

НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ЦЕНТР ПРОФЕСІЙНО-ТЕХНІЧНОЇ
ОСВІТИ У ХАРКІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

ПРОГРАМА
соціально-психологічного тренінгу
«ПІЗНАЙ СЕБЕ І СВОЄ МІСЦЕ
У СВІТІ»

*(З досвіду роботи Наталії ПЯТАК, практичного психолога
ДНЗ «Слобожанський регіональний центр професійної освіти»)*

м. Харків - 2021

Друкується за рішенням науково-методичної ради НМЦ ПТО у Харківській області від 01.03.2021, протокол № 1.

Наталія ПЯТАК, практичний психолог ДНЗ «Слобожанський регіональний центр професійної освіти»

Програма соціально-психологічного тренінгу «Пізнай себе і своє місце у світі». – Харків: НМЦ ПТО у Харківській області, 2021. – 68 с.

Програма соціально-психологічного тренінгу «Пізнай себе і своє місце у світі» стане у пригоді, насамперед, практичним психологам та соціальним педагогам ЗП(ПТ)О.

Практичні заняття спрямовані на формування усвідомленості підлітками власної ціннісної сфери, почуття відповідальності за власне життя, здатності адаптуватися до вимог суспільства.

Рецензент:

Наталія СОЛОГУБ, заступник директора з навчально-методичної роботи Науково-методичного центру професійно-технічної освіти у Харківській області

Зміст програми передбачає створення умов для ознайомлення учасників з основами психології, етики, розвитку творчого потенціалу особистості та прагнення до самореалізації. Проведення та аналіз діагностичних тестувань на заняттях проводиться для надання учасникам певних відомостей про власну особистість. Практичні вправи спрямовані на розвиток пізнавальних здібностей, творчого мислення учасників та формування емоційного досвіду та стилів поведінки у заданих ситуаціях. Гнучке поєднання індивідуальної та групової роботи надає можливість оволодівати способами розв'язання актуальних міжособистісних та внутрішніх конфліктів.

Програма складається з 16 занять тривалістю 1 год. 20 хв. і розрахована на учнів I та II курсів закладів професійної (професійно-технічної) освіти.

Мета програми: формування позитивного самоствавлення, адекватної самооцінки, оволодіння практичними навичками міжособистісних взаємин і ділового спілкування, розвиток навчально-пізнавальних здібностей та творчого мислення учасників, формування здатності адаптуватися до вимог суспільства та свідомої участі у їх гуманізації.

Завдання програми:

- активізувати процес самопізнання та самовиховання;
- підвищити рівень знань про основні психічні процеси;
- розвинути здатність розуміти почуття і мотиви своєї поведінки та оточуючих, співпереживати;
 - активізувати творчий потенціал учасників;
 - активізувати вміння робити свідомий вибір і брати на себе відповідальність;
 - навчити адекватно оцінювати сильні та слабкі сторони своєї особистості;
 - розумно поводитись у конфліктних ситуаціях та попереджати їх загострення;
- допомогти кожному учаснику сформувати позитивне самоствавлення, усвідомити значущість визначення власних життєвих цілей.

ЗАНЯТТЯ 1

Мета: інформаційна та емоційно-психологічна підготовка учасників до роботи в умовах тренінгової групи. Формування уявлень про основні психічні процеси.

ПЕРЕБІГ ЗАНЯТТЯ

Перше заняття частково відрізняється за своєю організацією від визначеної структури проведення тренінгових занять. Це пояснюється його функціональною специфікою – формуванням тренінгової групи, ознайомленням учасників з правилами і принципами роботи тренінгових груп, а також основними завданнями групової роботи.

1. Знайомство.

Першочергово необхідно провести своєрідне знайомство учасників тренінгової групи, навіть якщо учасники знайомі. Кожному учаснику групи пропонується вибрати собі ім'я, яким би він хотів, щоб його називали під час занять, та оформити свою візитку. Для підкріплення саморозкриття і зближення учасників, створення атмосфери взаємної довіри доцільно використати вправу “Презентація”. На початок роботи кожному учаснику групи пропонується оформити картку-візитівку, на якій слід написати своє тренінгове ім'я. При цьому учасникам пояснюється, що вони можуть обрати своє ім'я, ім'я друга, літературного героя і т. ін. Для того, щоб вони зробили свої візитки і підготувалися до власної презентації, їм надається 3-5 хвилин. Надалі вони повинні звертатися одне до одного, використовуючи тренінгові імена.

2. Інформаційний вступ

Ефективність роботи тренінгової групи залежить від розуміння кожним її учасником основних правил функціонування тренінгової групи. Таким чином, на першому занятті необхідно ознайомити учасників тренінгу з цими правилами і принципами роботи тренінгової групи та необхідністю їх дотримання усіма.

Основні правила роботи учасників тренінгової групи визначено:

1. Принцип «тут і тепер». Цей принцип орієнтує учасників тренінгу на те, щоб предметом їх обговорення були процеси, які проходять в групі в конкретний момент, почуття, переживання, думки, що виникатимуть під час роботи.

2. Щирість та відкритість. Ефективна реалізація поставлених завдань у тренінговій програмі можлива лише за умови створення здорової психологічної атмосфери в групі, показниками якої передусім є відкритість та щирість як в міжособистісних проявах, так і в особистісних висловлюваннях учасників тренінгу. Водночас дотримання цього принципу кожним учасником як відносно себе, так і стосовно інших є ознакою сильної та здорової особистості

3. Принцип Я. Зміст принципу полягає у двох суттєвих моментах: по-перше, основна увага учасників тренінгу повинна зосереджуватись на процесах

пізнання, аналізу та рефлексії власного Я; по-друге, за таких умов відбуватиметься становлення особистісної відповідальності.

4. **Активність.** Участь у роботі тренінгової групи виключає можливість пасивного “відсиджування”, оскільки психологічний тренінг відноситься до активних методів навчання та розвитку, а тому активність кожного учасника є обов’язковою.

5. **Конфіденційність.** Змістовний простір роботи тренінгової групи утворює інформація, яка стосується конкретних її учасників, а тому з етичних міркувань її поширення за межами групи та її діяльності, вважається забороненим. Це своєю чергою створюватиме ефект «анонімності» та сприятиме формуванню атмосфери психологічної безпеки, саморозкриття.

Після ознайомлення з вимогами до роботи групи, всі повинні прийняти ці вимоги-правила, якщо хтось не згоден, то обговорити те, з чим він не згоден, пояснити суть цих вимог ще раз, щоб дійти згоди всіх учасників.

Наступним етапом тренінгової роботи є ознайомлення учасників з основними завданнями, що утворюють зміст занять у групі, та актуальністю і важливістю їх вирішення в період їхнього особистісного становлення.

Завдання для учасників визначені, як:

1. Пізнання власного внутрішнього світу та актуалізація потенційних можливостей саморозвитку.

2. Усвідомлення неповторності власної особистості та особистості інших.

3. Вироблення позитивного ставлення до власного Я (самоповага).

4. Життєве самовизначення у спосіб усвідомлення свого покликання та місця у світі.

5. Формування життєвої позиції на засадах загальнолюдських цінностей.

Після цього інформаційного вступу переходимо до безпосередньої реалізації поставлених завдань за визначеною структурою тренінгу.

3. Бесіда «Як я пізнаю світ?»

Кожна людина здатна сприймати, пізнавати оточуючий світ, різні предмети та явища. Ми **чуємо** спів пташок, звуки музичних інструментів, людську мову, шум літака. Ми **бачимо** різні предмети, дерева, інших людей та тварин, машини та споруди, розрізняємо колір та форму предметів. Ми **відчуваємо** аромат квітів та запах бензину та аж ніяк не сплутаємо на смак сіль та цукор. Кожна людина знає, що таке **розмірковувати** над прочитаною книгою, обдумувати свої дії на завтра. Ми можемо викликати у **пам’яті** образ знайомої людини, згадати навчальний матеріал. Ми здатні **уявити** те, чого взагалі не існує – казковий персонаж або фантастичну машину.

То завдяки чому людина пізнає оточуючий світ? Так, завдяки **сприйманню, пам’яті, мисленню, уяві**. Ці психічні процеси називають **пізнавальними**.

Але людина не тільки пізнає оточуючий світ за допомогою пізнавальних процесів, але і має своє власне ставлення до предметів чи явищ цього світу. Вона **переживає** при цьому певні почуття: один з предметів радує її, інший приносить

задоволення, до третього вона байдужа, а четвертий викликає страх чи ненависть.

Як ми можемо назвати ці процеси? Так, за це відповідають **емоційні процеси**.

Людина не тільки сприймає оточуючий світ і якось ставиться до нього, вона діє в цьому світі, проявляє свою активність, приймає рішення, проявляє наполегливість у подоланні труднощів, інакше кажучи, здійснює **вольову діяльність** – за це відповідають **вольові процеси**.

4. Вправа «Намалюй себе»

Учасникам роздається папір різних форматів і кольорів, фломастери, олівці, стиплер, ножиці, клей.

Інструкція: Зараз вам пропонується намалювати себе або зробити колаж. Ви можете зобразити себе рослиною, твариною, схематично, кольором, штрихами, геометричною формою, так як вам забажається.

Обговорення:

- Що було важче: придумати ідею, ескіз чи втілити в життя?
- Коли створювали образ, він мінявся в процесі роботи, чи був стабільний?
- Як впливав ваш досвід на формування образу?
- Чи все подобається вам у тому образі, що ви створили?

5. Вправа «Паровози»

Учасники діляться по троє. Кожна трійця – це поїзд. «Паровоз» їде першим, «вагон» другим, «машиніст» – третім. «Машиніст» керує усім поїздом, при цьому у «вагона» та «машиніста» зав'язані очі. При виконанні вправи робиться три підходи, коли учасники міняються містами, щоб кожен мав змогу побувати «паровозом», «вагоном», «машиністом».

Обговорення:

- В ролі кого було більш комфортно?
- Які труднощі були при виконанні вправи?
- Що сподобалось та що не сподобалось?

6. Підсумки заняття

Якими думками, почуттями, своїми відчуттями вам би хотілося поділитися? Можливо, хтось хоче задати питання ведучому чи один одному?

ЗАНЯТТЯ 2

Мета: формування знань про пам'ять та отримання досвіду застосування мнемотехнічних прийомів.

ПЕРЕБІГ ЗАНЯТТЯ

1. Привітання

Кожен учасник говорить іншому учаснику із групи побажання. Важливо, щоб усі учасники отримали його.

Вправа «Запам'ятай»

Мета: дослідити обсяг та особливості логічної і механічної пам'яті учасників методом запам'ятовування двох рядів слів.

Матеріали: два ряди слів. У першому рядку між словами існують смислові зв'язки, у другому рядку вони відсутні.

Перший ряд

лялька – фата
курка – яйце
ножиці – різати
кінь – сани
книга – вчитель
метелик – муха
щітка – зуби
барабан – музикант
сніг – зима
півень – кричати
чорнило – зошит
корова – молоко
паровоз – їхати
груша – компот
лампа – вечір

Другий ряд

жук – крісло
гребінь – земля
компас – клей
дзвіночок – стріла
синиця – сестра
лійка – трамвай
мухомор – диван
гребінець – вітер
черевики – самовар
графин – брати
сірник – вівця
тертка – море
капельюх – бджола
риба – пожежа
пилка – яечня

Тренер читає пари слів першого ряду (інтервал між парою 3-5 с). Після 10-секундної перерви читає слова цього ж ряду ліворуч (з інтервалом в 10 с), а досліджувані записують слова правої частини ряду, які вони запам'ятали.

Аналогічна робота проводиться зі словами другого ряду.

Обробка результатів: підраховується сума правильних відповідей по кожному ряду окремо.

Інтерпретація результатів: 12 і більше балів – високий; 9-11 балів – вище середнього; 6-8 балів – середній; 4-5 балів – нижче середнього; 3 і менше балів – низький обсяг логічного та механічного запам'ятовування відповідно.

2. Обговорення та надання інформації щодо видів пам'яті та методів мнемотехніки.

Види пам'яті розрізняють залежно від того, *що* запам'ятовується, *як* запам'ятовується і *наскільки довго* запам'ятовується.

В основу класифікації пам'яті покладені три основні критерії:

1) об'єкт запам'ятовування, тобто те, що запам'ятовується. Що ж запам'ятовується людиною? Предмети і явища, думки, рухи, почуття. Відповідно цьому розрізняють такі види пам'яті, як **образна, словесно-логічна, рухова (моторна) та емоційна**;

2) ступінь вольової регуляції пам'яті. Розрізняють **довільну** та **мимовільну** пам'ять;

3) як довго зберігається в пам'яті. Тут мають на увазі **короткочасну, довготривалу** та **оперативну** пам'ять.

Образна пам'ять – це запам'ятовування, збереження та відтворення образів предметів та явищ дійсності, які раніше сприймалися (підвиди – зорова, слухова, нюхова, тактильна, смакова).

Словесно-логічна пам'ять – виражається у запам'ятовуванні, збереженні та відтворенні думок, понять, словесних формулювань.

Рухова (моторна) пам'ять проявляється у запам'ятовуванні та відтворенні рухів та їх систем.

Емоційна пам'ять – пам'ять на почуття, які раніше переживалися.

Якщо не ставлять спеціальної мети запам'ятати та пригадати інформацію і остання запам'ятовується ніби сама собою, без вольових зусиль, то це пам'ять **мимовільна**.

Якщо ставлять спеціальну мету запам'ятати, використовують вольові зусилля, то це пам'ять **довільна**.

Короткочасна пам'ять – процес невеликої тривалості (кілька секунд чи хвилин), але достатня для точного відтворення подій, які щойно відбулися, предметів та явищ, які були щойно сприйняті.

Довготривала пам'ять характеризується відносною тривалістю та міцністю збереження матеріалу, що був сприйнятий.

Оперативна пам'ять – запам'ятовування деяких відомостей на час, який необхідний для виконання операції, окремої частини діяльності.

(Інформація подається учасникам у вигляді роздаткового матеріалу).

Яким же чином можна запам'ятати те, що потрібно? Тут на допомогу приходять **прийоми мнемотехніки** – це техніки запам'ятовування й відтворення інформації.

Метод групування: цифри можна групувати, як телефонні номери, хронологічні дати тощо.

Наприклад: 0802 1996 – Міжнародний жіночий день у рік прийняття Конституції України;

Слова – класифікувати за приналежністю.

Наприклад: *покупки*: прання – порошок; школа – зошит, ручка; *одяг* – шарпетки, кепка, футболка; *їжа* – хліб, сіль, помідори, чай (всього 10 об'єктів).

Метод акровіршів.

Наприклад: «чисте повітря, і життя здорове – говорив старий філософ» (кольори веселки: червоний, помаранчевий, жовтий, зелений, голубий, синій, фіолетовий).

Ланцюговий метод – з'єднання в складний образ чи картину понять, які потрібно запам'ятати.

Наприклад: слова, включені в одне речення чи розповідь (чайник, ніж, метелик, свічка, точка, колода, журнал, малина, дошка, обруч).

3. Вправа «Застосування методу образної візуалізації»

Інструкція: «Я послідовно перелічуватиму 10 ситуацій, які можна спостерігати, а ваше завдання – заплющивши очі, уявити відповідні картини».

- 1) лев, що нападає на антилопу;
- 2) собака, що крутить хвостом;
- 3) муха у вашому супі;
- 4) печиво в коробці;
- 5) блискавка в темряві;
- 6) пляма на вашому улюбленому одязі;
- 7) діамант, що блищить на сонці;
- 8) крик від жаху вночі;
- 9) радість поряд з коханою людиною;
- 10) друг, що поцупив гроші з вашого гаманця.

А тепер згадайте й запишіть назви візуалізованих картинок.

4. Підбиття підсумків

Після виконання вправи психолог просить учнів подумати про те, що вони дізналися про себе. Учасникам пропонують по черзі розповісти про свої враження.

Усі учасники тренінгу по черзі висловлюються, наголошуючи на тому, що їм сподобалося на занятті.

ЗАНЯТТЯ 3

Мета: освоїти знання про увагу як психічний процес; навчити прийомам розвитку уважності та спостережливості; надання досвіду усвідомлення значення уваги у житті людини та навчанні.

ПЕРЕБІГЗАНЯТТЯ

1. Привітання

Кожен учасник говорить своєму сусіду зліва фразу, що починається так «Я радий, що ти ...»

2. Інформаційне повідомлення.

Психічне життя людини нерідко порівнюють із потоком, що складається з образів предметів та явищ, які сприймаються, думок і почуттів, вражень від них, спогадів про те, що було, і образів майбутнього. З маси оточуючих нас предметів та явищ людина виділяє ті, що мають для неї інтерес, відповідають її потребам, життєвим планам. Досягається це завдяки особливій якості психіки, яка називається увагою.

Увага – це направленість і зосередженість свідомості на певних об'єктах чи певній діяльності при відволіканні від усього іншого. Без неї не може відбуватися жодний з психічних процесів, таких як сприймання, пам'ять, мислення та ін., і забезпечує успішну та чітку роботу нашої свідомості. Не можна бути уважним взагалі. Увага завжди проявляється в певних конкретних психічних процесах: ми вдивляємось, прислуховуємось, приношуємось, ми обдумуємо щось. В залежності від характеру об'єкта, на який направлена увага людини, розрізняють зовнішню і внутрішню увагу.

Зовнішня увага – увага, що направлена на оточуючі нас предмети та явища, що нас оточують.

Внутрішня увага – увага, що направлена на власні думки, почуття і переживання.

Увага, що виникає без свідомих вольових зусиль людини, без завчасно поставленої мети, називається **мимовільною**.

Коли людина слухає цікаву розповідь, дивиться захоплюючий фільм або читає книгу, у неї виникає зосереджена, стійка увага – їй для цього не потрібно ставити перед собою спеціальну мету і змушувати себе зусиллям волі бути уважним. Мимовільна увага виникає під впливом двох рядів факторів: *зовнішніх* – особливості предметів і явищ – та *внутрішніх* – ставлення особистості до фактів, явищ, предметів, подій.

До зовнішніх факторів відносять наступні.

1. *Сила та неочікуваність подразника.* Сильний звук, яскравий спалах, різкий запах завжди привернуть увагу.

2. *Новизна, незвичність, контрастність подразника.* Незвичний легковий автомобіль нової марки, новий мобільний телефон друга привернуть до себе увагу.

3. *Рухливість об'єкта, а також початок або припинення дії подразника.* Увага, що виникає внаслідок свідомо поставленої мети і вимагає певних волевольових зусиль, називається **довільною**.

Підтримка стійкої довільної уваги залежить від ряду умов.

1. *Усвідомлення обов'язку у виконанні даної діяльності. Чітке розуміння конкретної задачі діяльності.*

2. *Звичні умови роботи.*

3. *Створення позитивних умов для діяльності.*

Увага характеризується тим наскільки вона сильна, напружена, сконцентрована на об'єкті, наскільки людині вдається відволіктись від сторонніх подразників. Відповідну властивість називають *зосередженістю уваги*. Вона пов'язана з глибоким, дієвим інтересом до діяльності, якоїсь події чи факту.

Важливо і те, як довго людина може підтримувати увагу, тобто *стійкість уваги*. Вона залежить від двох обставин: по-перше, від того, рухається чи ні, змінюється чи ні сам об'єкт, а по-друге, від того, активну чи пасивну роль грає при цьому людина.

Важливо оцінити увагу і з точки зору її широти – наскільки широко охоплює вона предмети і явища. Відповідно розрізняють такі дві властивості уваги, як об'єм та розподіл. *Обсяг* вимірюється кількістю об'єктів, які людина здатна сприйняти, охопити за одну мить. *Розподіл уваги* – це уміння одночасно виконувати дві (чи більше) різні діяльності.

Від особливостей уваги залежить і така цінна якість людини, як **спостережливість**, здатність помічати в предметах і явищах малопомітні, але суттєві особливості. Зазвичай, коли згадують про спостережливість, згадують професії геолога, слідчого, лікаря, вчителя. Кожен із вас може перевірити свою спостережливість так, як це зробив Шерлок Холмс.

«Шерлок Холмс говорив своєму другу доктору Ватсону:

- Ви дивитесь, але ви не спостерігаєте, а це велика різниця. Наприклад, ви часто бачили сходи, що йдуть із вітальні до цієї кімнати?

- Часто.

- Як часто?

- Ну, кілька сот разів.

- Прекрасно, скільки ж там сходинок?

- Скільки? Не звернув уваги.

- Ось-ось, не звернув уваги. А між тим ви бачили! В цьому вся суть. Ну, а я знаю, що сімнадцять, тому що я і бачив, і спостерігав».

3. Вправа Діагностика рівня уваги за методикою «Вибірковість уваги».

Діагностика рівня розвитку уваги за методикою «Вибірковість уваги» (Тест Г.Мюнстерберга). Мета методики направлена на визначення вибірковості уваги, а також для діагностики концентрації уваги та стійкості до перешкод.

Досліджувані отримують наступну інструкцію: «В запропонованому вам наборі літер є слова. Ваше завдання – якомога швидше, читаючи текст,

підкреслити ці слова. Наприклад: «рюклбюсрадістьуфркпн». Спробуйте виявити замасковане слово «радість»». Час роботи з бланком 2 хвилини.

Обробка та інтерпретація результатів.

Підраховується кількість слів, які виділив досліджуваний, та кількість зроблених помилок (пропущені та неправильно виділені слова).

1. Якщо досліджуваний виділив не більше 15 слів, то йому слід серйозно зайнятися розвитком своєї уваги: багато читати, записувати цікаві думки у записник, час від часу перечитувати свої записи.

2. Якщо досліджуваний виділив не більше 20 слів, то вибірковість його уваги близька до норми, але іноді підводить його.

3. Якщо досліджуваний виділив 21-24 слова, то рівень розвитку вибіркової його уваги високий. Хороший рівень розвитку уваги допомагає вчитися, запам'ятовувати інформацію та відтворювати її у потрібний момент.

Тестовий матеріал:

**бсонцесвтрпцоцерайонзгучновинаьхьгчяфактьуекзаменрочягщшгц
кппрокуроргурсеабетеоріяемтоджебьамхокейтрійцяфцуйгахттелевізорболд
жщзхюелгщьбзошитшогхеюжипдрпщхщнздвожсприйняттяйцукендшизхьв
афипролдблюбовабфирплосдспектаклячсинтьбюнбюерадістьвуфциеждлор
рпнародшалдхейпцгієрнкуифйшрепортажекжлорлафивюфбьконкурсйфняч
иувскапрлжтмособистістьзьжеьюдщглобжінєпрілаіієдтлжезбьтрдшжн
пркивкомедіяшлдкуйфвідчаййфрлньячвтлджехьгфтаселабаторіяигщдщн
руцтргшчтлросноваієзхжьбщдеркентаврсухгвсмтпсихіатріябплмстчьйфясм
тщзайеягнтзхтмвнриапчбюацрни**

Ключ: Сонце, район, новина, факт, екзамен, прокурор, теорія, хокей, трійця, телевізор, зошит, сприйняття, любов, спектакль, радість, народ, репортаж, конкурс, особистість, комедія, відчай, лабораторія, основа, кентавр, психіатрія.

4. Вправа «Розвиваємо концентрацію уваги».

Інструкція. Перед вами аркуш, на якому 11 рядків із хаотично розташованих літер, серед яких знаходяться і літери, що складають слова-поняття. Разом вони складають фразу. Ваше завдання: знайти ці слова і підкреслити їх для того, щоб прочитати цю фразу.

Стимульний матеріал:

**Оогрниидобрийждщлоооденьхххзззвврпситтьолшшщ
ддддцебажаюппаавввисметовамщшмппрвосьсьблапівіік
розвивгарногоцквеваапарпопллджжеукапвимспогш
ррнеційуввіаіпвкепвенарагпгпооорпшпрооастроюнтрацію
шшшшшгорнпвеакууцвашонатхненнячячясамвіфіячввса
ллоооошмимобутиддбюбтьотриспанеукавпистиспри
увгиооошшлгвопеіакцвусуважнимчоітілчшщідбьчосеріммя**

Ключ: добрий день, бажаю вам гарного настрою, натхнення, бути уважним.

5. Вправа «Розвиваємо стійкість уваги»

Перед вами таблиця, що складається з 35 чисел, із цифрами від 1 до 55, розташованими у випадковому порядку (20 цифр пропущено). Ваше завдання полягає в тому, щоб у бланку для відповідей, розставити відсутні 20 цифр у порядку збільшення.

38	17	6	54	26					
31	1	44	51	9					
43	25	37	2	18					
7	3	49	40	13					
36	28	53	32	20					
47	14	5	55	39					
23	45	33	15	27					

6. Вправа «Розвиваємо обсяг уваги»

Перед вами на плакаті зображено 16 предметів. Ваше завдання: за 4 секунди запам'ятати, які предмети зображені, та перелічити їх назви у тому порядку, як вони зображені.



7. Підбиття підсумків

Після виконання вправи психолог просить учасників подумати про те, що вони дізналися про себе. Учасникам пропонують по черзі розповісти про свої враження. Усі учасники тренінгу по черзі висловлюються, наголошуючи на тому, які результати їх задовольнили, а що хотілося б змінити.

ЗАНЯТТЯ 4

Мета: продемонструвати індивідуальні особливості мислення людини; визначити операції мислення та навчити деяким методам розвитку мислення; надання досвіду застосування цих методів.

ПЕРЕБІГ ЗАНЯТТЯ

1. Привітання

Кожен учасник продовжує фразу «Дуже добре, що всі ми ...»

2. Інформаційне повідомлення.

Людина багато знає про оточуючий її світ. Людина відображає у свідомості не тільки предмети і явища, але й закономірні зв'язки між ними. Наприклад, люди знають закономірний зв'язок між погодою та температурою повітря, їм відомо відношення між сторонами прямокутного трикутника.

Людина знає про світ не тільки те, що дають їй відчуття і сприймання.

Мислення – вища форма відображення мозком оточуючого світу, найскладніший пізнавальний психічний процес, притаманний тільки людині. Мислення є основою свідомої діяльності людини, воно дає можливість людині розуміти предмети і явища об'єктивної дійсності, утворювати поняття про них. Мислення – одночасно є і розумова дія, яка включає ряд розумових операцій – аналіз, синтез, порівняння, абстракцію і узагальнення, класифікацію і систематизацію. Результати мисленнєвої діяльності фіксуються в таких формах мислення: поняття, судження і висновки.

Мислення – психічний процес опосередкованого і узагальненого відображення предметів і явищ об'єктивної дійсності в їх істотних зв'язках, властивостях і відношеннях.

Особливості мисленнєвої діяльності у людей різні. Ми кажемо про такі особливості як самостійність, широта, глибина, гнучкість, швидкість та критичність мислення. Ці **якості мислення** (або якості розуму) стають своєрідними якостями особистості.

Самостійність мислення характеризується умінням людини висувати нові задачі і знаходити потрібні рішення та відповіді, не звертаючись за частою допомогою до інших людей. Люди самостійного розуму свідомо засвоюють та творчо використовують досвід і знання інших людей. Людина, що не володіє самостійним мисленням, орієнтується тільки на чужі знання і досвід, не прагне знаходити власні шляхи і способи рішення.

Широта розуму виражається у пізнавальній діяльності людини, що охоплює різні області діяльності, у широкому кругозорі, різносторонній допитливості. Вона базується на усесторонніх і глибоких знаннях.

Глибина розуму виражається в умінні проникнути в суть складних питань, умінні побачити суть речей там, де в інших людей питання не виникає; в потребі зрозуміти причини виникнення явищ та подій, умінні передбачити їх подальший розвиток.

Гнучкість розуму виражається в свободі думки від впливу закріплених у минулому досвіді прийомів і способів розв’язування задач, в умінні швидко змінювати свої дії при зміні обстановки.

Швидкість розуму – це здатність людини швидко розібратися в складній ситуації, швидко обдумати і прийняти правильне рішення. Винахідливі та кмітливі люди – це люди із швидким розумом.

Критичність розуму – це уміння людини об’єктивно оцінювати свої та чужі думки, ретельно та усестороннє перевіряти усі положення та висновки, що висуваються. Людина з критичним розумом ніколи не розцінює свої висловлювання як абсолютно правильні та невичерпні.

Розрізняють:

Предметно-дієве мислення – вид мислення, пов’язаний із практичними діями над предметами. В елементарній формі воно притаманне дітям раннього віку, для яких мислити про предмети означає діяти, маніпулювати з ними. У розвинутій формі воно притаманне людям певних професій, які пов’язані із практичним аналізом, конструюванням.

Наочно-образне мислення – це вид мислення, який спирається на сприйняття чи уявлення. Воно характерне для дошкільників і частково дітей молодшого шкільного віку, а в розвинених формах притаманне людям тих професій, що пов’язані з яскравим та живим уявленням предметів чи явищ (письменник, художник, музикант, актор).

Абстрактне мислення – це мислення поняттями, що позбавлені безпосередньої наочності.

3. Вправа «Порівняй»

Порівняйте подані поняття, вказавши як мінімум по дві у лівому стовпчику спільні властивості, а у правому – відмінні.

Спільні	Відмінні
Книга й зошит	
<i>Зроблені з паперу; схожа форма; технологія виготовлення.</i>	<i>Застосовуються для читання і писання; шрифт друкований, літери і цифри – прописні.</i>
Стіл та стілець	
<i>Меблі; точки опору; матеріал. Обидва слова чоловічого роду, іменники.</i>	<i>Різне призначення; різний розмір. Слово складається з 5-ти, з 7-ми літер.</i>
Лінощі та працьовитість	
...	...
...	...
Сонце і Місяць	
...	...
...	...

Обговорення:

Що ми робили під час виконання завдання?

Як ви це робили?

4. Вправа «Прочитай речення»

Перед вами фрази із переплутаним порядком слів. Як швидко ви зможете прочитати усі речення?

- 1) важить, трьох, «Електроніка», не, телевізор, більше, кілограмів;
- 2) мабуть, не, формою, людини, захоплювалась, б, сніжинок, яка, не, чудовою, знайдеться;
- 3) забруднення, рослин, і, річок, і, морів, робить, риб, непридатними, для, їх, життя.

Обговорення:

Що допомогло вам правильно виконати завдання?

(Ми спочатку загалом ознайомилися із словами, потім проаналізували кожне з них окремо, тобто здійснили аналіз, після чого склали речення, тобто здійснили синтез.)

Аналіз – це розділення предмета чи явища подумки на частини, виділення у ньому окремих частин, ознак та властивостей. **Синтез** – об'єднання окремих елементів, частин та ознак в єдине ціле подумки. Аналіз та синтез неподільно пов'язані, знаходяться у єдності один з одним в процесі пізнання.

5. Вправа «Зайди суттєве»

Проаналізуйте та спробуйте виділити спільну ознаку для наступних об'єктів: повітря, скло, вода (*всі вони прозорі*); небесні тіла, машини, люди, тварини (*всі вони рухаються*).

Отже, виділена в процесі мислення ознака предмета (прозорість, рух) мислиться незалежно від інших ознак і стає самостійним об'єктом мислення і ця операція називається абстрагування.

Абстракція – це виділення суттєвих якостей та ознак предметів чи явищ подумки при одночасному відволіканні від несуттєвих ознак та якостей.

Абстракція лежить в основі **узагальнення** – об'єднання предметів та явищ подумки у групи за тими загальними та суттєвими ознаками, які виділяються в процесі абстрагування.

Конкретизація – це перехід подумки від загального до одиничного, яке відповідає цьому загальному.

6. Вправа «Узагальнення понять»

Допишіть слово чи словосполученням, що поєднувало б подані в рядку слова одним загальним поняттям.

Наприклад:

- гелій, калій, залізо, кисень – хімічні елементи;
 - сталь, бронза, латунь – метали.
- 1) суп, каша, гуляш, кисіль –

- 2) троянда, конвалія, бузок, волошка –
- 3) поезія, музика, живопис, кіно –
- 4) Британія, Франція, Румунія, Болгарія –
- 5) штани, піжама, сорочка, светр –
- 6) курка, гусак, качка, індичка –
- 7) Дніпро, Дністер, Смотрич, Прут –
- 8) фізика, хімія, математика, біологія –

7. Вправа «Конкретизуємо»

Вам необхідно розшифрувати узагальнене поняття його конкретними складовими, тобто продовжити рядок 4-5-ма словами-прикладями.

Наприклад:

- 1) родичі: бабуся, дідусь, мати, батько, брат, сестра...
- 2) явища природи: схід, захід, землетрус, затемнення...
- 3) дикі тварини:
- 4) свійські тварини:
- 5) дерева:
- 6) гори:
- 7) міста:
- 8) континенти:
- 9) тканини:
- 10) види транспорту:

8. Підбиття підсумків

Після виконання вправ психолог просить учасників подумати про те, що вони довідалися про себе та чи важко було виконувати вправи. Учасникам пропонують по черзі розповісти про свої враження. Усі учасники тренінгу по черзі висловлюються, наголошуючи на тому, які результати їх задовольнили, а що хотілося б змінити.

ЗАНЯТТЯ 5

Мета: усвідомити чимість творчих здібностей та креативності для розвитку особистості; визначення творчого потенціалу учасників; надання досвіду виконання вправ з розвитку креативності.

ПЕРЕБІГ ЗАНЯТТЯ

1. Привітання

Учасники говорять один одному компліменти, починаючи зі слів «Мені приємно, що ти ...»

2. Інформаційне повідомлення.

Креативність – (лат. creatio – створення) – новітній термін, яким окреслюються «творчі здібності індивіда, що характеризуються здатністю до продукування принципово нових ідей».

Основними показниками творчих здібностей вважаються швидкість і гнучкість думки, оригінальність, допитливість, точність і сміливість.

Швидкість думки – кількість ідей, яка виникає за одиницю часу.

Гнучкість думки – здатність швидко і без внутрішніх зусиль переключатися з однієї ідеї на іншу; бачити, що інформацію, отриману в одному контексті, можна використати в іншому.

Оригінальність – здатність до генерації ідей, які відрізняються від загальноприйнятих, до парадоксальних, несподіваних рішень. Вона пов'язана з цілісним баченням усіх зв'язків і залежностей, непомітних під час послідовного логічного аналізу.

Допитливість – здатність дивуватися; відкритість та інтерес до нового.

Сміливість – здатність приймати рішення в ситуаціях невизначеності, не лякатися власних висновків і доводити їх до кінця, ризикуючи особистим успіхом та репутацією.

3. Вправа «Вдосконалення циркуля»

Інструкція: «У вас є циркуль. Подумайте і напишіть варіанти модернізації чи вдосконалення цього предмету. Можна давати навіть фантастичні варіанти».

Обговорення:

- Чи важко було генерувати ідеї?
- Коли в голові народжувалася ідея, чи зразу приймалася до розгляду, чи спочатку аналізувалася можливість її реалізації?
- Що визивало позитивні або негативні емоції під час виконання вправи?

4. Вправа «Що спільного»

З'ясуйте та запишіть, що спільного між оком і водопровідним краном?

Варіанти відповідей:

За допомоги ока кран можна побачити, за допомоги крана око можна помити.

І те й інше може блищати.

З них іноді ллється вода.

Коли вони псуються, з них підтікає.

Ремонт ока коштує в тисячу разів дорожче, ніж ремонт крана, а у водопровідника, який приходив лагодити кран у п'ятницю, був великий синець під оком.

5. Вправа «Божевільний архітектор»

Тепер будемо малювати будинок. Але спершу вам знадобиться 10 довільно вибраних слів (вибираються учасниками чи задається ведучим).

Завдання: ви – архітектор. До вас звернувся замовник, який готовий сплатити ескіз свого житла (це, наприклад, мільйон доларів, або навіть 10 мільйонів, якщо вам заманеться). Але його умова: цей будинок має відповідати 10 вимогам – 10 обраним словам.

Приклад. (Слова: прозорість, каструля, чобіт, тава, крес-салат) Малюйте будинок прозорим, щоб всередину можна було напхати кімнати й меблі. Каструля... Чудово, будинок буде мати форму каструлі. Чобіт... Житло прикрасить дах у вигляді чобота зі шпилькою. Тава... Нехай танок буде чорним, як тава. Крес-салат... Зробимо зимовий сад і посадимо там корисну рослину. Малюючи, нехай схематично, прагніть одночасно представляти, як це могло б виглядати насправді.

6. Вправа «І це називається...»

Цю вправу можна повторювати кілька разів на день. Щоразу як вашу увагу привертає що-небудь, уявіть, що бачите це на картині. А тепер придумайте цій картині відповідну назву. Можна коротку, можна розгорнуту й ґрунтовну, головне, щоб вона сподобалася вам.

Приклади: «Вид з вікна, коли у мене поганий настрій» (без коментарів); «Знайома» (побачили співробітницю за своїм робочим столом); «Вогні Харкова» (загорівся кошик для паперів, куди якийсь кретин кинув недопалок); «Жертва рибоволодіння» (в ресторані вам принесли те, що в меню самовпевнено іменується «осетрина по-царськи»).

А зараз для вас декілька картин, назвіть їх, можна дати декілька назв. (Додаток 1 до заняття 5)

7. Підбиття підсумків

Після виконання вправ психолог просить учасників подумати про те, що вони дізналися про себе та чи важко було виконувати вправи. Учасникам пропонують по черзі розповісти про свої враження. Усі учасники тренінгу по черзі висловлюються, наголошуючи на тому, які результати їх задовольнили, а що хотілося б змінити.

Запитання для обговорення:

Що виявилось корисним на сьогоднішньому занятті?

Що найбільше запам'яталось?

Додаток 1 до заняття 5





ЗАНЯТТЯ 6

Мета: формувати вміння адекватно оцінювати сильні та слабкі властивості своєї особистості.

Хід заняття

1. Привітання.

Інструкція: «Зараз у кожного є можливість дізнатися більше про інших учасників. Для цього ви зараз маєте відірвати від 1 до 4 стікерів, кількість визначаєте самостійно».

Психолог передає стікери учасникам. Коли всі вибрали необхідну кількість стікерів, психолог продовжує: «Кожен з вас обрав від одного до 4-х стікерів, тепер, відповідно до кількості папірців, вам по черзі інші учасники можуть поставити питання про цікаві події чи факти з вашого життя. Скільки стікерів, стільки питань вам можна поставити». Учасники відповідають на питання.

2. Інформаційне повідомлення «Самооцінка та усвідомлення себе».

Герой оповідання Вольтера «Мікромегас», написаного понад 200 років тому, – надзвичайно розумна істота велетенських розмірів, мешканець планети Сиріус, відвідав Землю. Зустрівшись із людьми, він сприйняв їх як «розумні атоми» і поцікавився рівнем їх розумового розвитку. Як пересвідчився Мікромегас, знання «розумних атомів» дуже широкі: вони могли визначити відстань від Сиріуса до зірки Кастор із сузір'я Близнюків, вирахувати, скільки земних діаметрів містить відстань від Землі до Місяця. Вражений такою ерудицією, Мікромегас запитав: «Оскільки ви володієте такими широкими знаннями про світ навколо вас, ви, безумовно, повинні добре знати свій внутрішній світ. Скажіть, що таке душа, і як народжуються думки?». Відповіді землян були такими різними, що Мікромегас розсміявся.

За допомогою фантастичної розповіді Вольтер із властивою йому сатиричною гостротою намагався показати односторонність пізнання своїх співвітчизників. Хоча з доби Вольтера минуло багато часу, ситуація змінилася не набагато. Ми рідко замислюємось над тим, чому ми поводимося так чи інакше, чому ми такі, як усі інші, або не такі, як інші, чим саме відрізняємося від них. Ми конкретно не даємо відповіді на всі ці запитання, у процесі свого життя, взаємодіючи і спілкуючись з людьми, кожна особистість свідомо чи інтуїтивно пізнає себе.

Усвідомлення себе – це пізнання власного «образу Я», складовими якого є: «фізичний образ Я» – це образ власного тіла, уявлення про фізичну досконалість; «психологічний образ Я» – який я, хто я; і «соціальний образ Я» – взаємини з іншими людьми, світом.

Сьогодні ми зупинимось на самооцінці.

Самооцінка особистості – оцінка людиною своїх якостей, себе, рівня успішності власної діяльності, усвідомлення себе в очах інших людей, виходячи з системи цінностей самої людини. Самооцінка – суб'єктивне утворення в

людській психіці, але воно є відображенням норм і оцінок, що існують в суспільстві та в міжособистісних стосунках.

Самооцінка пов'язана з однією із важливих потреб людини – потребою в самоствердженні, із прагненням людини знайти своє місце в житті, утвердити себе як члена суспільства в очах навколишніх і у своїх власних.

Під впливом оцінки оточуючих у особистості поступово складається власне ставлення до себе і самооцінка своєї особистості, а також окремих форм своєї активності: спілкування, поведінки, діяльності, переживань.

Самооцінка може бути **адекватною** і **неадекватною**. За адекватної самооцінки суб'єкт правильно співвідносить свої можливості і досягнення, досить критично ставиться до себе, прагне реально дивитися на свої успіхи, намагається ставити перед собою досяжні цілі, які можна здійснити насправді. Адекватна самооцінка є підсумком постійного пошуку реального бачення себе, тобто без занадто великої переоцінки, але і без зайвої критичності щодо свого спілкування, поведінки, діяльності. Така самооцінка є найкращою для конкретних умов і ситуацій. Але самооцінка може бути неадекватною – надмірно завищеною або занадто заниженою.

На основі неадекватно завищеної самооцінки у людини виникає неправильне уявлення про себе, ідеалізований образ власної особистості і можливостей. В таких випадках людина ігнорує невдачі заради збереження звичної високої оцінки самого себе, своїх вчинків і справ. Відбувається гостре емоційне «відштовхування» усього, що порушує уявлення про себе. Сприйняття реальної дійсності спотворюється, ставлення до неї стає неадекватним – чисто емоційним. Раціональне зерно оцінки випадає повністю. Тому справедливе зауваження починає сприйматися як гостра критика, а об'єктивна оцінка результатів роботи – як несправедливо занижена.

Неуспіх оцінюється як наслідок якогось підступу або несприятливих обставин, в жодній мірі не залежних від дій самої особистості. Людина з завищеною неадекватною самооцінкою не бажає визнавати, що все це – наслідок власних помилок, ліні, недостатності знань, здібностей або неправильної поведінки. Виникає важкий емоційний стан – стан неадекватного сприйняття реальності, головною причиною якого є стійкість сформованого стереотипу завищеної оцінки своєї особистості. Якщо ж висока самооцінка пластична, змінюється відповідно до реального стану справ – збільшується при успіху і знижується при невдачі, то це може сприяти розвитку особистості, тому що вона змушена докладати максимум зусиль для досягнення поставлених цілей, розвивати власні здібності і волю.

Самооцінка може бути і заниженою, тобто нижче реальних можливостей особистості. Зазвичай, це призводить до невпевненості в собі, боязкості і відсутності мрій та планів, неможливості реалізувати свої здібності. Такі люди не ставлять перед собою мету, яку важко досягти, обмежуються вирішенням повсякденних завдань, занадто критичні до себе. Низька самооцінка може призвести до виникнення комплексу меншовартості.

3. Вправа «Визначення рівня здатності до саморозвитку й самоосвіти».

(Додаток 1 до заняття 6)

4. Вправа «Дослідження рівня самооцінки».

(Додаток 2 до заняття 6)

5. Бесіда «Що впливає на нашу самооцінку»

Що впливає на самооцінку?

Які проблеми формує неадекватну, занадто високу чи занадто низьку самооцінку?

Що ми можемо робити для того, щоб самооцінка була реальною?

Занадто висока або занадто низька самооцінки порушують процес саморегуляції, спотворюють самоконтроль. Особливо помітно це виявляється в спілкуванні, де особи з завищеною і заниженою самооцінкою стають джерелом конфліктів. При завищеній самооцінці конфлікти виникають через зневажливе ставлення до інших людей і звертання до них занадто різко, нетерпимість до чужої думки, прояви зарозумілості і зазнайства. Низька критичність до себе заважає їм навіть помітити, як вони ображають інших зарозумілістю і незаперечністю суджень.

При низькій самооцінці конфлікти можуть виникати через надмірну критичність до себе цих людей. Вони дуже вимогливі до себе і ще більш вимогливі до інших, не вибачають жодного свого промаху чи помилки, схильні постійно підкреслювати недоліки інших. Коли в тобі бачать лише погане і постійно вказують на це, то виникає ворожість до джерела таких оцінок, думок і дій. Також у них виникає багато внутрішніх конфліктів, бо вони не здатні проявити себе так як їм потрібно, бо не впевнені, чи зможуть.

Оскільки самооцінка складається під впливом оцінки оточуючих і, ставши стійкою, змінюється дуже важко, то змінити її можна, змінивши ставлення інших (однолітків, співробітників, викладачів, рідних). Тому формування оптимальної самооцінки сильно залежить від справедливості оцінки всіх цих людей. Особливо важливо допомогти людині «підняти» неадекватно занижену самооцінку, допомогти їй повірити у себе, у власні можливості, у свою цінність.

Самооцінка особистості – досить стала характеристика людини, що формується у дитинстві і залишається на певному рівні (завищена, адекватна, занижена) протягом всього життя. Але в ній є і динамічна частина, яка змінюється в процесі діяльності людини.

6. Підсумки заняття.

Запитання для обговорення:

- Що виявилось корисним на сьогоднішньому занятті?
- Що найбільше запам'яталось?

Додаток 1 до заняття 6
ТЕСТ-АНКЕТА «Визначення рівнів здатності до саморозвитку й самоосвіти»

Інструкція: Уважно ознайомтеся з питаннями тесту-анкети. Виберіть один із запропонованих варіантів відповіді: «ні», «частково», «так».

Зпитання	Варіант відповіді		
	«Ні» – 1 бал	«Частково» – 2 бали	«Так» – 3 бали
Чи читали ви, чи знаєте що-небудь про принципи, методи, правила самоосвіти, самовиховання, саморозвитку особистості?			
Чи є у вас серйозне й глибоке прагнення до самоосвіти, самовиховання, саморозвитку своїх особистих якостей, здібностей?			
Чи відзначають друзі, знайомі ваші успіхи в самоосвіті, самовихованні, саморозвитку?			
Чи відчуваєте ви прагнення глибше пізнати самого себе, свої творчі здібності?			
Чи є у вас свій ідеал і чи спонукає він вас до самоосвіти, самовиховання, саморозвитку?			
Чи часто ви замислюєтеся про причини своїх промахів, невдач?			
Чи здатні ви до швидкого самостійного оволодіння новими видами діяльності, наприклад, до самостійного вивчення іноземної мови?			
Чи здатні ви й далі вирішувати важке завдання, якщо перші дві години не дали очікуваного результату?			
Чи ведете ви щоденник, у якому записуєте свої ідеї, плануєте своє життя (на рік, на найближчі місяці, тиждень, день), чи аналізуєте, що із запланованого виконати не вдалося й чому?			
Чи вважають ваші друзі вас людиною, здатною до подолання труднощів?			
Чи знаєте ви свої сильні й слабкі сторони?			
Чи хвилює вас майбутнє?			
Чи прагнете ви, щоб вас поважали ваші найближчі друзі, батьки?			
Чи здатні ви управляти собою, стримувати себе в конфліктній ситуації?			
Чи здатні ви до ризику?			
Чи прагнете ви виховувати в собі силу волі або інші якості?			
Чи домагаєтеся ви, щоб до вашої думки прислухалися?			
Чи вважаєте ви себе цілеспрямованою людиною? Чи вважають (чи вважали) вас людиною, здатною до самоосвіти, саморозвитку: батьки; вчителі; друзі			

Шкала визначення рівнів розвитку здатності до саморозвитку й самоосвіти

Сума балів	Рівень розвитку
21-28	1-й — дуже низький
29-32	2-й — низький
33-36	3-й — нижчий середнього
37-40	4-й — трохи нижчий середнього
41-44	5-й — середній
45-48	6-й — трохи вищий за середній
49-52	7-й — вищий за середній
53-56	8-й — високий
57-63	9-й — дуже високий

Додаток 2 до заняття 6 ТЕСТ «Самооцінка особистості»

Інструкція: Якості особистості виписати у дві колонки. В першу колонку виписати якості, які притаманні Вашому ідеалу (перелік “Мій ідеал”). Решту якостей виписати в іншу колонку (перелік “Не ідеал”).

Перелік якостей особистості

1. Акуратність	11. Заздрість	21. Нестриманість	31. Сором’язливість
2. Безтурботність	12. Захопленість	22. Образливість	32. Стриманість
3. Боягузливість	13. Злопам’ятство	23. Обережність	33. Терпимість
4. Вередливість	14. Легковір’я	24. Педантичність	34. Турботливість
5. Вишуканість	15. Мрійливість	25. Повільність	35. Упертість
6. Гордість	16. Наполегливість	26. Поміркваність	36. Холодність
7. Грубість	17. Ніжність	27. Поступливість	37. Чарівність
8. Жалісливість	18. Невимушеність	28. Рішучість	38. Чуйність
9. Жвавність	19. Нервовість	29. Розв’язність	39. Щирість
10. Життєрадісність	20. Нерішучість	30. Самозабуття	40. Ентузіазм

Короткий словник

Вишуканий – той, хто вирізняється добрим естетичним смаком, приділяє велику увагу зовнішнім проявам.

Чарівний – той, хто викликає позитивні почуття, приємний, звабливий.

Ентузіазм – завзятість, емоційність при виконанні справи.

Розв’язність – нестриманість, некоректна поведінка, ігнорування інших.

Жалісливість – схильність до почуття жалості, співчуття.

Самозабуття – діяльність, що відрізняється великою захопленістю, при якій людина максимально занурюється в справу, яка викликає її інтерес, до того, що забуває про себе.

Невимушеність – здатність розкуто почувати себе в будь-якій ситуації, природність в поведінці.

Педантизм – «сліпе» дотримання встановлених норм, дріб'язкова точність.

2. У переліку «Мій ідеал» відзначити позначкою якості, які у Вас є реально за принципом «так – ні», незалежно від рівня розвиненості якості. В переліку «Не ідеал» відмітити будь-якою позначкою якості, яких у Вас немає, теж за принципом «так – ні».

3. Підрахувати загальну кількість відмічених якостей як у першому, так і в другому переліку (P).

4. Визначити коефіцієнт самооцінки, поділивши одержану суму (P) на загальну кількість якостей (40) (дивись набір якостей особистості):

$K_c = P / 40$, де K_c – коефіцієнт самооцінки.

5. Результати порівняти з оціночною шкалою.

Оціночна шкала

Якщо Ви одержите коефіцієнт від 0,4 до 0,6 – значить, самооцінка адекватна, Ви самокритичні і не переоцінюєте себе.

Якщо одержите коефіцієнт від 0 до 0,4, це свідчить про недооцінку своєї особистості, про підвищену критичність.

Якщо коефіцієнт від 0,6 до 1, це говорить про переоцінку своєї особистості, некритичне ставлення до себе.

ЗАНЯТТЯ 7

Мета: надати досвід аналізу власних вчинків та розуміння того, як він впливає на наше «я»; визначення перспектив самовдосконалення.

ПЕРЕБІГ ЗАНЯТТЯ

1. Привітання

Учасники звертаються один до одного, продовжуючи фразу «Мені подобається в тобі ...»

2. Вправа «Мої ідеали»

Ведучий пропонує учасникам групи спробувати згадати, хто з людей, які нині живуть або жили в минулому, були для учасників прикладом, на кого вони хотіли бути схожими у чомусь або в усьому. Це можуть бути не тільки рідні і близькі, знайомі, друзі, але й вигадані герої – персонажі книг, фільмів або історичні постаті (письменники, художники, політики та ін.), а також сучасні знаменитості. Чим вони привабливі?

3. Вправа «Яка я людина?»

Людина часто ставить питання, але в основному іншим. Ці питання про що завгодно, тільки не про себе самого. Ми з вами весь час відповідатимемо на питання: «Яка я людина?»

Візьміть лист паперу і відповідайте на запропоновані питання.

1. Які мої основні успіхи?
2. Які мої основні невдачі?
3. Що мені допомогло досягти успіху?
4. Що в мені не дало змогу досягти успіху у ситуаціях невдачі?
5. Що в мені цінують мої друзі?
6. Що в мені не подобається моїм недругам?
7. Як на мене впливають мої батьки?
8. Які якості я хотів би виховати в собі?
9. Вплив сім'ї: як на мене впливають мої батьки, брати і сестри, близькі?

Ваші відповіді повинні бути гранично відвертими, оскільки, крім вас, їх ніхто не побачить. Тільки, з вашого дозволу, з цими відповідями ознайомлюся я. В кінці заняття у вас буде багато відповідей на це просте і одночасно таке складне питання: «Яка я людина?». Відповіді допоможуть вам краще розібратися в собі.

4. Вправа «Чарівна крамниця»

Психолог просить учасників групи уявити, що існує крамниця, де є незвичайні «речі»: терпіння, поблажливість, прихильність до інших, почуття гумору, чуйність, довіра, альтруїзм, толерантність, уміння володіти собою, доброзичливість, схильність не засуджувати інших, гуманізм, уміння слухати, допитливість, здатність до співпереживання. Психолог виступає в ролі продавця, що обмінює одні якості на будь – які інші. Викликається один з учасників. Він

може придбати одну з трьох «речей», яких у нього немає. Наприклад, покупець просить у продавця «терпіння». Продавець з'ясовує, скільки йому потрібно «терпіння», навіщо воно йому, у яких випадках він хоче бути «терплячим». Як плату продавець просить у покупця щось натомість, наприклад, покупець може розплатитися «почуттям гумору», якого в нього забагато. Обговорення вправи в групі.

5. Підсумки заняття.

Кожен висловлюється, продовжуючи речення «Сьогодні на занятті для мене було цікавим те, що ...»

ЗАНЯТТЯ 8

Мета: розвивати навички визначення свого емоційного стану та іншої людини; виховувати культуру прояву своїх почуттів.

ПЕРЕБІГ ЗАНЯТТЯ

1. Привітання

Продовжити речення звертаючись до усіх учасників «Я бажаю всім ..., і собі цього теж»

2. Бесіда «Емоції та почуття»

- Як ви гадаєте, що таке «емоції» і «почуття», яка різниця між цими поняттями?

- Які види емоцій можна виділити? Яку роль вони відіграють в житті людини?

Специфічною формою взаємодії організму з навколишнім середовищем є емоції.

Емоції – це психічний процес відображення у формі безпосереднього пристрасного переживання життєвого сенсу явищ та ситуацій як відношення їх об'єктивних властивостей до потреб організму (суб'єкта).

У житті людини *емоції* визначаються як:

– це психічний процес імпульсивної регуляції поведінки людини, що базується на переживанні нею значущості тих чи інших фактів;

– це оцінка впливу зовнішнього та внутрішнього середовища з позицій задоволення або незадоволення актуальних потреб людини;

– це механізм нагального пошуку поведінки індивіда в визначеній ситуації, що веде до успіху, з одночасним блокуванням безперспективної поведінки.

Емоції охоплюють усі психічні процеси та стани людини, оскільки виступають як внутрішня мова, як система знаків, сигналів, завдяки яким ми дізнаємось про життєве значення того, що відбувається довкола.

Важливим також є те, що емоції включають в себе: 1) суб'єктивне переживання; 2) внутрішню реакцію певних систем організму, особливо реакцію автономної нервової системи, серцево-судинної, дихальної та ін.; 3) думки про емоції, та ситуації, що їх викликають; 4) зовнішні виразні рухи, що можна помітити у виразі обличчя (міміка), рухах тіла (пантоміміка); 5) схильність до певних дій.

Емоції людини виконують наступні **функції**:

– **сигнальна функція** – завдяки емоціям ми дізнаємось про значущі для нас події, про те, що відбувається навколо;

– **регулятивна функція** – забезпечує напрямок і інтенсивність поведінки людини;

– **експресивна функція** – виражає внутрішні переживання індивіда в зовнішній формі – міміці, жестах, особливостях мовлення тощо;

– **комунікативна функція** – за допомогою емоцій ми спілкуємось один з одним.

У житті людини велике значення мають не тільки безпосередньо емоції, а й такий їх специфічний прояв як почуття. Обидва явища хоч і існують в єдності, все ж мають суттєві відмінності.

Емоції – це реакції, які викликаються певними епізодичними впливами або внутрішніми станами організму.

Почуття – це сталі емоційне ставлення до різних сторін оточуючої дійсності.

Емоції – це прості переживання, пов'язані з задоволенням або незадоволенням органічних потреб.

Почуття пов'язані з вищими духовними потребами, що виникли в ході історичного розвитку людства.

Емоції пов'язані з першою сигнальною системою. Почуття пов'язані з другою сигнальною системою.

Таким чином, почуття більш складні афективні утворення, ніж емоції. Але розглядати емоції як нижчі, а почуття як вищі прояви афективності було б занадто спрощено. Діалектичне взаємовідношення між емоціями і почуттями можна охарактеризувати наступним чином. Емоції – це фаза виникнення і визрівання почуттів, момент їх перебігу. В свою чергу, почуття є фазою розкриття, виявлення і демонстрації емоцій. Тобто почуття – це в означеному сенсі є рівень розвитку емоційного процесу.

Звертає на себе увагу також поділ емоцій *за ступенем збудження чи заспокоєння* – на активні або стеничні та пасивні або астеничні.

Стеничні емоції – підштовхують до вчинків, висловів, збільшують напругу сил. Людині важко мовчати, не діяти активно (радість, впевненість, триумф).

Астеничні емоції – характеризуються пасивністю, бездіяльністю (страждання, неспокій, страх).

За наявністю відтінків задоволення або незадоволення розрізняють:

Позитивні емоції – породжуються узгодженням обставин з нормами, що відповідають світогляду цієї особи (задоволення, радість, захват, замилювання, самовдоволення, впевненість, задоволеність собою, повага, довіра, симпатія, ніжність, любов, подяка, спокійна совість, полегшення, безпека, каяття, каяття совісті тощо).

Негативні емоції – породжуються відхиленням обставин від параметрів життєдіяльності конкретної людини як особистості (горе (скорбота), невдоволення, туга, сум, нудьга, розпач, засмучення, тривога, переляк, страх, жах, жалість, жаль, розчарування, образа, гнів, презирство, обурення, гордість, ворожість, задрість, ненависть, злість, ревності, сумнів, розгубленість, зніяковілість, сором, стид, відраза і т. д.).

Також окремо виділяють: *нижчі емоції*, що пов'язані з безумовно-рефлекторною діяльністю, ґрунтуються на інстинктах та є їх вищим виразом (емоції голоду, спраги, егоїзму тощо) і *вищі*, дійсно людські емоції-почуття: обов'язку, любові, товариства, сорому і т. д.

У багатоманітності емоційної сфери життєдіяльності людини виділяється така група емоцій, яка за своїм змістом може розглядатись як *фундаментальна*. Це емоції, на основі яких формуються всі інші емоційні стани і до них відносяться (за К. Ізардом):

Інтерес-хвилювання – позитивна емоція, яка сприяє розвитку навичок і вмій, засвоєнню знань, мотивованого навчання, творчих спрямувань. Вибіркове ставлення особистості до оточуючих об'єктів завдяки їх певному життєвому значенню та емоційній привабливості.

Радість – позитивне емоційне збудження, яке пов'язане з можливістю достатньо повного задоволення актуальної потреби, ймовірність чого до цього моменту була незначна або невизначена.

Горе-страждання – негативна емоція, яка пов'язана з одержанням інформації про неможливість задоволення важливої життєвої потреби, а також можливими життєвими втратами. Найчастіше протікає у формі емоційного стресу і має астеничний характер та супроводжується занепадом духу, відчуттям самотності, покинутості, нерозуміння оточуючими, особистої непотрібності.

Гнів – емоція (негативна за знаком) викликана раптовою появою серйозної перешкоди на шляху задоволення надзвичайно важливої для суб'єкта потреби, а також в разі розходження поведінки іншої людини з нормами етики, моралі. Прояв гніву виглядає насупленими бровами, відтопиреними губами, виставленою вперед нижньою губою, стиснутими кулаками, сильною жестикуляцією. Може протікати у формі афекту (вибуху гніву). Має стеничний характер.

Провина (каяття) – негативна емоція, яка виникає як результат розбіжностей між очікуваною та реальною поведінкою, а також в разі порушень, які не співпадають з моральними, естетичними або ідеологічними принципами та установками суб'єкта, особливо в ситуаціях, в яких людина відчуває особисту відповідальність. Провина – це засудження своїх вчинків та самого себе, може супроводжуватися почуттям каяття та зниженням самооцінки.

Огида – негативна емоція, змістом якої є бажання “звільнитись від чогось або когось”. Може виникати разом з емоцією гніву.

Презирство – негативна емоція, яка виникає в міжособистісних взаємовідносинах і виявляється в неможливості прийняття однією людиною поглядів, поведінки, життєвих позицій іншої людини як значимих. Це “холодна” емоція, що веде до деперсоналізації іншої людини або цілої групи, втрати ними значущості для інших та переживанням іншими своєї переваги. Презирство, може з'являтися разом з гнівом та огидою і це зветься “ворожою тріадою”.

Страх – негативна емоція, яка проявляється при одержанні суб'єктом інформації про можливу втрату для його життєвого благополуччя, про реальну або уявну небезпеку, яка йому загрожує. Вважається найсильнішою негативною емоцією, яка може паралізувати людину, або мобілізувати її енергію.

Сором – негативна емоція, яка виражається в усвідомленні невідповідності особистих думок, вчинків і зовнішності не тільки очікуванням оточуючих, а й особистим уявленням про належні думки, поведінку і зовнішній вигляд.

Пов'язана з прогнозуванням засудження або різкої негативної оцінки в свій адрес з боку оточуючих.

Здивування – швидкоплинна емоційна реакція на особливості об'єкта спостереження. Виникає раптово, пов'язана з парадоксальним фактом або явищем і відволікає увагу від інших об'єктів. Не має чіткого вираження позитивного або негативного знака.

Скажіть, будь ласка, яким чином можна зрозуміти, які емоції переживає людина? *(відповіді учнів)*.

При спілкуванні ми звертаємо увагу на тональність голосу, швидкість мови, позу, жести та рухи обличчя співрозмовника (мімічні рухи).

Міміка – універсальний спосіб прояву емоцій серед людей незалежно від расової та соціальної приналежності.

3. Вправа «Зобрази задану емоцію».

Набір карток з різноманітними емоціями. Учні витягують картку і зображують емоцію, яка написана в ній. Інші повинні вгадати.

4. Вправа «Зрозумій мене»

Учасникам пропонується сісти в коло і по черзі коротко розповісти про ситуації, в яких з ними повелися несправедливо. Сусід ліворуч повинен переказати цю історію якомога точніше, а також спробувати зрозуміти і передати почуття оповідача. Автор історії, у свою чергу, оцінює точність переказу. Обговорення.

5. Вправа «Подяка без слів»

Учасники розбиваються на пари. Спочатку один, а потім інші намагаються без допомоги слів передати почуття подяки. Потім партнери діляться враженнями про те, що почував кожен, виконуючи цю вправу; щиро чи ні виглядало виявлення подяки партнером; чи зрозуміло було яке почуття зображує партнер.

Обговорення.

6. Підсумки заняття.

Пропонується кожному учаснику по черзі доповнити фразу: «Я сьогодні довідався про емоції і почуття те, що...».

ЗАНЯТТЯ 9

Мета: розвивати уміння долати агресивність і переводити гнів у конструктивне русло.

ПЕРЕБІГ ЗАНЯТТЯ

1. Привітання

Психолог звертається до учасників і просить витягти з конверта один папірець. Коли всі зроблять вибір, по черзі зачитують ім'я та кажуть або бажають цьому учасникові щось хороше.

2. Вправа «Асоціації»

Учасники назвають асоціації до слова «агресія» та до слова «гнів». Всі асоціації записуються, після чого психолог їх зачитує і подає інформаційне повідомлення.

3. Інформаційне повідомлення.

Агресивність – риса характеру, що виражається у ворожому ставленні людини до інших людей, до тварин, до навколишнього світу. Агресивними називаються такі дії і таке ставлення людини, яке, будучи ворожим, у той же час не викликається будь-якими об'єктивними причинами, не може бути виправдане обставинами, що склалися, або міркуваннями морального або юридичного характеру, зокрема – необхідністю самооборони або захисту інших людей. У перекладі з латинської мови «агресія» означає «напад». Термін «агресія» вживається надзвичайно широко. Цей феномен пов'язують і з негативними емоціями (наприклад, гнівом), і з негативними мотивами (наприклад, прагненням нашкодити), а також з негативними установками (наприклад, расовими упередженнями) і руйнівними діями.

У психології під агресією розуміють тенденцію (прагнення), яка виявляється в реальному поведженні або фантазуванні, з метою підпорядкувати собі інших або домінувати над ними..

Метою агресії може бути як власне спричинення страждання (шкоди) жертви (ворожа агресія), так і використання агресії як засобу досягнення іншої мети (інструментальна агресія). Агресія буває спрямована на зовнішні об'єкти (людей або предмети) або на себе (тіло або особу). Особливу небезпеку для суспільства представляє агресія, спрямована на інших людей. Не дивлячись на те, що термін «агресія» вживається для позначення руйнівних намірів, його поширюють і на більш позитивні прояви, наприклад активність, що породжується честолюбством. Подібні дії позначають як самоствердження, щоб підкреслити, що вони спонукаються неворожою мотивацією. Вони виявляються у формі конкуренції, прагнення до досягнень, іронії, у спортивних змаганнях.

Агресія – це будь-яка поведінка, що містить погрозу чи завдає шкоди іншим. Наше життя сповнене агресії. У психологічній науці агресія розглядається, як модель поведінки. На думку А.Басса, агресію можна описати, використовуючи три основні шкали: фізична агресія – вербальна агресія; активна

агресія – пасивна агресія; пряма агресія – непрямая агресія. Їх комбінації діють у вісьмох можливих категоріях, у рамках яких і відбувається більшість агресивних дій. Розглянемо «Види агресії»:

Фізична – активна – пряма
Фізична – активна – непрямая
Фізична – пасивна – пряма
Фізична – пасивна – непрямая
Вербальна – активна – пряма
Вербальна – активна – непрямая
Вербальна – пасивна – пряма
Вербальна – пасивна – непрямая

Найбільш ж звичними проявами агресії вважаються конфліктність, лихослів'я, тиск, примус, сексуальне оцінювання, загрози або застосування фізичної сили. Приховані форми агресії виражаються у відході від контактів, бездіяльності з метою нашкодити комусь, заподіяння шкоди собі і самогубство.

У змістовному плані провідними ознаками агресивної поведінки є такі прояви: виражене прагнення до домінування над людьми та використання їх у своїх цілях; тенденцію до руйнування; спрямованість на заподіяння шкоди оточуючим людям; схильність до насильства (заподіяння болю).

Узагальнюючи всі перераховані ознаки, можна говорити про те, що агресивна поведінка особистості має на увазі будь-які дії з вираженим мотивом домінування. А насильство (фізичне, сексуальне, емоційне) є серйозним проявом і небажаним наслідком агресивної поведінки.

Для приборкання насильства будь-яке суспільство змушене вживати спеціальні заходи. Найбільш ефективними з них слід визнати національні традиції та групові ритуали (ігри, свята, обряди), що дозволяють конкретній особистості інтегрувати свій агресивний потенціал і виразити його соціально-прийнятними способами. Величезне значення має також присутність в суспільстві достатньої кількості позитивних прикладів, наприклад національних героїв або життєствердних кумирів.

4. Вправа «Я малюю агресію»

Обладнання: кольорові олівці, папір формату А4 та А2.

Психолог просить намалювати «агресію» так, як учасник її уявляє.

Обговорення:

- Які ваші враження від виконання вправи?
- Чи можна її використовувати в повсякденному житті?

5. Вправа «Спокійні та агресивні відповіді»

Мета: формування адекватних реакцій у різних ситуаціях.

Кожному учаснику пропонується продемонструвати у заданій ситуації спокійні, впевнені та агресивні відповіді. Для кожного учасника використовується лише одна ситуація.

Ситуації:

- друг розмовляє з вами, а ви вже хочете йти;
- ваш колега відволікає вас від важливої справи, ставить запитання, які заважають працювати;
- вас хтось дуже образив.

6. Вправа «Склянка»

Мета: емоційне усвідомлення своєї поведінки.

Учням пропонується взяти одноразову склянку і зробити з нею те, що ви зробили б у стані агресії. Потім ведучий пропонує повернути предмет до первісного вигляду.

Обговорення:

- Чи можемо ми після агресивних дій усе відновити?
- Чи бувало, що після агресії ви шкодували про свої дії?

Висновок. Усе це – речі, в яких є певна цінність, а найцінніший скарб – душа людини. Як ми можемо відновити її, не залишивши слідів?

7. Рольова гра «Як попередити прояв агресії»

Мета: розвивати комунікативні навички через «Я-повідомлення».

Хтось із групи пропонує таку ситуацію, яка може викликати хвилю агресії. (Якщо немає охочих, психолог пропонує свою). Учасник, який запропонував ситуацію, обирає виконавців на певні ролі для її програвання. Пара учасників вирішує конфлікт власним способом, інша пара з використанням «Я-висловлювання». Учасники готуються 2 хв. Ті, хто залишилися, обдумують своє розв'язання: як би вони вчинили на місці героїв подій.

Розігрування. Обговорення:

- Що ви відчували під час програвання цієї ситуації?
- В чому виникали труднощі при застосуванні «Я-повідомлення»?
- Чому, на вашу думку, людині складно вербалізувати власні почуття у «Я-повідомленні»?
- Як саме навичка «Я-повідомлення» впливатиме на ваше спілкування з однолітками?

Запитання до учасників, які спостерігали за грою:

- Які ідеї щодо ситуації виникли у вас, коли ви спостерігали за грою?
- Хто хоче запропонувати свій варіант? Можливо, комусь доводилося розв'язувати таку ситуацію?
- Чи допомогло «Я-повідомлення» в попередженні агресивних дій учасників стосовно одне одного.

8. Підсумки заняття.

Кожен учасник передає по колу м'ячик, висловлюючи свої враження від заняття та бажаючи один одному чогось гарного, приємного.

ЗАНЯТТЯ 10

Мета: визначити поняття «конфлікт»; навчити виявляти і досліджувати зони особистих і міжособистісних конфліктів, наявні і приховані причини виникнення конфлікту.

ПЕРЕБІГ ЗАНЯТТЯ

1. Вправа «Мозковий штурм»

Спробуємо визначити, що таке конфлікт. Спочатку зробимо таку міні-діагностику. Кожен із вас на аркуші паперу напише своє розуміння конфлікту. Усі аркуші складають у коробочку, перемішують, витягують, читають та обговорюють.

- Як ви думаєте чи можливе життя без конфліктів? Чому?

2. Інформаційне повідомлення.

Конфлікт (від лат. зіткнення) – у філософії – крайнє загострення суперечностей; у психології – зіткнення осіб, їхніх ідей, інтересів, потреб, оцінок, рівня прагнень, домагань тощо. Існують різні визначення конфлікту, але всі вони підкреслюють наявність протиріч, які приймають форму суперечності, коли мова іде про взаємодію людей. Конфлікти можуть бути прихованими і явними, але в основі їх завжди лежить відсутність згоди. Тому конфлікт визначають як відсутність згоди між двома (чи більше) сторонами – особами, групами, колективами. Відсутність згоди зумовлена наявністю різних думок, поглядів, ідей, інтересів, точок зору і т.д. Проте відсутність згоди не завжди виражається в формі явного зіткнення, конфлікту. Це відбувається лише тоді, коли протиріччя і суперечності, що існують, порушують взаємодію людей, перешкоджають досягненню поставленої мети. У цьому випадку люди просто змушені певним чином подолати суперечності і тому вони конфліктують явно.

Можна виділяти різні класифікації конфліктів, виходячи з різних точок зору.

Види конфліктів:

За числом учасників:

- внутрішньоособистісні;
- міжособистісні;
- між особистістю та групою;
- міжгрупові.

3. Вправа «Що робити»

Психолог ділить групу на три команди. Далі дає інструктаж кожній команді окремо: групі «А» – пересадити «В» на інший стілець, групі «Б» – вивести «В» з класу, а групі «В» – слухатися і виконувати, що скажуть.

Запитання для обговорення:

- ✓ Кому вдалося виконати завдання?

- ✓ Як вам вдалося? Що допомогло?
- ✓ Чому не вдалося? Що заважало?

4. Вправа «Дослідження стилю поведінки в конфлікті»

(Додаток 1 до заняття 10).

Гра-рухавка «День народження»

Мета: покращення атмосфери в групі, активізація учасників.

Учасники розташовуються по аудиторії таким чином, щоб утворилося коло. Після цього психолог пропонує учасникам утворити лінію відповідно до дня народження, починаючи з 1 січня і закінчуючи 31 грудня. При цьому дозволяється тільки невербальне спілкування (рухи, міміка). Коли учасники вишикувалися, вони по черзі називають вголос свій день народження.

У ході проведення цієї гри психолог повинен сприяти тому, щоб можливі помилки й непорозуміння створювали веселу невимушену атмосферу, сприймалися з гумором, без образ.

5. Підсумки заняття.

Додаток 1 до заняття 10

Методика дослідження стилю поведінки в конфлікті К. Томаса (адаптація Н.В. Гришиної)

Інструкція: На кожне запитання виберіть і обведіть кружечком відповідь А або Б і перенесіть її після виконання методики в бланк для відповідей.

№ питання	Варіант відповіді	Твердження
1	А	Іноді я даю змогу іншим людям взяти на себе відповідальність за вирішення спірного питання
	Б	Замість того, щоб обговорювати наші розходження, я намагаюсь звернути увагу на те, з чим ми погоджуємося
2	А	Я намагаюсь знайти компромісне вирішення питання
	Б	Я намагаюсь залагодити справу, враховуючи інтереси іншої людини та власні
3	А	Зазвичай я наполегливо намагаюся домогтися свого
	Б	Я намагаюся заспокоїти іншу людину і насамперед зберегти наші стосунки
4	А	Я намагаюся знайти компромісне рішення
	Б	Іноді я жертвую власними інтересами заради інтересів іншої людини
5	А	Залагоджуючи спірну ситуацію, я весь час намагаюся знайти підтримку іншої людини
	Б	Я намагаюся зробити все, щоб уникнути марної напруженості
6	А	Я намагаюся уникнути неприємностей для себе
	Б	Я намагаюся домогтися свого
7	А	Я намагаюся підкласти вирішення спірного питання, щоб потім вирішити його остаточно
	Б	Я вважаю можливим у чомусь поступитися, щоб домогтися іншого
8	А	Зазвичай, я наполегливо намагаюся домогтися свого
	Б	Насамперед, я намагаюся чітко визначити те, з чого складаються всі порушені інтереси й питання
9	А	Гадаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь суперечності
	Б	Я докладаю зусиль, щоб домогтися свого
10	А	Я твердо намагаюся досягти свого
	Б	Я намагаюся знайти компромісне вирішення питання
11	А	Насамперед я намагаюся чітко визначити те, з чого складаються всі порушені інтереси й питання
	Б	Я намагаюся заспокоїти свого опонента і, насамперед, зберегти наші стосунки

12	А	Здебільшого я уникаю займати ту позицію, яка може викликати суперечності
	Б	Я даю змогу співрозмовнику в чомусь не змінювати своєї думки, якщо він також піде мені назустріч
13	А	Я пропоную варіант серединної позиції
	Б	Я наполягаю на тому, щоб усе було зроблено по-моєму
14	А	Я ознайомлюю іншу людину зі своєю точкою зору і цікавлюся її поглядами
	Б	Я намагаюсь продемонструвати іншій людині логіку і переваги моєї точки зору
15	А	Я намагаюсь заспокоїти іншу людину і насамперед зберегти наші стосунки
	Б	Я намагаюсь зробити все необхідне, щоб уникнути напруження
16	А	Я намагаюсь не вразити почуття іншої людини
	Б	Я намагаюсь переконати опонента у перевагах моєї позиції
17	А	Зазвичай я наполегливо намагаюсь домогтися свого
	Б	Я намагаюсь зробити все, щоб уникнути марної напруженості
18	А	Якщо це зробить партнера щасливим, я дам йому можливість наполягати на своєму
	Б	Я даю змогу співрозмовнику в чомусь не змінювати своєї думки, якщо він також піде мені назустріч
19	А	Насамперед, я намагаюсь чітко визначити те, з чого складаються всі порушені інтереси і спірні питання
	б	Я намагаюсь відкласти вирішення спірного питання, щоб потім вирішити його остаточно
20	А	Я намагаюсь негайно подолати наші суперечності
	Б	Я намагаюсь найкраще поєднати здобутки і втрати для нас обох
21	А	На переговорах я намагаюсь бути уважним до побажань співрозмовника
	Б	Я завжди схильюсь до прямого обговорення проблеми
22	А	Я намагаюсь знайти серединну позицію між моїми поглядами і переконаннями іншої людини
	Б	Я відстоюю свої бажання
23	А	Як правило, я турбуюся про те, щоб задовольнити бажання кожного з нас
	Б	Іноді я надаю змогу іншим людям взяти на себе відповідальність за вирішення спірного питання
24	А	Якщо позиція іншої людини здається їй надзвичайно важливою, я намагатимусь піти назустріч таким побажанням
	Б	Я намагаюсь переконати партнера дійти компромісу

25	А	Я намагаюсь показати іншій людині логіку і переваги моїх поглядів
	Б	На переговорах я намагаюсь бути уважним до побажань співрозмовника
26	А	Я пропоную серединний варіант позиції
	Б	Я майже завжди турбуюся про те, щоб задовольнити побажання кожного з нас
27	А	Здебільшого я уникаю займати позицію, яка може викликати суперечності
	Б	Якщо це зробить мого партнера щасливим, я дам йому можливість наполягати на своєму
28	А	Зазвичай, я наполегливо намагаюсь домогтися свого
	Б	Залагоджуючи спірну ситуацію, я зазвичай намагаюсь знайти підтримку іншої людини
29	А	Я пропоную серединний варіант позиції
	б	Гадаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь розбіжності
30	А	Я намагаюсь не вразити почуттів іншої людини
	Б	Я завжди займаю таку позицію в спірному питанні, щоб ми разом з іншими зацікавленими людьми могли домогтися успіху

Обробка результатів

Дайте відповідь на кожне запитання тесту. Якщо ваша відповідь (А чи Б) збігається з варіантами в «ключі», позначте знаком +. Кількість балів, набрана учасником опитування за кожного шкалою, дає уявлення про те, наскільки виражена в нього та чи інша форма поведінки в конфліктних ситуаціях.

«Ключ»

№ з/п	Конкуренція	Співробітництво	Компроміс	Відхід від конфлікту	Пристосування
1				А	Б
2		Б	А		
3	А				Б
4			А		Б
5		А		Б	
6	Б			А	
7			Б	А	

8	А	Б			
9	Б				
10	А		Б		
11		А			Б
12			Б	А	
13	Б		А		
14	Б	А			
15				Б	А
16					А
17				Б	
18			Б		А
19		А		Б	
20		А	Б		
21		Б			А
22	Б		А		
23		А		Б	
24			Б		А
25	А				Б
26		Б	А		
27				А	Б
28	А	Б			
29			А	Б	
30		Б			А

ЗАНЯТТЯ 11

Мета: розвивати навички ефективного спілкування, навчити оптимальним способам вирішення конфліктних ситуацій.

Хід заняття

1. Вправа «Асоціації»

Психолог записує дощці слово «спілкування». Учасники отримують стікери. Потім психолог пропонує записати на стікерах слова, які асоціюються з поняттям «спілкування» та озвучити їх.

2. Вправа «Вміння сказати «ні»»

Мета: вироблення вербальних навичок неагресивного наполягання на своєму.

Перша важлива особливість неагресивного наполягання на своєму включає навчання умінню сказати «немає» або стояти на своєму, коли щось вимагають або просять.

Уміння сказати «ні» включає три компоненти:

- а) скажіть про вашу позицію;
- б) назвіть причини або думки на користь цієї позиції;
- в) визнайте позицію і відчуття іншої людини.

Інша особливість неагресивного наполягання на своєму включає уміння наполягати на своїх правах:

- а) скажіть про те, що ситуація або проблема повинна бути змінена;
- б) зажадайте, щоб ситуація була змінена.

Остання навичка включає уміння виражати почуття, як позитивні, так і негативні. Наприклад: «Ти мені подобаєшся насправді», «Я на тебе дуже злий», «Я ціную, що ти це сказав», «Це мене насправді розгнівало» і т. ін. Я-висловлювання відображає неагресивне наполягання на своєму: я відчуваю; я хочу; мені не подобається; я можу; я згоден. Розігрування сценки, що ілюструє вербальну навичку неагресивного наполягання на своєму.

3. Інформаційне повідомлення «Психологічні установки (за Е.Берном)».

Мета: проаналізувати власні психологічні установки і співвіднести їх з установками інших людей.

Можливі чотири види психологічних установок:

1. Я – «плюс», Ти – «плюс». Ця установка дає можливість плідно співпрацювати, цінувати себе та інших. При даній установці людина здатна вирішувати всі свої проблеми.

2. Я – «плюс», Ти – «мінус». Ця установка характерна для тих, хто не отримав достатньої уваги і ласки в дитинстві, кого кривдили. Людина з такою установкою перекладає відповідальність за свої труднощі на інших. У неї

існують труднощі у налагодженні конструктивної співпраці: «всі вчиняють не так».

3. Я – «мінус», Ти – «плюс». Ця установка виходить з думки, що всі виростили в хороших, здорових сім'ях, а мені не повезло. Особа відчуває безсилля в порівнянні з іншими. Уникає тісних контактів з оточуючими або потребує тісного зв'язку з сильними.

4. Я – «мінус», Ти – «мінус». Ця установка близька до патологічної. Викликає відчуття безнадійності, втрата інтересу до життя. Люди з такою установкою легко вибухають і є непередбачуваними.

4. Вправа «Карусель»

Мета: формування навичок ефективного спілкування; розвиток емпатії і рефлексії в процесі заняття.

Здійснюється серія зустрічей учасників, причому кожного разу з новою людиною. Завдання: легко увійти у контакт, підтримати розмову і попрощатися.

Учасники встають за принципом «каруселі», тобто лицем один до одного, і утворюють два кола: внутрішній нерухомий і зовнішній рухомий.

Приклади ситуацій:

- Перед вами людина, яку ви добре знаєте, але досить довго не бачили. Ви раді цій зустрічі...

- Перед вами незнайома людина. Познайомтеся з нею...

- Перед вами маленька дитина, вона чогось злякалася. Підійдіть до неї і заспокойте.

- Після тривалої розлуки ви зустрічаєте коханого, ви дуже раді зустрічі...

Час на встановлення контакту і проведення бесіди 3-4 хвилини. Потім психолог дає сигнал, і учасники тренінгу зсовуються до наступного учасника.

5. Підсумки заняття.

Психолог пропонує учасникам продовжити наступні речення:

- Я зрозумів...

- Мене здивувало...

- Я відчув...

- Думаю...

- Сьогодні мене роздратувало саме...

- Мені дуже сподобалося...

ЗАНЯТТЯ 12

Мета: засвоїти поняття найпоширеніших та найтиповіших типів бар'єрів у спілкуванні; допомогти усвідомити власні психологічні бар'єри.

1. Привітання

Усі учасники групи беруться за руки і дарують один одному усмішки: кожен підліток повертається до свого сусіда праворуч або ліворуч і, побажавши йому чогось гарного, усміхається. Той у свою чергу посміхається наступному сусідові.

2. Інформаційне повідомлення.

Усі види спілкування, хочуть цього співрозмовники чи ні, можуть і, не рідко, включають в себе найрізноманітніші бар'єри спілкування. Розглянемо найпоширеніші та найтиповіші типи бар'єрів спілкування.

Уникнення – це такий тип бар'єру під час спілкування, коли спостерігається уникнення джерел впливу, відхилення від контакту з партнером, при якому взагалі являється спілкування стає неможливим. Уникнення як вид захисту від впливу виявляється не тільки в уникненні людей, але й у відхиленні від визначених ситуацій, таких, у яких може виникнути небезпека "шкідливого" впливу. Таким чином, найпростіший спосіб захисту від впливу – уникнути зіткнення з джерелом цього впливу.

Авторитет. Дія даного типу бар'єру спілкування полягає в тому, що, розділивши всіх людей на авторитетних і неавторитетних, людина довіряє тільки першим і відмовляє у цьому другим.

3. Вправа «Що мені заважає встановлювати емоційні стосунки»

Діагностика «перешкод» у встановленні емоційних контактів (за В.В.Бойко).

Обладнання: текст опитувальника, ручка, секундомір.

Інструкція: Вам потрібно прочитати судження і дати відповідь «так» чи «ні»:

1. Наприкінці робочого дня, як правило, на моєму обличчі помітно втому.
2. Буває так, що під час першого знайомства емоції заважають мені презентувати себе з позитивного боку (хвилююся, відчуваю скованість або, багато говорю, збуджуюся, поводжу себе неприродно).
3. У спілкуванні мені часто не вистачає емоційності, виразності.
4. Напевно, я здаюся оточуючим занадто суворим.
5. Я взагалі проти того, щоб зображати ввічливість, коли тобі цього не хочеться.
6. Я, зазвичай, умію приховати від партнерів спалахи гніву.
7. Часто при спілкуванні з колегами я продовжую думати про свої справи.

8. Буває, що я намагаюся висловити партнеру емоційну підтримку (увагу, співчуття, співпереживання), але він цього не відчуває і не сприймає.

9. Часто в моїх очах чи виразі обличчя проглядається стурбованість.

10. У діловому спілкуванні я намагаюся приховувати свої симпатії до партнерів.

11. Усі мої переживання зазвичай написані на моєму обличчі.

12. Якщо я захоплююся розмовою, то міміка мого обличчя стає надто виразною й експресивною.

13. Напевно, я дещо емоційно стриманий і скований.

14. Я дуже часто знаходжуся в стані нервового напруження.

15. Зазвичай, я відчуваю дискомфорт, коли потрібно тиснути руку при діловому спілкуванні.

16. Інколи близькі люди зауважують мені: розслаб м'язи обличчя, не криви уста, не наморщуй лоба і т.ін..

17. Коли я розмовляю, занадто жестикулюю.

18. У новій ситуації мені завжди складно бути розслабленим, природнім.

19. Напевно, моє обличчя часто виражає сум чи стурбованість, хоча на душі спокійно.

20. Мені важко дивитися в очі при спілкуванні з малознайомими людьми.

21. Якщо я хочу, то мені завжди вдається приховати свою неприязнь до поганой людини.

22. Мені часто буває весело без особливої причини.

23. Мені дуже легко зробити за власним бажанням чи на прохання різні вирази обличчя: смуток, радість, переляк, відчай тощо.

24. Мені говорили, що мій погляд складно витримати.

25. Мені щось заважає висловити теплоту, симпатію людині, навіть у тих випадках, коли я відчуваю це почуття до неї.

Висновки самооцінки

«Перешкоди» у встановленні емоційних контактів	Номери запитань і відповіді за «ключем»
Невміння керувати емоціями, дозувати їх	+1, -6, +11, +16, -21
Неадекватне емоційне вираження	-2, +7, +12, +17, +22
Домінування негативних емоцій	+4, +9, +14, +19, +24
Негнучкість, нерозвинутість, невизначеність емоцій	+3, +8, +13, +18, -23
Небажання зближатися з людьми на емоційній основі	+5, +10, +15, +20, +25

Яка сума набраних Вами балів? Вона може коливатися від 0 до 25. Чим більша сума балів, тим більше виражена Ваша емоційна проблема у повсякденному спілкуванні. Не варто також заспокоюватися, якщо Ви набрали мало балів (0-2). Або Ви були не відверті, або погано бачите себе збоку.

Якщо Ви набрали не більше **5 балів** – емоції зазвичай не заважають Вам спілкуватися.

6-8 балів – у Вас є проблеми у повсякденному спілкуванні.

9-12 балів – свідчать про те, що Ваші «емоції на кожен день» певною мірою ускладнюють Вам спілкування з партнерами.

13 і більше – емоції явно заважають вам встановлювати контакти з людьми, можливо. Ви підпадаєте під вплив деяких дезорганізуючих реакцій чи станів. Зверніть увагу, чи немає конкретних перешкод, котрі виникають у Вас – це пункти, за якими Ви набрали 3 і більше балів.

4. Вправа «Спілкування в різних позиціях»

Мета: дати зрозуміти, що для спілкування важлива відсутність бар'єрів між співрозмовниками. Учасникам дається 5 хв. для розмови на тему „Які особистісні риси важливі для спілкування”.

- Зараз давайте повернемося один до одного спиною й розпочнемо бесіду. Учасники кілька хвилин спілкуються, сидячи спиною один до одного, по 1,5 хв. – один сидячи, другий – стоячи й навпаки; потім так само, але обличчям один до одного, 1,5 хв. – сидячи обличчям один до одного.

Обговорення:

- В якому положенні спілкуватися було найкомфортніше? Чому?

5. Вправа « На цьому занятті я...» (учасники мають висловитися, продовжуючи дану фразу).

ЗАНЯТТЯ 13

Мета: формувати почуття власної гідності, відповідно реагувати на тиск середовища та правильно користуватись його підтримкою.

ПЕРЕБІГ ЗАНЯТТЯ

1. Привітання

Кожен учасник продовжує речення «Мій друг сказав би про мене, що я...»

2. Вправа «Етюд на виправдання»

Психолог обирає учня за власним бажанням, про якого вигадують і розповідають коротку кумедну історію, яка закінчується питанням: «Як ти можеш пояснити свою поведінку і те, що відбулося?».

Перша фраза виправдовування має звучати таким чином: «Так, це дійсно відбувалось, я так вчинив тому, що я...».

Бесіда на тему: «Яка може бути критика?»

- Чи може бути критика справедливою?
- Чи може бути критика несправедливою?
- Коли слід реагувати на критику?
- Коли не слід реагувати на критику?
- Що треба знати, коли хочеш зробити зауваження, покритикувати будь-кого?

Висновки психолога:

- спочатку похвали, потім зроби зауваження;
- уникай узагальненої критики; пам'ятай: критика має бути конкретною;
- прояви свої почуття і опиши, не оцінюючи, чим саме невдоволений;
- намагайся обмежитися конкретним питанням і не переходити на особистості.

3. Інформаційне повідомлення

Конформізм. Поняття нонконформізму неможливо розглядати без визначення самого конформізму. Ось яке визначення конформізму давали філософи: «Конформізм (лат. *conformis* – подібний) – поняття, що означає пристосуванство, пасивне прийняття існуючого порядку речей, пануючих думок і т. ін.». На відміну від колективізму, який передбачає активну участь індивіда у виробленні групових рішень, свідоме засвоєння колективних цінностей і співвіднесення власної поведінки з інтересами колективу, суспільства і, в разі необхідності, підпорядкування останнім, конформізм є відсутність власної позиції.

Нонконформізм [від лат. *non* – ні, немає і *conformis* – подібний] – готовність, незважаючи ні на які обставини, діяти всупереч думці і позиції превалюючої більшості співтовариства, відстоювати прямо протилежну точку зору.

Здатність людини чинити опір тиску групи, думати і діяти по-своєму. Як правило, високий нонконформізм мають більш інтелектуальні, упевнені в собі і стійкі до стресів люди. У ряді випадків – прагнення чинити саме наперекір.

Конформізм і нонконформізм, як взаємопов'язані процеси. Явище конформізму пов'язано з групою. Конформізм – зміна поведінки або переконання у відповідь на реальне чи групове переконання. З тим, як може група впливати на окрему людину. Якщо людина згодна з думкою більшості, з думкою або переконанням групи – вона отримує підтримку і схвалення. Навпаки – якщо вона йде проти течії, то зустрічає невдоволення, ігнорування, ненависть. Таких людей називають нонконформістами. Здебільшого вони лідери, генератори ідей, новатори. Якщо людина є лідером у колективі – то йому буде дозволено невелике відхилення від загальної поведінки. Нонконформіст стикається з нерозумінням з боку суспільства. Конформістів більшість і скоріше за все, людина просто боїться змінювати життя, прагнути до нового, забувати старе, змінювати щось.

Явище конформізму досліджувалося багатьма вченими. Були проведені експерименти з виявлення групового тиску. Наприклад, експерименти про відрізки, коли людина під впливом групи давала свідомо помилкову відповідь. Згадаймо «третю хвилю» – сила в єдності. Група дає своїм членам захист і схвалення. У групі людина отримує підтримку, але як тільки вона відхиляється від норми поведінкою або висловлюваннями – так відразу потрапляє в опалу і може бути виключена з групи. Конформна поведінка відіграє подвійну, як позитивну, так і негативну, роль у соціалізації особистості: з одного боку, конформна поведінка сприяє виправленню помилкової думки чи поведінки, якщо більш правильним виявляється думка більшості. З іншого боку, конформна поведінка заважає утвердженню власної незалежної поведінки або думки. Але з іншого боку людина не може бути тільки конформістом або нонконформістом. Це залежить від ситуації і вирішуваного питання. Хоча зустрічаються і вперті, які дотримуються своєї думки все життя, а також товариші, готові свою правду відстоювати кулаками. Тоді людина буде відстоювати свої позиції.

Члени групи відрізняються один від одного особистісними, фізичними і розумовими здібностями. У кожного свої інтереси, можливості і таланти. При вирішенні будь-якого питання виникають варіанти рішення. Кожен має право погодитися або не погодитися із прийнятим рішенням. Але хтось прийме самостійне рішення, а хтось проголосує, як і більшість. «Як усі» — основне виправдання, як писав Лев Толстой. У той же час при обговоренні іншого питання, людина, що голосувала «як усі» запропонує інший варіант. Повинен бути вибір і рішення людини – це її рішення.

4. Вправа «Два рішення»

Учасникам пропонується розповідь: «Одна дівчина познайомилася з двома хлопцями. Обоє їй подобалися. Вона теж подобалася їм. Через деякий час спілкування вони майже одночасно зробили їй пропозиції вийти за них заміж. Один був вчителем математики у школі, заробляв небагато. Він красивий,

високий. До того ж у нього великий будинок, який подарували йому батьки. Він планує займатися додатково з учнями та мати додатковий дохід. Другий – програміст і працює у великій фірмі, заробляє дуже багато. Він винаймає квартиру, любить відпочивати у клубах, харчуватися в ресторанах. Іноді вона спостерігає, як він агресивно поводить з іншими. Що ви їй порадите, за кого їй вийти заміж?»

Далі відповіді записуються на дошці, обговорюються. Кожен висловлює свою думку. Далі знову проводиться опитування і порівнюються попередні відповіді з отриманими зараз. Далі обговорення з фіксацією уваги на те, що дехто змінив думку під впливом колективного обговорення.

5. Вправа «Малюнок групи «Будинок»».

Група повинна намалювати будинок. Кожен учень може намалювати тільки будь-які три лінії. Завдання проходить без обговорення того, що кожен намагається зобразити. Психолог повинен проаналізувати: які почуття викликає малюнок, подобається авторам свій будинок, чи можна жити в такому будинку, як відбувається процес малювання будинку і т. ін.

6. Підсумки заняття

Учасники по черзі говорять один одному компліменти, реагують і приймають їх.

ЗАНЯТТЯ 14

Мета: показати учасникам надзвичайну значущість визначення власних життєвих цілей; допомогти кожному учаснику усвідомити роль мети в житті кожної людини.

ПЕРЕБІГ ЗАНЯТТЯ

1. Привітання

2. Вправа «Постановка мети»

Спробуйте, не ставлячи собі ніяких обмежень, намалювати своє майбутнє життя – так, як ви хотіли б, щоб воно склалося;

- ✓ з тими дорогами, якими ви хотіли б пройти;
- ✓ з тими вершинами, на які ви хотіли б піднятися.

Почніть зі списку того, про що ви мрієте:

Ким хочете стати? Якими хочете стати? Де жити? Чим займатися? Що мати? Зосередьтеся і змусьте свій олівець безперервно працювати. По можливості скорочуйте слова і переходьте до наступного бажанням. Відчувайте себе королем, дайте волю своїй уяві, відкиньте обмеження. Якщо якісь сумніви, обмеження все ж будуть приходити вам на думку, уявіть собі подумки, що ви їх виводите з поля, видаляєте з рингу. Записуючи мету, яку ви хотіли б досягти, дотримуйтесь таких правил (записати на дошці).

Позитивність: формулюйте свої мрії в позитивних термінах, тобто не пишьте, чого б ви не хотіли, а тільки те, до чого ви прагнете;

Конкретність: будьте гранично конкретні; постарайтеся ясно уявити собі, як мета виглядає, як «пахне», як «звучить», яка «на дотик». Чим сенсорно багатший ваш опис, тим більше воно мобілізує ваш мозок для досягнення мети;

Результативність: постарайтеся скласти чітке уявлення про результат: що саме буде, коли ви досягнете своєї мети; що ви будете тоді відчувати; що і хто буде вас оточувати; як це буде виглядати; як взагалі дізнатися, що ви досягли того, чого прагнули;

Власність: важливо формулювати такі цілі, досягнення яких в принципі залежить від вас: не треба розраховувати на те, що хтось щось повинен зробити, і тоді все буде добре; те, до чого ви прагнете, повинно належати вам, виходити від вас, бути вашим;

Нешкідливість: спроектувавши в майбутнє наслідки ваших сьогоднішніх цілей, подумайте, чи не завдадуть вони шкоди іншим: ваші результати повинні приносити користь і вам, і іншим, вони повинні бути «екологічно чисті».

Ці п'ять правил треба пам'ятати і враховувати в подальшій роботі. Візьміть аркуш паперу, уявіть, що це ваше життя, і поставте крапку, яка буде позначати вас в цьому житті. А тепер поставити іншу крапку, що позначає вашу мету. Це знадобиться вам для наступної вправи.


Завершення вправи:


Чи змогли ви правильно сформулювати свою мету? (якщо в учнів виникли проблеми з формулюванням мети, психологу необхідно надати допомогу в правильній постановці мети).

3. Вправа «Перешкоди»


Визначення та аналіз проблем, які можуть виникнути при реалізації мети.

Візьміть аркуш, на якому позначені у вигляді крапок ваше положення в житті та мета, яку ви хотіли б досягти. Тепер з'єднайте ці дві точки в довільній формі. Далі ведучий пояснює значення проведеної лінії.

 **Одна пряма лінія:** працьовитість, старанність, потреба доводити розпочату справу до кінця; наполегливість, дозволяє домагатися завершення роботи. Такі люди – колекціонери всіляких даних. Всі відомості у них систематизовані, розкладені по полицках. Це ерудити, принаймні, в своїй області. Розумовий аналіз – їхня сильна сторона. Надзвичайно уважні до деталей, подробиць. Охайність, порядок, дотримання правил і пристойності можуть розвинутися у них до крайності. І коли приходить час приймати рішення, особливо пов'язане з ризиком, з можливою втратою статусу (втратити існуючу ситуацію, становище) «Прямі» вільно або мимоволі затягують його прийняття. Крім того, раціональність, емоційна сухість і холодність заважають їм швидко встановлювати контакти з різними особами.

 **Ламана пряма лінія** символізує лідерство. Найхарактерніша особливість – здатність концентруватися на головній меті. Енергійні, нестримні, сильні особистості, які ставлять ясні цілі і, як правило, досягають їх. Дуже впевнені в собі, хочуть бути у всьому правими. Сильна потреба бути правим і керувати станом справ, вирішувати не тільки за себе, але і по можливості за інших. Це робить «Ламаних» особистостями, які постійно змагаються, які конкурують з іншими. Домінуюча установка в будь-якій справі – це установка на перемогу, виграш, успіх. Така людина часто ризикує, буває нетерплячою і нетерпимою до тих, хто коливається у прийнятті рішення. Дуже не любить бути неправим і рідко визнає свої помилки.

«Ламані» прагнуть досягти високого становища, набули високий статус, інакше кажучи – зробити кар'єру. Головна негативна якість «Ламаних» – сильний егоцентризм, спрямованість на себе. «Ламані» на шляху до вершин влади не проявляють особливої ретельності у дотриманні моральних норм і можуть йти до своєї мети по головах інших. Ламані змушують все і всіх обертатися навколо себе. Без них життя втратило б свою гостроту.

 **Хвилясті лінії** означають зацікавленість, насамперед у хороших міжособистісних відносинах. Вища цінність – люди, їх благополуччя. «Хвилясті» найчастіше служать тим «клеєм», який скріплює і робочий колектив, і сім'ю, тобто стабілізують групу. Вони володіють високою чутливістю, розвиненою емпатією – здатністю співпереживати, співчувати, емоційно відгукуватися на переживання іншої

людини. Природно, що люди тягнуться до «Хвилястих». «Хвилясті» чудово «читають» людей і в одну хвилину здатні розпізнавати того, хто прикидається, ошуканця. Вони намагаються зберегти мир і заради цього іноді уникають займати «тверду» позицію. Для «Хвилястих» немає нічого більш важкого, ніж вступити в міжособистісний конфлікт. Вони щасливі тоді, коли всі ладнають один з одним. Проте в одному «Хвилясті» проявляють заavidну твердість: якщо справа стосується питань моралі або порушення справедливості. Головні риси їх стилю мислення – орієнтація на суб'єктивні чинники проблеми (цінності, оцінки, почуття тощо) і прагнення знайти загальне навіть в протилежних точках зору. Можна сказати, що «Хвилясті» – природжені психологи.

Тепер вкажемо ваші перешкоди. Відзначте їх пунктирами. У кількох тезах сформулюйте, що прямо зараз перешкоджає вам мати все те, про що ви мрієте, до чого прагнете. Що конкретно вам заважає? Що вас обмежує? Можливо, ви не вмієте планувати свій час, або план є, але ви ніяк не можете приступити до його реалізації. Ці перешкоди запишіть на аркуші в тих відрізках лінії, де вони можуть бути.

Напевно, у кожної людини є способи ставити собі обмеження, свої особисті, «улюблені» стратегії, ведуть до поразки, але якщо ми це усвідомимо, то можемо позбутися цих обмежень.

4. Вправа «План реалізації мети»

Мета: навчити планувати свої дії.

Складіть чернетку покрокового плану для досягнення мети. Почніть з кінцевого результату, а потім крок за кроком сплануйте весь шлях, включаючи те, що ви можете зробити з цього плану вже сьогодні. Можна почати з того, що подумавши про цілі, вирішити: що найперше треба зробити, щоб її досягти? Якщо у вас немає впевненості у тому, яким повинен бути цей план, запитайте себе знову: що заважає вже сьогодні мати все те, до чого ви прагнете. Можливо, відповіддю на це питання буде щось, над чим вже зараз можна працювати, щоб змінити ситуацію. Вирішивши таке проміжне завдання, ви зможете наблизитися до досягнення своєї головної мети.

5. Вправа «Порада для досягнення успіху»

Запишіть імена 3-5 осіб, які вже домоглися того, до чого ви прагнете. Цими людьми можуть бути ті, кого ви добре знаєте, а можуть бути і просто відомі люди, що домоглися видатних успіхів. В кількох словах опишіть їх особистісні якості та поведінку, які привели їх до успіху. Після цього закрийте очі і уявіть, що кожен з цих трьох (п'ятьох) збирається дати вам пораду, як досягти мети. Запишіть основну ідею того, що вони скажуть? Запишіть перше, що прийде в голову.

6. Вправа «Ритмічні оплески»

Інструкція: розпочнемо аплодувати собі, спочатку створюємо кожен свій ритмічний малюнок. Потім, прислухаючись до інших, спробуємо почати аплодувати в одному ритмі, з однією швидкістю, як одна людина.

7. Підсумки заняття

Кожен висловлює свої враження від заняття, про що дізнались.

ЗАНЯТТЯ 15

Мета: розвивати почуття відповідальності перед самим собою; здатність до самоаналізу; усвідомлення особистих мотивів життєдіяльності; підвищення самооцінки.

ПЕРЕБІГ ЗАНЯТТЯ

1. Привітання

Кожен учасник продовжує речення «Я радію, коли ...»

2. Вправа «Розмова з собою»

Я, _____, усвідомлюю, що:

1. Мені подобається моє ім'я і такі співзвучні з ім'ям визначення моєї сутності:

а)

б)

в)

2. Мені подобається моє справжнє «Я», особливо такі риси:

а)

б)

в)

3. Я дуже хочу рости і розвиватися. Ось ті зміни, які вже відбулися в мені і є моїми досягненнями:

а)

б)

в)

4. Це дуже корисні відкриття, і я хочу йти далі до нових цілей:

а)

б)

в)

5. Я дійсно здатний (на) домогтися цього. Тому я прагну до нових змін, щоб збагатити своє життя і радіти йому. Продовжуючи розвиватися, я маю намір:

а)

б)

в)

6. Мені радісно усвідомлювати, що тепер я сам (а) обираю свій власний стиль життя. Це дозволяє мені рухатися до повного здійснення своїх бажань і зайняти по праву належне мені місце в світі. Я визнаю, що можу обирати друзів, власну справу, розпоряджатися своїм часом, можу побути один (а) або з іншими людьми – як захочу, проте завжди з користю для самого себе та інших людей. Я поважаю таких людей:

а)

б)

в)

7. Вони допомагають мені жити, і я маю намір постійно висловлювати їм вдячність за те, що вони є. Я люблю такі справи:

а)

б)

в)

І я маю намір більш наполегливо і повно займатися ними.

9. Необхідно прочитати твердження і проставити знаки «+» або «х») навпроти тих, які, на Вашу думку, підходять саме Вам:

Все мною сказане – про мої здібності, цілі, права і обов'язки, – правда.

Я приймаю себе таким, який є.

Я приймаю себе таким, яким хочу бути.

Я поважаю своє життя і свій вибір в цьому житті.

Я люблю себе не більше, але й не менше інших людей, усвідомлюючи при цьому, що я людина – єдина у своєму роді, іншої такої на землі немає.

Я гідний любові і поваги!

Я заслуговую, щоб мене любили, і можу дозволити собі прийняти цю любов.

Я можу дозволити іншим людям поважати мене.

Я поважаю свій час: час – це життя.

Я дозволяю собі радіти і отримувати задоволення.

Я дозволяю собі бути таким, який є, я несу відповідальність за те, щоб зробити себе щасливим.

Я вчуся приймати рішення і втілювати їх у життя.

Я не чекаю, що хтось поверне мені мою самоповагу – тільки я сам можу з цим впоратися.

3. Підсумки заняття.

Кожен висловлюється про свої враження від роботи на занятті.

ЗАНЯТТЯ 16

Мета: активізувати процес самопізнання та самовиховання; розвивати вміння складати стратегічний і оперативний план свого життя; визначати головні і другорядні цілі.

ПЕРЕБІГ ЗАНЯТТЯ

1. Привітання

Кожен учасник продовжує речення «Я ображаюся, коли ...»

2. Вправа «Чи готові Ви до подолання перешкод, які будуть з'являтися у Вас в житті?»

<i>Цілі</i>	<i>Ступінь важливості</i>	<i>Ступінь реалізації</i>	<i>Що заважає реалізації</i>	<i>Що допомагає реалізації</i>
Активна життєва діяльність				
Життєва мудрість				
Здоров'я				
Цікава робота				
Краса природи і мистецтва				
Любов				
Матеріальне благополуччя				
Наявність хороших і вірних друзів				
Хороша обстановка в країні				
Збереження миру на Землі				
Повага оточуючих				
Підвищення своєї культури				
Розвиток інтелекту				
Рівність і братерство всіх				
Незалежність оцінок і суджень				
Свобода як незалежність дій				
Щасливе сімейне життя				
Можливість творчості				
Впевненість у собі				
Задоволення, розваги				
Екологічна безпека				

Обговорення.

3. Вправа «Оперативний життєвий план»

Учасників просять дати відповіді на запитання.

1. Що в найближчому році Ви вважаєте для себе найважливішим? Як це пов'язано з Вашою основною метою?

2. Які зміни у Вашому житті Ви хотіли б бачити через рік? Що для цього треба зробити? Які зміни у Вашому житті Ви хотіли б бачити через місяць? Що для цього треба зробити?

3. Які якості ви вважаєте своїми:

- акуратність
- вихованість
- високі домагання і запити
- життєрадісність
- незалежність
- непримиренність до недоліків у собі та інших
- освіченість
- відповідальність
- раціоналізм
- сміливість у відсутності думок і поглядів
- тверда воля
- терпимість і вміння прощати
- сміливість в дії
- широта поглядів (розуміння і повагу інших)
- чесність
- працьовитість
- чуйність

4. Які якості визнають у Вас Ваші друзі? (Нехай Ваші друзі відзначать наявність якостей за наведеним вище списком).

5. У Вас є коло друзів? Що Вас об'єднує?

6. З ким Вам легко спілкуватися, а з ким – важко?

7. З ким у Вас найчастіше виникають конфліктні ситуації? Які Ваші особливості заважають іншим взаємодіяти з Вами?

8. За що Вам симпатизують, за що Вас можна любити?

9. В чому проявляється Ваша унікальність?

4. Вправа «Запитання групі».

Учасники на окремих аркушах пишуть запитання групі, психолог збирає питання, перемішує і роздає. Учасники відповідають на питання яке їм випаде.

4. Вправа «Тепле місце»

Завдання:

- розвинути вміння давати партнеру позитивний зворотній зв'язок;
- сприяти підвищенню адаптації учасників.

Кожен учасник по черзі виходить у центр кола, сідає і називає неприйнятну для себе ситуацію, пов'язану з навчанням, в якій він знаходиться або знаходився зовсім недавно.

Інші учасники по черзі дають зворотний зв'язок: називають позитивні сторони цієї ситуації.

Завершення вправи:

- Що ви відчували, перебуваючи в центрі кола? (відповідає кожен учасник).

- Навіщо, на вашу думку, необхідний позитивний зворотній зв'язок?

5. Підсумки заняття.

Учасники висловлюють свої враження від роботи на тренінгу та відповідають на питання «Що я хочу сказати учасникам групи?»

Список використаних джерел

1. Безпалько О., Савич Ж. Спілкуємось та діємо: Навч.-метод. посіб. – К.: Навч. книга, 2002.
2. Іванова В.В. Прояви агресивності у підлітковому віці // Практична психологія та соціальна робота. – 2000. – №5.
3. Єфремцева С.А. Тренінг спілкування для старшокласників. Київ, 1994.
4. Кравчук Л. Світ емоцій (корекційно-розвивальна програма для підлітків) // Психолог. – 2010. – №17.
5. Психолого-педагогічна робота з дітьми, схильними до прояву девіантної, делінквентної поведінки (з досвіду роботи спеціалістів психологічної служби системи освіти України) [Електронний ресурс] / авт. кол.: О.П. Абухажар, Н.М. Акімова, В.В. Білецька та ін.; упор.: В.Г. Панок, Ю.А. Луценко – К.: Український НМЦ практичної психології і соціальної роботи, 2014.

ПРОГРАМА
соціально-психологічного тренінгу
«ПІЗНАЙ СЕБЕ І СВОЄ МІСЦЕ
У СВІТІ»

(З досвіду роботи Наталії ПЯТАК, практичного психолога ДНЗ «Слобожанський регіональний центр професійної освіти»)

Головний редактор: Т.О. Русланова
Літературний редактор: О.І. Горєнкова
Коректор: О.І. Горєнкова
Комп'ютерна верстка: О.В. Яковенко
Дизайн обкладинки: О.В. Яковенко

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



<https://www.facebook.com/groups/162399237723984/>



