІД ТРЕНІНГУ***

#### **ВСТУПНА ЧАСТИНА**

**ВПРАВА 1. «Розминка» (5 хвилин)** Виконуються динамічні вправи. «Олівці»: учасники діляться на пари, кожна пара отримує два олівця (або дві ручки), утримуючи їх удвох вказівними пальцями, пари виконують нескладні вправи (*присідають, повертаються, піднімають руки тощо*). Потім пари

об'єднується у четвірки, вісімки тощо. Кожен раз вже в новому складі виконують нескладні вправи. Завдання учасників — не впустити олівці.

## **ОСНОВНА ЧАСТИНА**

Ведучий називає тему заняття «Впевненість» і пропонує обговорити, яку людину ми називаємо впевненою, невпевненою, грубою. Відповіді учасників фіксуються на папері або на дошці.

### **1. Інформаційне повідомлення (7 хвилин)**

**Впевнена**, неагресивна (*асертивна*) поведінка — це поведінка людини, що усвідомлює власні права і цілі, і враховує права та цілі інших людей.

**Нахабство** — це захист, самовираження і пошук вигід для себе за рахунок утисків прав і свободи інших людей.

**Невпевненість** передбачає *невміння захищати* свої права, домагатися певних вигід для себе, нездатність захищати і виражати себе.

Невпевненість, невпевнена поведінка не допоможе тобі побудувати успішну кар'єру, не дасть можливості бути поруч з тим, з ким би тобі хотілося. Невпевнена поведінка може привести тебе в асоціальну компанію, виключить можливість бути самим собою. Невпевнена поведінка — це шлях до залежності, агресивності або пасивності.

Якщо ви хочете самі керувати своєю долею, зберігати свою незалежність і недоторканність, то треба щось змінити в собі!

### **Правила впевненої людини**

— Я маю право оцінювати власну поведінку, думки й емоції і відповідати за їх наслідки.

— Я маю право не вибачатися і не пояснювати свою поведінку.

— Я маю право самостійно обмірковувати чи відповідаю я взагалі або в певній мірі за вирішення проблем інших людей.

— Я маю право змінити свою думку.

— Я маю право помилятися і відповідати за свої помилки.

— Я маю право сказати: «Я не знаю».

— Я маю право бути незалежним від доброзичливості і від гарного ставлення до мене.

— Я маю право приймати нелогічні рішення.

— Я маю право сказати: «Я тебе не розумію».

— Я маю право сказати: «Мене це не цікавить».

### **ВПРАВА 2. «Молодець» (7 хвилин)**

**Інструкція:** Вам необхідно об'єднатися у дві групи. Утворіть внутрішнє і зовнішнє коло. Учасники зовнішнього кола повинні знайти собі партнера з внутрішнього, стати один навпроти одного і за сигналом, по черзі почати говорити про свої досягнення. Партнер, що слухає, загинає пальці і промовляє

фразу на кожне сказане досягнення партнера: «А ти молодець! Раз! А ти молодець! Два!» І так далі. Якщо ви думаєте про себе тільки погане, все одно мужньо говоріть про себе тільки хороше.

Якщо хто-небудь з вас відчує збентеження або невпевненість при виконанні цієї вправи, скажіть про себе: «Я люблю себе, я унікальний і неповторний!»

Всякий раз, коли вам приходять у голову негативні оцінки на свою адресу, згадайте про те, що вам ще потрібно розвиватися і розвиватися, природно, ви поки що не можете бути досконалі. За сигналом внутрішнє коло залишається на місці, а учасники зовнішнього кола роблять крок вправо і змінюють партнерів. Гра продовжується.

#### **Рефлексія:**

- Чи багато хорошого ви згадали про себе?
- Чи говорите ви іноді собі: «Це у мене добре виходить?»
- Чому ви навчилися у свого партнера?

#### **ВПРАВА 3. (5 хвилин)**

Ведучий викликає кількох добровольців, які повинні з опорою на таблицю №1 зобразити впевнену і невпевнену людину. Після виконання цього завдання вони описують свої відчуття. Далі учасники повинні зробити висновок про те, що існує зв'язок зовнішніх проявів і внутрішнього стану.

**Таблиця №1 Ознаки впевненості і невпевненості**

	<b>Невпевнений</b>	<b>Впевнений</b>
<b>Погляд</b>	Відводить очі, уникає прямого погляду	Погляд прямий, зацікавлений
<b>Поза</b>	Плечі опущені, намагається займати менше місця, сидить на краю стільця	Поза природна, відповідна обстановці
<b>Жести</b>	Жести дрібні, метушливі або уповільнені, ніби незавершені, може щось перебирати пальцями	Жести спокійні, плавні, немає зайвих невинуватих рухів
<b>Голос</b>	Голос тихий, інтонації ніби «дитячі»	Голос спокійний, інтонації доброзичливі
<b>Особливість промови</b>	Просить, вишукує, намагається розжалобити	Висловлює серйозні аргументи, наводить факти

**ВПРАВА 4. «Персонажі» (10 хвилин)** Учасники повинні продемонструвати поведінку в типових життєвих ситуаціях в образі «впевненого» або «невпевненого» персонажа. Для цього кожен учасник мовчки вибирає для себе той чи інший образ. Потім ведучий пропонує кілька життєвих ситуацій, а бажаючі учасники зображують поведінку обраного персонажа. Решта учасників повинні здогадатися, який персонаж "діяв". Пояснити свою точку зору (які поведінкові або зовнішні ознаки персонажа підтверджують цю точку зору):



**Ситуації:** 1. На уроці викладач задає тобі запитання з пройденої теми. Ти не знаєш відповіді, і тоді ти говориш викладачеві... ведучий відповідає від імені «викладача». Потрібно своїми відповідями дати зрозуміти учасникам переваги впевненої поведінки.

2. Мама просить тебе терміново помити посуд, а ти в цей час робиш манікюр...

3. Уяви, що твій друг не повернув тобі вчасно твою річ, яка зараз тобі дуже потрібна. І ти йому кажеш...

Обов'язково кожна ситуація розігрується від імені обох персонажів, тобто впевненого і невпевненого. Після проведення даної вправи дуже важливо обговорити стратегії, якими керувалися учасники. Що вийшло або не вийшло і чому? Яка стратегія виявилася більш ефективною? Яка призвела до поразки або нереалізації задуманого?

#### **ВПРАВА 5. Мозковий штурм (5 хвилин)**

«Упевненість і крутизна». «Крутизна» — це..., Впевненість — це..., Асоціації по колу.

Для визначення лідерів і лідерського потенціалу учасників можна провести наступні ігри.

#### **ВПРАВА 6. Уявлення про лідерство (10 хвилин)**

Індивідуальна робота на листочках (5 хвилин).

Ведучий: зараз вам потрібно буде відповісти на два запитання. Візьміть аркуш паперу і розділіть його на дві частини. У першому стовпці напишіть «мої позитивні якості», а в другому стовпці – «мої негативні якості». Підкресліть однією рисою якості, які, ви вважаєте, допомагають вам бути лідером.

#### **ВПРАВА 7. Робота в парах (5 хвилин)**

Ведучий: протягом 5 хвилин по черзі розкажіть один одному про свої сильні і слабкі сторони. Чи є у вас лідерські якості? Виділіть три найважливіші якості «справжнього лідера» і поясніть чому?

#### **Робота з усією групою (10 хвилин).**

Ведучий: отже, попрацювавши в парах, ви розповіли один одному про свої сильні і слабкі сторони, лідерські здібності кожного, і виділили три якості «справжнього лідера». Тепер по черзі вам потрібно назвати ці якості, коротко аргументувавши чому ви їх обрали.

Запис на дошці названих якостей. Обговорення, ранжування.

#### **ВПРАВА 8. «Колективний колаж» (7 хвилин)**

(Група ділиться на невеликі підгрупи по 4-5 учнів, кожна підгрупа отримує ватман, фломастери, журнали з картинками. Всі підгрупи виконують колаж на тему «Хто такий справжній лідер». Після виконання відбувається презентація своїх робіт.)

#### **ВПРАВА 8. Гра «Вибори царя звірів» (45 хвилин)**

Ведучий: зараз ми з вами зіграємо в казкову гру, але з реальною життєвою ситуацією. Називається вона «Вибори царя звірів».

Вступ: якось раз на лісовій галявині зібралися всі лісові звірятка... стали вони обговорювати, хто буде Лева замінювати? Хто ж з інших звірів гідний честі цієї?

Кожному з кандидатів потрібно буде обґрунтувати і аргументовано довести: чим він відрізняється від інших звірів і які особисті якості всіх інших важливіше (*за яких умов і яких ситуаціях*)?

Ведучий: отже, нам знадобляться п'ять бажаючих на роль кандидатів царя звірів.

### **Етап 1. Розподіл ролей (5 хвилин)**

Учасники витягують картки лідерів-претендентів.

У списку кандидатів зареєструвалося шість лісових жителів (1 картка запасна):

- 1) Лисиця — хитра, дипломатична, винахідлива.
- 2) Заєць — скромний, сором'язливий, поступливий.
- 3) Ведмідь — сильний, прямолінійний, наполегливий.
- 4) Вовк — хоробрий, спокійний, стриманий.
- 5) Мураха — працююча, розумна, вміє працювати в команді.
- б) Сова — мудра, врівноважена, некваплива.

### **Етап 2. Формування групи підтримки (5 хвилин)**

Ведучий: зараз кожному лідеру по черзі потрібно набрати собі команду з решти учасників (*інших лісових жителів*).

### **Етап 3. PR-кампанія (10 хвилин)**

Ведучий: зараз кожному лідеру і його групі підтримки необхідно виконати наступне:

— написати на листочку позитивні риси, якості свого лідера відповідно до ролі, яка випала (якщо раптом група вважає, що у їх кандидата тільки негативні якості, важливо переконати і подивитися на ці риси з іншого боку, та знайти в мінусах щось позитивне);

— продумати рекламний ролик свого кандидата (*за часом не більше 3-5 хвилин*). Ролик може бути зроблений у будь-якому форматі:

- інтерв'ю, що презентує героя;
- інсценування, представлення особистих якостей кандидата;
- малюнок, шарж, з подальшою театралізацією і коментарями;
- вірш або пісня.

Важлива умова: кожен член групи повинен брати участь в обговоренні та створенні презентації. Час роботи 10 хвилин.

**Етап 4. Презентація рекламних роликів протягом 3-5 хвилин** на кожную команду.

### **Етап 5. Дебати між кандидатами (5 хвилин)**

Ведучий: головні кандидати сідають у центр кола.

Зараз у вас буде остання можливість перед виборами показати, що ви найкращий претендент на цю посаду. Ваше завдання: протягом 5 хвилин проявити себе в кращому світлі перед лісовими жителями на цих дебатах.

Всі учасники групи підтримки сідайте, будь ласка, в зовнішнє коло, ви тепер стаєте спостерігачами.

#### **Етап 6. Вибори (5 хвилин)**

Ведучий: отже, передвиборча кампанія завершилася. Настав день виборів. Кожна команда, швидше за все, хотіла б проголосувати за свого кандидата, вважаючи його кращим. Але у нас вибори будуть організовані трохи інакше: команди повинні будуть обговорити і вибрати будь-якого лідера, крім свого, з коротким поясненням чому.

#### **Етап 7. Підведення підсумків (5 хвилин)**

Оголошення переможців. Обговорення.

— *Що допомогло виграти вибори (питання переможцю і групі підтримки)?*

— *Що було найскладніше в передвиборчій боротьбі? Чому?*

— *Допомагали Вам або заважали задані ролі?*

## **ЗАКЛЮЧНА ЧАСТИНА**

### **Рефлексія: Притча про ангелів (Додаток 5) (5 хвилин)**

#### **IV. «КОМУНІКАТИВНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ» (розвиток комунікативних навичок для успішної адаптації до навчання в ЗП (ПТ)О**

**Мета:** розвинути комунікативні навички для успішної адаптації до навчання у ЗП(ПТ)О, підвищити ефективність взаємодії з людьми.

#### **Завдання:**

• виявлення типових проблемних ситуацій спілкування в процесі навчання (з однолітками, викладачами);

• обговорення та відпрацювання ефективних стратегій спілкування;

• формування навиків для входження в контакт;

• розвиток вмінь використовувати вербальні, невербальні та паралінгвістичні сигнали у спілкуванні;

• формування навиків активного слухання (постановка потрібних запитань, уточнення, інтерпретація).

**Обладнання:** бланки з питаннями для тесту, картки з назвою ролей до гри «Мафія».

## **ХІД ТРЕНІНГУ**

### **ВСТУПНА ЧАСТИНА**

**1. Інформаційне повідомлення «Комунікативна компетентність» (10 хвилин)** Комунікативна компетентність (вміння спілкуватися усно, писемно, рідною та іноземними мовами).

Наявність комунікативної компетентності дозволяє людині досягати поставлених цілей комунікації: отримувати необхідну інформацію від інших людей і організацій, переконувати, впливати на прийняття рішень тощо.

**Сучасна людина повинна бути здатною:**

- швидко адаптуватися в мінливих життєвих ситуаціях;
- критично мислити;
- використовувати набуті знання і вміння в навколишній дійсності;
- бути здатним генерувати нові ідеї, приймати нестандартні рішення, творчо мислити;
- бути комунікабельною, контактною в різних групах;
- вміти запобігати та виходити з будь-яких конфліктних ситуацій;
- цілеспрямовано використовувати свій потенціал як для самореалізації в професійному і особистісному плані, так і в інтересах суспільства, держави;
- уміти добувати, переробляти інформацію, одержану з різних джерел, застосовувати її для індивідуального розвитку і самовдосконалення.

Далі виконується вправа «Глухий, сліпий, німий».

**ВПРАВА 2 «Глухий, сліпий, німий» (7 хвилин)**

Для конструктивного спілкування важливе значення має і невербальна інформація. Запрошуються три добровольці, які отримують ролі «глухого», «сліпого», «німого». «Сліпому» зав'язують очі або надягають окуляри, «глухому» – навушники, «німому» – марлеву пов'язку.

Учасникам дається завдання домовитися про зустріч у будь-якому місці в певний час. Варіанти для інших гравців: домовитися про фарбування паркану в певний колір, про покупку чого-небудь в магазині, про вибір подарунка на день народження, про те, у що будете одягнені ввечері. Після виконання вправи необхідно провести обговорення з усіма учасниками тих труднощів, які виникли у добровольців, і варіантів їх подолання.

## **ОСНОВНА ЧАСТИНА**

Далі ведучий пропонує учасникам ознайомитися з таблицею №2 (7 хвилин), де надані відсотки ефективності сприйняття інформації за допомогою вербальних, невербальних і паралінгвістичних сигналів. (Додаток 5). Учасникам тренінгу пропонується проаналізувати таблицю. У висловлюваннях підкреслити, що найкращим інформаційним каналом є невербальний. Запропонувати подумати, чому. Люди схильні більше довіряти своїм очам, ніж вухам. Запропонувати учасникам прокоментувати наступне висловлювання: «Краще один раз побачити, ніж сто разів почути».

**ВПРАВА 3. Гра «Зрозумій мене» (10 хвилин)**

Вся команда розбивається на трійки. Одна людина з кожної трійки одержує дві пов'язки, якими в ході гри скористається, щоб зав'язати собі очі і рот. Другий учасник одержує беруші і пов'язку: в ході гри він затикає собі вуха і зав'язує рот. Третій гравець одержує беруші і широку гумку, якою він перехопить свої руки, щоб в ході вправи не користуватися ними (замість

гумки можна просто зв'язати грона рук разом з допомогою хустки). Роздаючи реквізит для гри, тренер визначає комунікативні можливості учасників.

Перший — нічого не бачить і не розмовляє. Він може лише чути і жестикулювати. Другий — нічого не чує. Окрім цього, йому заборонено говорити; його комунікаційні канали — зір і жестикуляція. Третій у своєму спілкуванні з партнерами має можливість говорити і бачити, але не може жестикулювати, а також нічого не чує.

Відсікання комунікаційних каналів проте не означає, що трійка просидить в тиші і спокої. Навпаки, кожному з гравців доведеться проявити незвичайну активність, фантазію і енергію, щоб при всіх фізичних обмеженнях спілкування домовитися:

- про те, на який фільм вони підуть після тренінгу;
- у якому місці вони призначать зустріч для походу в кінотеатр;
- який подарунок вони куплять загальному другові на його день народження;
- яке блюдо кожний з них приготує на вечірку, яку компанія організує у складчину.

Вправа ця непроста, але дуже ефективна і весела. Важливо тільки, щоб тренер постійно був у курсі подій, що розвиваються в малих групах, і жорстко контролював дотримання всіх обмежень, накладених на гравців. Спочатку учасники можуть плутатися, але потім використання реквізиту допоможе їм подолати проблеми і концентруватися як на комунікаційному завданні, так і на самоконтролі.

Дана гра виконує не тільки формуючу роль, але і роль динамічного вправи. Ведучий підкреслює, що спілкування — це найефективніший спосіб комунікації, але найбільше конфліктів виникає також у ході комунікації.

Учасникам пропонується навести приклади конфліктів з особистого досвіду, що виникли в процесі спілкування.

Ведучий демонструє таблицю №3 «Захист від некоректних співрозмовників». При роботі з таблицею ведучий спочатку читає текст з лівого стовпця, пропонує учасникам дати варіанти можливих відповідей, а потім відкриває відповідь з правого стовпця. Щоб закріпити отримані знання, виконується гра «Чому дерева гойдаються?». Сенс даної гри полягає в тому, що учні стверджують, що дерева розгойдуються через вітер, а ведучий запевняє, що все навпаки — вітер починається, коли дерева починають гойдатися, так само, як відбувається коливання повітря від віяла. Ведучий використовує підказки з таблиці «Якщо співрозмовник...». На наступному етапі гри учасників можна об'єднати в пари і дати завдання для відпрацювання отриманих навичок. Ведучий нагадує, що одним з головних способів комунікації є використання паралінгвістичних сигналів. Наводиться типова шкільна ситуація: учень, який запізнився на урок, боязко відкриває двері. Вчителька з характерною інтонацією вимовляє приблизно таку фразу: «Молодець, Петров, чого ж ти сьогодні так рано в школу прийшов?!» або: «Ну ось, тільки тебе і не вистачало!» (Можна запропонувати одному з учасників

озвучити ці або аналогічні фрази.) Обговорити, який сенс вчителька вкладає в свої слова, якими паралінгвістичними сигналами передається в даному випадку істинний сенс послання. Учасникам пропонується навести приклади подібних висловлювань. Підкреслюючи, що люди схильні більшою мірою довіряти не словам, а інтонації. Ведучий повертає учасників до таблиці «Як люди передають інформацію при спілкуванні» і підкреслює, що часто при вербальному спілкуванні інформація може втрачатися або спотворюватися.

**Таблиця №2 «Як люди передають інформацію при спілкуванні»**

<b>Інформація передається за рахунок</b>		
слів	слів, звуку (інтонацій, гучності)	невербальних засобів (жести, міміка)
5%	35%	55%

5%

**ВПРАВА 4. «Як захистити себе від некоректних співрозмовників» (5 хвилин)** Обговорення таблиці.

**Таблиця №3 «Захист від некоректних співрозмовників»**

<b>№ з/п</b>	<b>Якщо співрозмовник...</b>	<b>То ви...</b>
<b>1.</b>	постійно перепитує, збиваючи Вас з темпу (цього не розумію, поясніть ще раз)	поговорите про це пізніше («ви скоро все зрозумієте, треба просто уважно слухати»)
<b>2.</b>	постійно підкріплює свої доводи, цитуючи великих і при цьому навмисно цитує неправильно, пропонуючи вам його поправити	цитуйте у відповідь! Не намагайтеся поправити, якщо не впевнені в своєму знанні цитати, дайте відповідь: «... а мені з цього приводу згадалася інша цитата...» (правда, для цього слід мати в запасі кілька цитат)
<b>3.</b>	періодично перериває вас «...», ви це вже говорили «...», тут всім все зрозуміло «...», з чого ви це взяли?	після паузи скажіть: «Дозвольте мені продовжити» або «Можна я закінчу свою думку?»
<b>4.</b>	звинувачує вас в дріб'язковості, прагненні до зайвих цифр, деталей	поцікавтеся, чи може він щонебудь протиставити точним даним
<b>5.</b>	звинувачує вас у незнанні деяких деталей, точних цифр	заявіть, що знаєте всі деталі, але в даний момент хочете викласти тільки головне
<b>6.</b>	зараховує вас до певної групи («всі ви такі», «такі, як ви, завжди...»)	заявіть про недоречність подібних узагальнень («Хіба всі українці,

	думають, що...») )	як... це прийнято вважати, їдять вареники з сметаною і мають зачіску-оселедець?») )
7.	вживає незрозумілі терміни або іноземні слова	захопившись його ерудицією, попросить перекласти названі іноземні слова; «Можна поцікавитися, чим гірше українські відповідники цих слів?»)
8.	наводить пишномовні доводи про борг, честь, Батьківщину і т. д.	погодьтеся, додавши «але» («я з вами повністю згоден, але чи не думали ви, що...»)
9.	в жестах, міміці, словах висловлює неповагу по відношенню до вас	максимально серйозно запропонуйте розглядати конкретну ситуацію (справу, проблему), а не особистість опонента
10.	ухиляється від предмета обговорення	зупиніть розмову, поверніться до його початку, звернувши особливу увагу на тему обговорення
11.	ваші аргументи «за» згадує як другорядні, а власні «проти» представляє як головні	аргументовано покажете незначність представлених співрозмовником фактів, «і якраз навпаки, представлені матеріали свідчать про...»)
12.	використовує ворожі чутки, плітки	питає: «Звідки ця інформація?», «Хто її перевіряв?»)

Далі ведучий пропонує вправу «Детективна історія». *(Бажано, щоб у вправі брало участь не менше 4-5 осіб.)*

### **ВПРАВА 5. «Детективна історія» (5 хвилин)**

Учасники придумують детективну історію. Починає перший учасник. Другий повторює за ним останнє речення і придумує свої два. Третій повторює останнє речення другого учасника і називає свої дві пропозиції тощо, поки всі не візьмуть участь у створенні історії. Далі ведучий роз'яснює, що комунікативні здібності людини розвиваються протягом усього її життя. Їх можна самостійно вдосконалювати. Для узагальнення отриманого досвіду виконується вправа-гра «Мафія».

### **ВПРАВА 6. Гра «Мафія» (30 хвилин)**

Головна мета гри— розвиток комунікативних компетенцій. Під час цієї гри у гравців є можливість відпрацювати навички переконання, вміння слухати, спостерігати. У гри є велика кількість варіацій. Можна вибрати будь-який варіант. Для гри потрібні картки з ролями, які роздають всім гравцям .

При проведенні гри в тісній дружній компанії загальним голосуванням визначають людину на роль ведучого. У його обов'язки входить оголошення дня і ночі, а також рішень, прийнятих «нічними» персонажами — інформації про вбитих, врятованих і вилікуваних персонажів.

У грі є чітке регламентування того, що повинен говорити ведучий. Головний акцент цієї ролі — повна нейтральність, тобто ця людина своїми діями, жестами і словами ні в якому разі не повинна допомагати гравцям. Якщо «Мафія» спочатку почалася без ведучого, їм може стати перший «убитий» персонаж, незалежно від того, на чиєму боці він був.

Кожен отримує свою роль. У класичній грі всього два протиборчих табори: городяни і мафія, проте з часом в ній з'являлися і спеціальні персонажі. Найчастіше саме через них починається плутанина, тому що в різних правилах може бути від 1 до 30 додаткових персонажів! Залежно від обраного різновиду, героями протистояння стають Шериф (Комісар), блудниця (коханка), Доктор, маніяк (злочинець-одинак, що знищує всіх підряд), і навіть ще одне конкуруюче мафіозне угруповання (Якудза). Всі ці ролі мають спеціальні функції і здатні як допомогти окремому городянину вижити (блудниця, Доктор), так і самотійно вбити його (маніяк). Коротко хід гри можна розписати так:

\* ведучий розподіляє ролі і оголошує наступ ночі. Це необхідно для того, щоб злочинці могли познайомитися і побудувати загальну стратегію по знищенню мирних жителів;

\* настає день, і всі вперше намагаються визначити, хто яку роль виконує. Після закінчення дня загальним голосуванням визначається можливий злочинець, який видаляється з гри. «Убитий» персонаж відкриває свою карту, і стає ясно, на чиєму він боці і кому належить перемога в цьому раунді;

\* знову настає ніч, і тепер мафія вбиває найсильнішого противника з мирних жителів (або навпаки, найслабшого, щоб заплутати слідство);

\* днем ведучий розповідає про втрати, і все починається заново;

\* гра закінчується в той момент, коли залишаються персонажі тільки однієї сторони.

Для злочинності з показовою фразою «Місто засинає. Прокидається мафія» починається розігрування особливої Стратегії: як прибрати найпроникливішого гравця і при цьому не видати себе? Саме тому іноді при простій грі мафіозі свідомо голосують за свого ж персонажа — так вони відводять від себе підозри.

В принципі в грі все вирішує зміна доби: настає ніч — прокидається мафія. Під час ночі всі гравці закривають очі, і тільки мафія залишається з відкритими. Знаками мафія домовляється, кого з мирних жителів вони вбивають. Потім мафія засинає разом з городянами, і настає день. Всі відкривають очі. Ведучий повідомляє, що одного з жителів вбила мафія. (*Убитий покидає гру.*) Тепер завдання гравців — вирахувати злочинців. Але мафія теж хитра, вона не хоче програвати. Члени злочинного угруповання



прикидаються мирними жителями і разом з усіма беруть участь в обговоренні злочинців. Вони теж мають право голосу.

## ЗАКЛЮЧНА ЧАСТИНА

### Рефлексія (9 хвилин)

Ведучий: від спілкування теж іноді хочеться відпочити. Опустіться на килим і закрийте очі. *(Звучить спокійна музика.)*

Уявіть себе гуляючими на околиці багатолюдного і галасливого міста... Постарайтеся відчувати, як Ваші ноги ступають по бруківці... Зверніть увагу на інших перехожих, на вирази їхніх облич, фігури... Зауважте, що деякі виглядають стривоженими, інші спокійні й радісні... Зверніть увагу на транспорт, його швидкість, шум... гудуть автомобілі, верещать гальма... Може бути, ви чуєте й інші звуки.

Зверніть увагу на вітрини магазинів... булочна... квітковий магазин... Може бути, ви побачили в натовпі знайоме обличчя ... ви підійдете і привітаєте цю людину... або пройдете мимо ... зупиніться і подумайте, що ви відчуваєте на цій галасливій діловій вулиці... *(Музика стає тихіше.)*

Тепер поверніть за кут і прогуляйтеся по більш спокійній вулиці... пройшовши трохи, ви помітите велику будівлю, що відрізняється архітектурою від усіх інших. Велика вивіска говорить «Храм тиші». Ви розумієте, що цей храм — місце, де не чути ніяких звуків. *(Музика вимикається.)*

Ви підходите і торкаєте дерев'яні двері, входите і відразу ж опиняєтеся в оточенні повної і глибокої тиші... *(Деякий час учасники знаходяться в тиші.)* Коли ви захочете залишити будівлю, штовхніть дерев'яні двері і вийдіть на вулицю...

Відкрийте очі. Як ви себе почуваєте тепер? Запам'ятайте дорогу, яка веде до Храму тиші, щоб ви могли, коли захочете, знову повернутися туди.

## **V. «ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ ДЛЯ ПЕРШОКУРСНИКА ЗП(ПТ)О» (освоєння навичок управління своїм часом на найближчу і віддалену перспективу)**

**Мета:** навчити управління часом і планування на найближчу і віддалену перспективу.

**Завдання:** освоєння різних способів планування для скорочення втрат особистого і робочого часу.

**Обладнання:** відеофрагменти кінофільмів (див. текст), секундомір, аркуші паперу формату А4, олівці, бланки для теплінг-тесту, бланки з таблицею на тиждень, ватман, кольорові олівці, журнали з картинками, клей.

## ХІД ТРЕНІНГУ

### ВСТУПНА ЧАСТИНА

Після традиційного привітання проводиться розігрівача вправа за вибором ведучого, демонструються кілька відеофрагментів. Пропонуються фрагменти з кінофільмів: «Земля Санникова» — пісня «Є тільки мить»; «Казка про втрачений час» — уривок, де один з головних героїв крутить стрілки годинника назад, «Таємниця двох океанів» (або будь-якого іншого фільму). Після перегляду учасники роблять припущення про тему майбутнього заняття. У їхніх висловлюваннях ведучий звертає увагу на згадку про поняття «час». Учасники, сидячи в колі, виконують вправу.

**ВПРАВА 1. «Асоціації з поняттям «час» (5 хвилин)** Далі учасники продовжують фразу «Час для мене — це...». Підводячи підсумок висловлюванням учасників, ведучий нагадує, що час і простір існують об'єктивно, незалежно від людського сприйняття. При цьому кожна людина сприймає категорію «час» суб'єктивно. З історичної точки зору час розглядається і виражається в таких поняттях, як століття, ера, епоха ... (*учні повинні продовжити запропонований ряд*); з біологічної точки зору час виражається в наступних уявленнях: біологічні ритми, біологічний вік, біологічний годинник. (англ. *Time management* — тайм-менеджмент), налагодження ефективного використання часу співробітників і кожного окремого співробітника, які діляться на робочий і особистий час. Перше відводиться на виконання управлінських завдань; друге — на рішення власних завдань: відпочинок, навчання, підвищення кваліфікації, спорт, розваги, театр, музеї, виставки, спілкування, сім'я.

**ВПРАВА 2. (5 хвилин)** Далі виконується вправа на визначення часу за допомогою секундоміра. Ведучий включає секундомір на 10, 30, 35 секунд. У цей момент учасники пробують визначити, скільки пройшло часу, не дивлячись на свій годинник. Далі дані учасників порівнюються з правильними результатами. Також можна обговорити з учасниками такий феномен: чому дітям здається, що час іде повільно, а в молодості — швидше, ніж в старості. Пропонується навести конкретні приклади з життя, що ілюструють, що час може тягнутися, летіти, бігти, текти і т. п. Підводячи підсумки сказаному учасниками, ведучий говорить про те, що час тече повільно, коли ми чогось дуже чекаємо, а іноді він біжить, летить, мчить, якщо ми поспішаємо або спізнюємося. Для кожного з нас час втілюється в пережитих нами в цей період подіях. Далі виконуються кілька вправ на суб'єктивність сприйняття часу. Учасникам пропонується згадати прислів'я та приказки про час, так як люди завжди сприймали його як дуже важливе поняття і своє шанобливе ставлення втілили в народну мудрість. Це можна зробити в режимі вправи «Аукціон ідей».

### **ВПРАВИ 3. «Аукціон ідей» (15 хвилин)**

Для цього група ділиться на дві підгрупи, які по черзі називають прислів'я та приказки. Повторювати вже названі не можна, на підготовку відповіді

кожній команді дається 5 секунд. Перемагає та команда, яка скаже приказку або прислів'я останньою. Потім всі прислів'я та приказки записуються на аркушах і вивішуються на дошку. Бажано, щоб в списку було не менше 10 прислів'їв і приказок. Отриманий список можна доповнити на розсуд ведучого наступними прислів'ями та приказками.

Підводячи підсумки даної частини заняття, ведучий ще раз підкреслює, що у всіх дуже індивідуальне ставлення до часу і презентує тему «Тайм-менеджмент». Тайм-менеджмент — це і є управління часом, його правильна організація, планування. При цьому слід враховувати, що невміння організувати, планувати, управляти своїм часом призводить до стресу, цейтноту. Можна запропонувати учасникам згадати, що це таке. Ведучий знайомить учасників з основними правилами планування робочого часу за допомогою списку "Правила-помічники", який можна використовувати, розмістивши на дошці або продемонструвавши на екрані, запропонувати в якості роздаткового матеріалу.

### **Правила-помічники**

1. Організувати робоче місце.
2. Планувати тільки 60 % свого часу. Має сенс розподіляти і планувати лише 60% свого робочого часу, а 40% залишати на непередбачені обставини.
3. Фіксувати все на папері або на електронних носіях.
4. Правильно розставляти пріоритети.
5. Групувати дрібні справи.
6. Чергувати роботу і відпочинок.
7. Відпочивати. Основні складові якісного відпочинку:
  - хороший сон (не менше 8 годин на добу);
  - заняття улюбленою справою (хобі);
  - зміна діяльності і місця;
  - свіже повітря.

Кожне правило зачитується, розбирається і обґрунтовується. Бажаючі можуть запропонувати свої варіанти або поділитися власним досвідом застосування зазначених правил-помічників. Далі ведучий нагадує, що існують так звані поглиначі часу, і пропонує учасникам подумати, на чому вони зазвичай втрачають час. Бажаючі висловлюються, після чого список вивішується на дошці або демонструється на екрані.

### **Список «Поглиначі часу»**

Поглиначі часу:

1. Нечітка постановка мети.
2. Відсутність пріоритетів у справах.
3. Спроби занадто багато зробити за один раз.
4. Відсутність уявлення про майбутні завдання.

5. Неправильне планування дня.
6. Завалений письмовий стіл.
7. Інтернет, комп'ютерні ігри, чати, форуми.
8. Дорога.
9. Недолік мотивації.
10. Телефонні дзвінки, що відривають від справи.
11. Пошуки записів, адрес, телефонів.
12. Недолік кооперації.
13. Незаплановані відвідувачі.
14. Нездатність сказати «ні».
15. Наявність неповної або запізнілої інформації.
16. Відсутність самодисципліни (часті перекури, перерви на чай, каву).
17. Невміння довести справу до кінця.
18. Відволікання на зовнішні фактори.
19. Затяжні наради, збори.
20. Недостатня підготовка до бесід, переговорів, зустрічей.
21. Перегляд телевізора, фільмів.

Необхідно, щоб кожен учасник вибрав 5-7 найбільш характерних для себе поглиначів часу і подумав, як за допомогою правил-помічників можна позбутися них. Бажаючі діляться своїми ідеями. Ведучий пропонує учасникам подумати, за рахунок яких сфер свого життя вони змогли б виділити додатковий час на якісь нові справи, якщо такі з'являться. Наприклад, якщо виникнуть нові захоплення, захочеться більше відпочивати тощо, бажаючі можуть висловити свої ідеї. Підводячи підсумки обговорення, ведучий звертає увагу учасників, що будь-яке додаткове навантаження або бажання збільшити час на відпочинок або спілкування зажадають скорочення часу, який зараз витрачається на інші сфери життя. Іншими словами, доведеться переглянути звичний уклад свого життя. Таким чином, треба не просто пам'ятати, що (які справи) необхідно робити, а й розуміти, коли це слід робити. Для цього треба вміти складати план-графік своїх справ. Виконується вправа «План-графік».

**ВПРАВА 4. «План-графік» (7 хвилин)** Учасникам пропонується повернутися до вправи «План на тиждень», вибрати найбільш завантажений день і розробити його план-графік, заповнивши наступну таблицю: в лівому стовпці слід перерахувати всі майбутні справи, а в правому вказати час, коли вони будуть виконуватися. При цьому слід пам'ятати, що 40% часу слід залишати на непередбачені обставини, форс-мажорні ситуації. Бажаючі зачитують свої роботи. Ведучий пропонує учасникам згадати, хто такі «сови» і «жайворонки» (*стосовно до теми заняття*). Узагальнюючи висловлювання, ведучий нагадує, що успіх наших справ багато в чому залежить від того, як ми враховуємо при плануванні особливості своїх біоритмів.

## ЗАКЛЮЧНА ЧАСТИНА

**ВПРАВА 5. «Соціальна реклама» (10 хвилин).** У заключній частині заняття учасники, об'єднавшись у групи по 4-5 осіб, працюють над соціальною рекламою, присвяченою проблемі планування (економії) часу. Групам можна запропонувати журнали, з яких вони вирізають різні картинки. Необхідно придумати слоган (*можна вибрати зі списку прислів'їв і приказок*) і намалювати ілюстрацію. Далі групи презентують свої роботи, вказуючи, кому адресована дана реклама, де вона буде розміщена, який очікуваний ефект.

### **Підсумок зустрічі. Рефлексія (5 хвилин)**

- *Чи потрібні були вам ці знання про себе?*
- *Що нового ви почерпнули для себе?*

## VI. «УЗАГАЛЬНЕННЯ ДОСВІДУ, ОТРИМАНОГО В ХОДІ ТРЕНІНГОВИХ ЗАНЯТЬ»

**Мета:** узагальнити отриманий учасниками досвід.

**Завдання:** підведення підсумків циклу тренінгових занять.

**Обладнання:** картки до гри "Одного разу в сузір'ї Лебедя", аркуші ватману за кількістю підгруп, ножиці, клей, кольорові олівці, фломастери, ілюстровані журнали, м'яч або м'яка іграшка.

## ХІД ТРЕНІНГУ

### ВСТУПНА ЧАСТИНА

Після привітання виконуються розминочні вправи на розсуд ведучого (10 хвилини) («ті, хто», «колективний рахунок», «шістка», «станьте, скільки назвуть», «колір мого настрою» та ін.). (Дивиться додаток 6)

Ведучий нагадує, що цикл тренінгових занять добігає кінця. Учасникам пропонується згадати, які питання обговорювалися на заняттях. Узагальнюючи висловлювання, ведучий виділяє наступні теми, пройдені на заняттях: стрес, впевнена поведінка, комунікативна компетентність, тайм-менеджмент.

### ОСНОВНА ЧАСТИНА

#### **ВПРАВА1. Створення «Абетки першокурсника» (10 хвилин)**

Складається остаточний варіант «Абетки першокурсника», в якій повинні бути відображені наступні питання: як впоратися зі стресом, що робити, щоб не втрачати впевненість в собі, як ефективно спілкуватися з іншими людьми, як правильно управляти своїм часом.

Крім цього, в «Абетці...» можна зафіксувати найбільш вдалі знахідки учасників тренінгів, поради організаційного характеру, наприклад, місце розташування найбільш важливих об'єктів у ЗП(ПТ)О, довідкові служби, адреса сайту тощо.

Створення «Абетки..» відбувається у формі «мозкового штурму»: фіксуються всі пропозиції учасників без обговорення. Після цього кожен запис обговорюється, при необхідності редагується і записується в чистовик. Залежно від кількості учасників група може бути розділена на кілька підгруп — на розсуд ведучого. Готовий варіант «Абетки..» зачитується, записується і оформляється. Учасникам пропонується обміркувати, де буде знаходитися дана «Абетка...» і як майбутні першокурсники будуть з нею знайомитися. Далі проводиться рефлексія, змістом якої має стати обговорення набутого учасниками досвіду учнівського життя. У висловлюваннях учасників ведучий відзначає зміну соціального статусу, вже отримані спеціальні знання. Ведучий пропонує учасникам вправу «Сором'язливий булочник»

### **ВПРАВА 2. «Сором'язливий булочник» (20 хвилин).**

В одному місті жив булочник. Кожен день він вставав рано вранці, замішував тісто, випікав ароматні булочки, а потім продавав їх у своєму магазинчику. І хоча він пік і продавав булочки багато років поспіль, кожен день він сумнівався і переживав, чи достатньо добре він попрацював і чи вдалися сьогодні булочки.

Жителі міста часто заходили в булочну. Одні хвалили товар, інші критикували: то солі мало, то родзинок, комусь цукру в надлишку, комусь бракує ... деякі взагалі нічого не говорили. Але всі приходили знову. І незважаючи на це, булочник продовжував переживати, так що іноді йому навіть здавалося, ніби в його житті нічого радісного немає. Одного разу в булочну прийшов молодий Лісовик із сусіднього березового гаю. Він сказав, що дуже хоче спробувати булочки, але у лісовиків не буває грошей, тому йому нічим заплатити. Зате є цілий мішок різних самоцвітів. Булочник відразу запропонував Лісовику кілька запашних булочок за маленький самоцвітик.

— Добре, — відповів Лісовик. — Тільки я не можу віддати самоцвіти за що-небудь матеріальне. Тому я подарую тобі три самоцвіти, якщо ти назвеш мені три свої позитивні якості.

Булочник був дуже сором'язливий і тому сказав:

— Мені дуже важко це зробити. Можна, я спочатку дізнаюся, як відповідають на це запитання інші люди?

Я прошу кожного з вас допомогти булочнику і назвати три свої позитивні якості. Не намагайтеся придумувати їх, назвіть перше, що прийде в голову, не орієнтуйтеся на чужі оцінки. Якщо комусь теж буде важко назвати свої якості, назвіть три справи, в яких ви досягли успіху.

Отже, булочник почув ваші позитивні якості, і це допомогло йому назвати Лісовику свої. Він отримав у подарунок самоцвіти і подарував Лісовику кілька солодких булочок.

Лісовик пішов. А через кілька днів з'явився знову. Виявляється, він зібрався одружитися, а слух про смачні булочки вже рознісся по всьому лісові. І тепер гостям на весілля потрібно багато булочок. Заплатити ж Лісовик знову може тільки самоцвітами, і не за булочки, а за розповідь булочника про три хороші події, які зовсім недавно трапилися в його житті.

Сором'язливий булочник знову задумався і запитав:

— А можна, я спочатку послухаю, що розкажуть про свої хороші події інші люди?

Щоб допомогти булочнику, я прошу вас розповісти про три хороші події, які були у вас зовсім недавно — сьогодні, вчора або днями. Це може бути отримання листа, телефонний дзвінок хорошої людини, сподобався фільм, відвідування театру... Приємною подією може бути якесь досягнення своє або близьких, співпереживання іншим людям.

Це може бути і дуже непримітна подія-купання горобця в калюжі, гра кошеняти, спів птахів, промені сонця через хмари... Назвіть ваші переживання, пов'язані з цими приємними подіями.

Булочник передає вам велику подяку, він почув ваші приємні події, і це допомогло йому розповісти про своє хороше.

Отже, він отримав від Лісовика самоцвіти і подарував йому свої смачні булочки. Але до вечора Лісовик повернувся.

— Виручай, — сказав він. — Гостям не вистачило частування. Гриби і ягоди їм набридли, тепер всі хочуть солодких булочок.

І знову Лісовик попросив булочника назвати три події його життя, але тепер ті, які дозволяють йому пишатися собою. І звичайно, розповісти, чому ними можна пишатися...

І знову сором'язливий булочник попросив допомоги: як на це запитання відповіли б інші люди?

Давайте згадаємо, які три події у Вашому житті дозволяють вам пишатися собою і чому. Іноді це бувають приємні, але незначні події, іноді важкі, але успішно долаються проблеми. Не важливо, які з них згадаються зараз...

І знову булочник прийняв вашу допомогу, впорався зі своїм завданням, отримав самоцвіти і насипав цілий пакет булочок для гостей Лісовика.

Довго не бачили Лісовика в місті. Через кілька місяців він прийшов і сказав, що запрошує булочника на хрестини свого первістка — Лісовенка. А щоб накрити стіл для гостей, він просить булочника назвати три події з його майбутнього життя, про які він мріє.

І знову сором'язливий булочник просить:

— Можна, я спочатку послухаю, як відповідають на це запитання інші люди?

І я знову звертаюся до вас. Будь ласка, назвіть три позитивні події, яких ви очікуєте у вашому майбутньому житті. Неважливо, який їх масштаб і як скоро настане їх час. Просто назвіть кожну подію і позначте те позитивне переживання, яке його буде супроводжувати.

Дякую вам за допомогу героям казки. Булочник і Лісовик передають вам велике спасибі.

Хрестини вдалися на славу. На свято зібралися всі лісові жителі — від лисиць і ведмедів до лісовиків і кікімор. І всі хвалили апетитні булочки.

У розпал свята булочник набрався сміливості і запитав Лісовика, звідки у нього так багато самоцвітів?

— Це дуже просто, — відповів Лісовик. — Всякий раз, коли яка-небудь людина називає свою позитивну якість або розповідає щось хороше, що було або очікується в її житті, в надрах землі народжується новий самоцвіт. А якщо згадується подія, якою можна пишатися, з'являються найбільші самоцвіти. Вночі, коли земля стає вологою від роси, камені виходять на поверхню, і вже до ранку можна помітити, як вони поблискують з-під коренів трави. Ось так і з'являються сапфіри, смарагди, алмази...

Казка закінчена. І тепер давайте проведемо невелику аналітичну роботу. Спочатку актуалізуйте свої відчуття, почуття з приводу кожного із завдань: три позитивних особистісних якості, три нових хороших події, три минулих події, якими можна пишатися, три майбутніх позитивних події. Як ви думаєте, який може бути зв'язок між майбутніми подіями і подіями з недавнього або більш віддаленого минулого? Як минуле впливає на досягнення в майбутньому?

Висловіть свою думку.

Давайте обговоримо, що відбувалося в процесі виконання завдань.

\* Скажіть, чи важко було підібрати три своїх позитивних якості? Чому?

\* Чи важко було назвати три своїх позитивних якості? Чому?

\* Чи легко згадалися ситуації, які сприймалися як нові і хороші? Якщо важко, то чому?

\* Чи легко згадалися події, якими можна пишатися? Якщо важко, то чому?

\* Чи легко було сформулювати, про що мрієш? Як ви думаєте, чому?

\* І останнє, чим хотілося б завершити нашу зустріч. Поділіться своїми загальними враженнями. Що в тренінгу-казці сподобалося, що хотілося б запропонувати для нього?

## **ЗАКЛЮЧНА ЧАСТИНА**

Ведучий підводить учасників до думки про те, що тепер вони стали членами нового колективу. Тренінг завершується демонстрацією слайд-шоу фотографій, зроблених протягом усіх тренінгових занять. Даний показ може супроводжуватися легкою інструментальною музикою. Для проведення підсумкової рефлексії учасники розташовуються в колі і, передаючи один одному м'яку іграшку або м'яч, продовжують фразу: «Я дізнався, що...», «Мені сподобалося...», «Відкриттям для мене було...», «Я дуже радий, що...».



## ДОДАТКОВІ МАТЕРІАЛИ ДО ТРЕНІНГІВ

### ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!!!

*Додаток 1.*

#### **Орієнтовними правилами тренінгу можуть бути такі:**

- приходити вчасно, відвідувати всі тренінги;
- брати участь у виконанні вправ і завдань добровільно;
- говорити від свого імені, про себе, висловлювати власні думки;
- один говорить — усі слухають;
- обговорювати дію, а не особу.

Учасники тренінгу обговорюють записані правила, складають їх остаточний варіант. Ці правила мають силу протягом усіх наших тренінгів.

Доцільно вивісити правила на видному місці і починати кожний тренінг з їх повторення.

*Додаток 2.*

#### **Очікування.**

#### **Вправа «Пісочний годинник »**

Учасникам роздають невеликі аркуші паперу (можна липкого). Тренер просить написати на них, чого саме учасники чекають від тренінгу. Після цього кожен учасник зачитує свій напис і прикріплює аркуш на підготовлений тренером плакат із зображенням пісочного годинника. (Проговорення відбувається на місці, а тоді всі вивішують.)

Тренер звертається до учасників: Отож, чого саме ви очікуєте від сьогоднішньої зустрічі? На аркушах паперу напишіть ваші очікування. А тоді помістіть свої очікування на пісочний годинник.

*Додаток 3.*

#### **Т Е С Т**

#### **«Чи вмієте ви справлятися зі стресом?»**

Тест допоможе визначити, чи здатні Ви грамотно і успішно боротися з стресом.

А для цього дайте відповідь на наведені нижче запитання. За кожну позитивну відповідь нараховуйте собі 1 бал, за негативну відповідь – 0 балів.

1. Ви помічали за собою, що вам важко виступати перед аудиторією?
2. Коли ви готові відповідати, вас сильно збивають і дратують чийсь розмови або сміх?
3. Напередодні контрольних ви завжди відчували тривогу?

4. Чи часто бувало, що, відповідаючи на запитання викладача, вам було важко зосередитися і правильно висловити думку, навіть якщо самі запитання були нескладними?

5. Присутність на іспиті викладача, якого ви добре знаєте, істотно додало б вам впевненості?

6. Чи траплялося, що ви відмовлялися відповідати, хоча і готували завдання?

7. Чи було таке, що вже за пару годин до іспиту ви відчували внутрішнє тремтіння?

8. Чи намагалися ви якомога більше займатися додатково, щоб отримати хорошу позначку?

9. Перед контрольною або напередодні іспиту нерідко у вас виникало відчуття, що ви все забули?

10. Відповідаючи на запитання викладача, вам складно позбутися страху, що можете отримати двійку?

11. Чи вірно, що нерідко у вас в голові проноситься думка: «Я готовий (а) на все, щоб скласти іспит на «відмінно»?»

12. Ви завжди чекаєте оголошення оцінок з величезним нетерпінням і сильним хвилюванням?

### **Підсумуйте бали і ознайомтеся з висновками**

**9-12 балів.** Судячи з усього, під час іспиту ви відчуваєте сильний стрес. Добре б напередодні попити якісь м'які заспокійливі препарати, але робити це можна виключно після консультації з лікарем! Безпосередньо перед іспитом, по дорозі, скористайтеся таким нехитрим прийомом: спробуйте нарахувати 10-20 будь-яких схожих предметів, як варіант—машин синього кольору... можна рахувати не предмети, а, наприклад, дівчат-блондинок або, скажімо, птахів одного виду. Таке, на перший погляд безглузде, заняття на ділі допоможе вам переключитися і відверне від тривожних думок і страху.

**5-8 балів.** Швидше за все, ви тривожні від природи. І перед іспитами відчуваєте стрес. Візьміть на замітку: їжа зараз повинна бути калорійною, багатою вітамінами. Частіше їжте овочі та фрукти, молочні продукти. Гарні для мозку волоські горіхи і шоколад. Підготовка повинна займати не більше восьми годин на добу, перенапруження вам на користь не піде. При підготовці до іспитів намагайтеся дотримуватися відомого правила: найбільш плідні години для засвоєння матеріалу – з 8 до 12 ранку і з 14 до 18 вечора. Обов'язково перед іспитом необхідно добре виспатися. Прислухайтеся до рекомендацій, це допоможе зменшити стрес.

**Менше 5 балів.** В цілому ви готові до випробувань і, ймовірно, в чималому ступені завдяки своїй розважливості вмiєте не йти на поводу у емоцій. У вас хороші шанси успішно пройти цей непростий період.

## ВПРАВИ НА РЕЛАКСАЦІЮ МЕТОДИКА «ПРОСТА РЕЛАКСАЦІЯ»

### **Основна інструкція.**

Розміщуйтеся якомога зручніше, нехай вам нічого не заважає, закрийте очі.

Зосередьтесь на вашому диханні... (30 сек.).

У кожному випадку, коли ми будемо фокусувати увагу на певній групі м'язів, перед початком виконання вправи я буду давати детальні пояснення відносно того, як її треба робити. Тому не починайте вправу, перш ніж я не скажу «Готові? Почали!»

### ***1. Грудина***

Розслаблення почнемо з грудини. Раджу вам, але тільки за моїм сигналом, і не раніше, зробити дуже-дуже глибокий вдих. Спробуйте вдихнути все повітря, яке вас оточує. Зробимо це зараз. Готові? Почали!

Зробіть дуже глибокий вдих. Затримайте дихання... і розслабтесь. Тепер видихніть все повітря з легень і поверніться до нормального дихання. Чи відчували ви напруження у грудині під час вдихання повітря? Чи помітили розслаблення після видиху? Даваймо запам'ятаємо це відчуття, усвідомимо, оцінимо його, оскільки доведеться повторити цю вправу. Готові? Почали!

Вдихніть дуже глибоко! Глибше, ніж будь-коли. Затримайте дихання і розслабтесь. Швидко вдихніть і поверніть вихідне дихання. Відчували тепер напруження? Відчували розслаблення? Спробуйте розслабитися на різниці ваших відчуттів, щоб пізніше з більшим успіхом повторити все спочатку.

*(Між вправами пауза в 10-15 сек.)*

### ***2. Кисті рук***

Перейдемо до рук. Спочатку я вас попрошу одночасно обидві руки стиснути в кулаки. Стисніть їх настільки сильно, наскільки це можливо. Готові? Почали! Стисніть кулаки дуже міцно. Затримайте! І розслабте. Це прекрасна вправа для тих, чиї руки втомилися від писання протягом дня. Тепер давайте повторимо. Готові? Почали! Стисніть кулак дуже міцно. Затримайте і розслабте... Для того, щоб розслабити протилежну групу м'язів, треба просто розчепірити пальці настільки широко, наскільки це можливо. Готові? Почали! Розчепірте ваші пальці широко! Затримайте їх у цьому стані. Розслабте... Повторимо ще раз. Готові? Почали! Розчепірте ваші пальці широко! Максимально широко! І розслабте... Зверніть увагу на відчуття теплоти чи поколювання у кистях рук та передпліччі. Запам'ятайте ці відчуття.

*(Пауза 20 сек.)*

### **3.Плечі**

Тепер давайте попрацюємо над плечима. Ми несемо на наших плечах великий вантаж напруження і стресів. Дана вправа полягає у стинанні плечима у вертикальній площині у напрямку до вух (подумки спробуйте дотягнутися до мочок вух вершинами плечей). Давайте спробуємо. Готові? Почали!

Підніміть плечі. Підніміть їх вище. Ще! Затримайте! Розслабте... Повторимо ще раз. Готові? Почали! Піднімайте ваші плечі якомога вище. І розслабте. Дуже добре! Сконцентруйте увагу на відчутті важкості у плечах. Опустіть плечі, повністю дайте їм розслабитися. Нехай вони стануть усе важчі та важчі.

#### **ВПРАВА «ТЕПЛО»**

Займіть зручне положення. Закрийте очі. Розслабте м'язи обличчя і тіла за допомогою вправи «Я розслабляюсь». Відчуйте повне розслаблення і важкість вашого тіла. А тепер уявіть, як теплішає ваша права рука, вона стає теплою. Ви відчуватимете тепло 1-2 хвилини.

Повторіть процедуру з лівою рукою.

Відчуйте тепло в обох руках.

Відчуйте тепло в обох руках і ногах.

Відчуйте тепло в усьому тілі.

Потім уявіть собі, як тепло і важкість виходять з рук. Відчуйте вивільнення і легкість. Повторіть процедуру з ногами, з усім тілом. Відчуйте, як тепло і важкість залишили тіло, м'язи зміцніли. Ви в нормі. Відкрийте очі. Вправу можна виконувати поетапно з окремими частинами тіла.

#### **ВПРАВА «ГОРА – З ПЛЕЧЕЙ»**

Вправа виконується стоячи. Широко розставте ноги, підніміть плечі, відведіть їх назад, злегка напружуючи і зводячи в лопатках. Тримайте плечі напруженими 5-10 секунд. Після цього різко опустіть плечі, «скинувши» гору з плечей. Повторіть цю процедуру 5-6 разів.

#### **ВПРАВА «ДИМОК».**

Мета : емоційний відпочинок, швидке відновлення сил.

Станьте рівно, ноги на ширині плечей, закрийте очі. Почніть повільно розкачуватись з ноги на ногу, оберіть свій ритм розкачування. Поступово почніть обертання по спіралі, розкачуючись по колу у зручному напрямку. Уявіть, що ви – струмінь, легкого, невагомego диму... повільно, по спіралі ви піднімаєтесь угору, все вище і вище... Ви відчуваєте свободу і легкість, ви відпочиваєте...запам'ятайте цей стан. А тепер повільно, по спіралі, повертайтеся назад. Як тільки ви торкнетесь землі, ви можете відкрити очі.

## ПРИТЧА ПРО АНГЕЛІВ

Одного разу по землі подорожували два ангела: старий і молодий. В один з вечорів, втомлені і знесилені, вони попросилися на ночівлю в будинок до багатого чоловіка. Він пустив мандрівників, але, будучи скупим і негостинною людиною, надав їм нічліг в сараї.

Там було холодно, темно, сиро. Незважаючи на втому, молодий ангел довго не міг заснути. А коли йому все-таки вдалося зануритися в сон, його раптом розбудив якийсь шум.

Прокинувшись, він побачив, що старий ангел старанно закладає дірку в стіні. Молодий ангел був здивований, він кілька разів пропонував старому кинути цю справу і постаратися відпочити перед майбутньою дорогою, але не отримав відповіді.

Вранці молодий ангел, не приховуючи цікавості, запитав у старого:

– Навіщо ти допоміг цій людині, адже він так погано обійшовся з нами?

– Не всі є тим, чим здається, – відповів його супутник.

На наступний вечір, підшукуючи нічліг, мандрівники зупинилися біля будинку бідної людини. Господар радо зустрів їх, поділився своєю вечерею і навіть надав єдине ліжко в будинку, а сам з дружиною пішов у сарай.

Вранці ангелів розбудив крик господаря і плач його дружини. Виявилося, що в цю ніч померла їхня корова – єдина годувальниця і надія родини.

Молодий ангел, відчуваючи крайнє здивування, звернувся до старого:

– Чому ти не допоможеш бідній людині? – сказав він. – Минулого разу ти допоміг тому, хто так погано обійшовся з нами, а в цей раз ти бездіяльний, коли в твоїх силах врятувати цю сім'ю?

На що старий ангел відповів:

– Не всі є тим, чим здається!

Продовжуючи подорож, молодий ангел ніяк не вгамовувався, він дорікав старому ангелу, звинувачував його і не міг змиритися з тим, що сталося.

– Не всі є тим, чим здається, – відповів втретє старий ангел. – Минулої ночі, коли ми були в будинку у багатій людини, я побачив в стіні сараю скарб – і замурував його, щоб той не дістався одному господареві. А в цю ніч приходила смерть за дружиною бідняка, і я відкупив її, віддавши корову.

Сподіваюся, що ця притча допоможе вам переосмислити те, що відбувається між вами і вашими дітьми. Потрібно пам'ятати, що немає в світі поганого і хорошого. Все залежить від того, як ти на це дивишся.

### **Гра «Станьте, скільки назвуть»**

За командою ведучого: «Встаньте, четверо (*трое, п'ятеро тощо*)» – має підвестися стільки учасників, скільки назвав тренер. При виконанні вправи кожен учасник повинен, не домовляючись ні з ким, самостійно прийняти рішення (*вгадати!*), вставати йому зараз, чи залишатись сидіти. У підсумку потрібно виконувати вправу правильно.

### **«Колір мого настрою»**

Далі учасникам пропонується по черзі на загальному листі паперу зобразити свій настрій кольоровим олівцем, фломастером або фарбою.

Всі стають ланцюжком і у швидкому темпі, підходячи до столу, роблять розчерк якимось кольоровим олівцем. По закінченню тренер просить учасників відповісти на запитання, який у групи загальний настрій (яскраві та світлі тони свідчать про перевагу хорошого настрою).

Виходить малюнок №1. Ведучий спонукає учасників згадати ситуації, коли настрої буває не таким вже й гарним. Бажаючі наводять приклади, передаючи м'яч або іграшку.

По колу передається аркуш паперу, на якому кожен з учасників по черзі, обираючи олівець (фломастер) відповідного кольору, зображає свій настрій у різних ситуаціях. Можливі ситуації:

- потрібно робити те, що не хочеться;
- хтось вказує людині на її недоліки;
- хтось її несправедливо звинувачує;
- хтось не виконав те, що вам пообіцяв;
- отримує оцінку нижче, ніж очікував тощо.

Можна одні й ті самі ситуації пропонувати декільком учасникам.

Виходить малюнок №2. Тренер демонструє учням обидва малюнки, закріплює їх на дошці і пропонує обговорити, що ж таке настрій. Учасники відповідають по колу, продовжуючи фразу: «Настрій — це...». Далі обговорюється, від чого може залежати наш настрій.

Підсумовуючи, тренер підкреслює, що на настрої людини впливають не тільки реальні події, але й спогади, самопочуття, погода. Ведучий пропонує кожному згадати, що він відчуває, коли у нього поганий настрій. У висловлюваннях підкреслити: пригніченість, стурбованість, роздратування тощо.

Обговорити: чи потрібно людині вміти долати свій поганий настрій. У яких випадках потрібно вміти це робити?

Потрібно звернути увагу учнів на те, що в житті кожної людини виникає необхідність керувати своїм настроєм. Бажаючим пропонується розповісти, як вони долають свій поганий настрій. (Можна побути на самоті, зустрітись з другом, поскаржитись близьким, послухати музику, помалювати.)

Тренер пропонує учасникам, які не висловились, обрати найкращий, з їх точки зору, засіб оволодіння своїм настроєм.

Підсумовуючи обговорення, тренер підкреслює, що той, хто вміє керувати своїм настроєм, отримує серйозну перевагу при виконанні різних справ, оскільки може вчасно сконцентруватись, тримати себе в руках тощо. Приклади можуть навести самі учасники.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Іваненко Ю.В. Онлайн-консультування як сучасна технологія в психологічній практиці / Ю.В. Іваненко // Міжнародний науковий форум: соціологія, психологія, педагогіка, менеджмент. – Вип. 9: Збірник наукових праць. – Київ: Вид-во НПУ імені М.П. Драгоманова, 2012. – С. 57–64.
2. Калениченко Р. А. Психологічні аспекти індивідуальної кар'єри: [осн. мотиви, типи, стадії та етапи вибору кар'єри] / Р. А. Калениченко // Проблеми та перспективи формування нац. гуманіт.-техн. еліти: зб. наук, пр. / АПН України, Нац. техн. ун-т «Харк. політехн. ін-т». – Х., 2006. – Вип. 9/10. – С. 129–135.
3. Гречуха І.А. Адаптаційний тренінг як засіб ціннісної підтримки студентів-першокурсників / І.А. Гречуха // Матеріали II Міжрегіонального семінару з впровадження програми ціннісної підтримки розвитку здібностей та обдарованості «Три кроки». – Житомир, 2009. – С. 24-26.
4. Ткачишина О. Р. Психологічні основи підготовки майбутніх фахівців / Ткачишина О. Р. // Професійна підготовка практичного психолога / Зб. наук. праць НПУ ім. М. П. Драгоманова, 2010. – С.63-72.
5. Рудкова С. Г. Психолого-педагогічний супровід адаптації студентів у вузі. Дис. ... Канд. пед. наук. Біробіджан, 2005.





# **ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГІЧНИЙ ПРАКТИКУМ ЩОДО АДАПТАЦІЇ УЧНІВСЬКОЇ МОЛОДІ ДО НАВЧАННЯ У ЗП(ПТ)О**

<b>Головний редактор:</b>	Т.О.Русланова
<b>Літературний редактор:</b>	О.І. Горенкова
<b>Коректор:</b>	Ю.О.Ярошенко
<b>Комп'ютерна верстка:</b>	О.В.Яковенко
<b>Дизайн обкладинки:</b>	О.В.Маринка-Сиромятнікова

Науково-методичний центр професійно-технічної освіти у Харківській області  
61121, м. Харків, вул. Владислава Зубенка, 37  
Тел./факс (057) 69-51-63  
E-mail: [pr.nmc@ptukh.org.ua](mailto:pr.nmc@ptukh.org.ua)



