

муниципальное бюджетное дошкольное образовательное учреждение  
«Детский сад комбинированного вида № 383» городского округа Самара

Утверждаю:

Приказ № 44 от 25.09.2022  
Заведующий МБДОУ «Детский сад №383» г.о. Самара  
 Е.П. Грешнова

Программа принята на основании решения  
педагогического совета протокол № 1  
От 25 09 20 22 г.

# Профилактическая программа

## «Второе дыхание»

(профилактика  
профессионального  
выгорания педагогов)

Автор- составитель:  
педагог- психолог Коноплицкая О.В.

  
МБДОУ  
«Детский сад  
№ 383» г.о. Самара  
КОНОПЛИЦКАЯ  
О.В.  
ЗАВЕДУЮЩАЯ  
ГРЕБНЕВА Е.П.  
20. 11. 2023

## Содержание

<b>I. Аннотация.....</b>	<b>4</b>
1. Научно- практическая новизна	
2. Научная обоснованность	
3. Актуальность и перспективность	
4. Практическая направленность	
5. Цель	
6. Задачи	
7. Адресат	
8. Продолжительность курса	
9. Ожидаемые результаты реализации программы	
10.Сведения о практической апробации программы на базе образовательного учреждения	
<b>II Учебный план программы.....</b>	<b>10</b>
<b>III. Учебно- тематический план программы.....</b>	<b>12</b>
<b>IV. Учебная программа.....</b>	<b>14</b>
1. Пояснительная записка	
2. Основное содержание	
<b>V. Список литературы.....</b>	<b>92</b>
<b>VI. Методические рекомендации.....</b>	<b>93</b>
<b>VII. Приложение .....</b>	<b>95</b>
1. Лекционный материал	
2. Диагностический материал	
3. Раздаточный материал	
4. Комплексы психологической зарядки	

5. Отзывы участников
6. Фотоматериал, иллюстрирующий реализацию программы в образовательном учреждении

## **I. Аннотация**

### **1. Научно-практическая новизна.**

Современная жизнь с ее многочисленными трудностями, как экономического, так и психологического характера требует от человека любой профессии напряжения всех его нравственных и физических сил. Представители педагогического труда оказываются в наиболее сложной ситуации: они испытывают двойные нагрузки в связи с тем, что их труд, даже в стабильные времена отличается высокой эмоциональной нагруженностью и стрессонасыщенностью. Многие исследования доказывают, что для значительного числа педагогов характерны эмоциональная неустойчивость, высокий уровень тревожности, напряженность. По мнению Е. С. Асмаковец, отрицательно окрашенные психологические состояния педагога снижают эффективность воспитания и обучения детей, повышают конфликтность во взаимоотношениях с воспитанниками, родителями, коллегами, способствуют возникновению и закреплению в структуре характера и профессиональных качеств негативных черт, разрушают психическое здоровье, обуславливают высокую напряженность, агрессивную самозащиту, подавляют творческую активность.

### **2. Научная обоснованность**

Синдром эмоционального выгорания (СЭВ) - имеет диагностический статус. Предпосылки возникновения СЭВ, динамика его развития изучаются сравнительно недавно как отдельно взятое понятие. Так, в отечественной науке это находит отражение в работах Т.В. Форманюк, 1994; В.В. Бойко, 1996; А.А. Руковишниковой, 2001; М.М. Скучаревской, 2002, В.Е. Орла 1995, 1999, 2005; М.В. Борисовой, 2003 и др. В зарубежной науке: G.Frendenberger, 1974; L.Hallsten, 1985; C.Maslach, 1978, 1986; L.Richard, R.L.Schwab, 1986 и др.

Достаточно часто феномен «эмоционального выгорания» рассматривается в контексте изучения влияния профессионального

психологического стресса – как результат «профессиональной деформации» (В.Е.Орел, 1995; Е.В.Иванова, 2003; М.В.Агапова, 2004).

### 3. Актуальность и перспективность

В течение последних десятилетий особенно острой стала проблема сохранения психического здоровья педагога в образовательном учреждении. Переход современной школы на личностно-ориентированные модели образования обуславливает повышение требований со стороны общества к личности учителя, его роли в учебном процессе. Практике образовательных учреждений возникает проблема профессиональной деформации как отражения личностных противоречий между требуемой от педагога мобилизацией и наличием внутренних энергоресурсов, вызывающих достаточно устойчивые отрицательные психические и психологические состояния, проявляющиеся в перенапряжении и переутомлении, что приводит к формированию синдрома эмоционального выгорания в профессиональной деятельности, возникновению невротических расстройств, психосоматических заболеваний.

Деятельность педагога насыщена различными напряжёнными ситуациями и разнообразными факторами, несущими в себе потенциальную возможность повышенного эмоционального реагирования. Многие исследователи проблемы эмоционального выгорания утверждают, что причины напряжённости обусловлены объективными и субъективными факторами. Неблагоприятные воздействия этих факторов вызывают у педагога стресс двойного рода: информационный стресс (связан с информационными перегрузками, необходимостью быстрого принятия решения при высокой степени ответственности за последствия) и эмоциональный стресс (возникновение эмоциональных сдвигов, изменения в характере деятельности, нарушения поведения). При постоянном воздействии неблагоприятных факторов профессионального труда ведёт к ухудшению результатов деятельности, к снижению работоспособности,

появлению нехарактерных ошибок, снижению показателей психических процессов (памяти, внимания, мышления). После пребывания в напряжённой ситуации педагог ощущает разбитость, подавленность. В отдельных случаях эмоциональная напряжённость достигает критического момента и результатом становится потеря самообладания и самоконтроля. Эмоциональные взрывы не проходят бесследно для здоровья. Занимаясь проблемами психосоматических расстройств не первый год, могу утверждать, что напряжение повышается и негативно сказывается на здоровье, вызывая разного рода заболевания.

Психология предлагает множество способов для профилактики и коррекции профессионального выгорания, развития эмоциональной устойчивости педагога.

В связи с этим организация работы по сохранению психического здоровья педагогов является одной из наиболее актуальных задач современной системы образования, а проблема эмоциональной саморегуляции – одной из важнейших психолого-педагогических проблем, актуальных для личностного и профессионального развития современного педагога.

#### 4. Практическая направленность программы

Программа «Второе дыхание» носит профилактический характер. Практической работе обязательно предшествует психолого-педагогическое просвещение педагогов по вопросам самопознания, межличностного взаимодействия и т.д. в виде мини-лекций.

Главное в работе педагога-психолога по данной программе – следующие *основные содержательные направления*:

-психопрофилактика (психологические игры, психологические зарядки, креативная деятельность, релаксация, дыхательная гимнастика, мобилизующие упражнения, направленные на повышение психического тонуса и работоспособности; релаксационные тренинги, способствующие

уменьшению тревожного состояния, обучению саморегуляции; флештренинги, способствующие сплочению коллектива, обучающие работать в команде );

-психоконсультирование (индивидуальные и подгрупповые консультации по запросам педагогов – личностные проблемы, проблемы взаимоотношений и др.)

-психодиагностика

- психопросвещение (наглядная информация, раздаточный материал, лекционный материал, повышающий психологические знания педагогов;)

-психологическая поддержка.

### 5. Цель программы

Цель: обучение педагогов психотехническим приемам саморегуляции эмоциональных состояний, способствующих профилактике эмоционального выгорания.

### 6. Задачи программы

Задачи:

1. Сформировать у педагогов навыки самоконтроля внешних проявлений эмоционального состояния;
2. Сформировать у педагогически работников способность быстро «сбрасывать» утомление и напряжение, развить навыки нахождения и снятия «мышечных зажимов»;
3. Создать условия для адекватного оценивания и эффективного управления своим состоянием с помощью аутогенной тренировки;
4. Расширить эмоциональный опыт педагогов;
5. Создать общую атмосферу эмоционального благополучия;
6. Развить навыки конструктивного взаимодействия педагогов со всеми участниками образовательного процесса.

7. Активизировать стремление педагогов к пониманию, осознанию и использованию внутренних ресурсов для личностного роста и сохранения собственного здоровья.

7. Адресат

Педагоги ДООУ

8. Продолжительность курса

Занятия с педагогами проводятся с октября по май учебного года (8 месяцев) 1 раз в 2 недели. Программа рассчитана на 16 занятий по 2 часа. Общее количество часов- 32.

9. Ожидаемые результаты реализации программы

педагоги узнают:

- сущность и основные причины возникновения эмоционального выгорания, закономерности его развития, протекания;
- факторы риска эмоционального выгорания факторы антивыгорания;
- психологические характеристики общения и деятельности человека, находящегося в состоянии стресса, эмоционального выгорания.

педагоги научатся:

- проводить анализ и рефлекссию собственного эмоционального состояния и причин его возникновения;
- регулировать свое психоэмоциональное состояние.
- осуществлять профилактические мероприятия для предупреждения явлений эмоционального выгорания
- осуществлять эффективное общение с членами коллектива с учетом их личных особенностей и эмоциональных состояний.

Ожидается, что в результате реализации программы «Второе дыхание» у педагогов:

- снизится эмоциональная нестабильность, уровень тревожности и нервно-психического напряжения;
- уменьшится общая неудовлетворенность;



- сформируется привычка к здоровому образу жизни, позитивному мировоззрению;
- педагоги увидят смысл в том, что делают и будут ценить свою работу.
- повышение работоспособности, сплочение коллектива.

#### 10. Сведения о практической апробации программы на базе образовательного учреждения

Программа апробирована на базе МБДОУ детского сада № 383 городского округа Самара в 2009-2010 учебном году. В реализации программы принимали участие 12 педагогов ДОУ. Программа «Второе дыхание» получила положительные отзывы от участников и администрации ДОУ.

Срок апробации: 8 месяцев

Начало занятий: октябрь 2009 года

Окончание занятий: май 2010 года

## **II. Учебный план программы**

### Цель программы:

обучение педагогов психотехническим приемам саморегуляции эмоциональных состояний, способствующих профилактике эмоционального выгорания.

### Задачи программы

1. Сформировать у педагогов навыки самоконтроля внешних проявлений эмоционального состояния;
2. Сформировать у педагогов способность быстро «сбрасывать» утомление и напряжение, развить навыки нахождения и снятия «мышечных зажимов»;
3. Создать условия для адекватного оценивания и эффективного управления своим состоянием с помощью аутогенной тренировки;
4. Расширить эмоциональный опыт педагогов;
5. Создать общую атмосферу эмоционального благополучия;
6. Развить навыки конструктивного взаимодействия педагогов со всеми участниками образовательного процесса.
7. Активизировать стремление педагогов к пониманию, осознанию и использованию внутренних ресурсов для личностного роста и сохранения собственного здоровья.

### Срок обучения

Занятия с педагогами проводятся с октября по май учебного года (8 месяцев)

### Режим занятий

Занятия проводятся 1 раз в 2 недели. Программа рассчитана на 16 занятий по 2 часа. Общее количество часов- 32.

№	Наименование тем	Всего часов	В том числе		Форма контроля
			теоретич	практич	
1.	Представление об эмоциональном выгорании	6	2,5	3,5	
2	Коммуникативная компетентность	12	2	10	
3	Конструктивное поведение в конфликтах	8	2,5	5,5	
4	Саморегуляция	4	1	3	
5	Целеполагание и управление временем	2	1	1	
	ИТОГО	32	9	23	

### **III. Учебно-тематический план программы**

#### Цель программы:

обучение педагогов психотехническим приемам саморегуляции эмоциональных состояний, способствующих профилактике эмоционального выгорания.

#### Задачи программы

1. Сформировать у педагогов навыки самоконтроля внешних проявлений эмоционального состояния;
2. Сформировать у педагогов способность быстро «сбрасывать» утомление и напряжение, развить навыки нахождения и снятия «мышечных зажимов»;
8. Создать условия для адекватного оценивания и эффективного управления своим состоянием с помощью аутогенной тренировки;
9. Расширить эмоциональный опыт педагогов;
10. Создать общую атмосферу эмоционального благополучия;
11. Развить навыки конструктивного взаимодействия педагогов со всеми участниками образовательного процесса.
12. Активизировать стремление педагогов к пониманию, осознанию и использованию внутренних ресурсов для личностного роста и сохранения собственного здоровья.

#### Срок обучения

Занятия с педагогами проводятся с октября по май учебного года (8 месяцев)

#### Режим занятий

Занятия проводятся 1 раз в 2 недели. Программа рассчитана на 16 занятий по 2 часа. Общее количество часов- 32.

№	Наименование тем	Всего часов	В том числе		Форма контроля
			теоретич	практич	
<b>1.</b>	<b>Представление об эмоциональном выгорании</b>	<b>6</b>	<b>2,5</b>	<b>3,5</b>	
1.1	Добро пожаловать!	2	0,5	1,5	
1.2	Знакомство с проблемой психического здоровья	4	2	2	
<b>2</b>	<b>Коммуникативная компетентность</b>	<b>12</b>	<b>2</b>	<b>10</b>	
2.1	Азбука общения	2	0,5	1,5	
2.2	Учимся взаимопониманию	2	0,5	1,5	
2.3	Средства общения	2	0,5	1,5	
2.4	Общение без слов	2	-	2	
2.5	Поговорим рисунками	2	0,5	1,5	
2.6	Проявление эмоций. Стресс-менеджмент	2	-	2	
<b>3</b>	<b>Конструктивное поведение в конфликтах</b>	<b>8</b>	<b>2,5</b>	<b>5,5</b>	
3.1	Наши эмоции и чувства	2	0,5	1,5	
3.2	Профилактика конфликтного поведения среди детей и взрослых	2	0,5	1,5	
3.2	Конфликты в педагогической практике. Пути решения	2	1	1	
3.3	Манипуляции и защита от них	2	0,5	1,5	
<b>4</b>	<b>Саморегуляция</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	
4.1	Призвание - педагог	2	1	1	
4.2	Психологическая гостиная «Я-есть!»	2	-	2	
<b>5</b>	<b>Целеполагание и управление временем</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	
5.1	Управление временем	2	1	1	
	<b>ИТОГО</b>	<b>32</b>	<b>9</b>	<b>23</b>	

#### **IV. Учебная программа**

##### **1. Пояснительная записка**

###### *Актуальность*

В течение последних десятилетий особенно острой стала проблема сохранения психического здоровья педагога в образовательном учреждении. Переход современной школы на личностно-ориентированные модели образования обуславливает повышение требований со стороны общества к личности учителя, его роли в учебном процессе. Практике образовательных учреждений возникает проблема профессиональной деформации как отражения личностных противоречий между требуемой от педагога мобилизацией и наличием внутренних энергоресурсов, вызывающих достаточно устойчивые отрицательные психические и психологические состояния, проявляющиеся в перенапряжении и переутомлении, что приводит к формированию синдрома эмоционального выгорания в профессиональной деятельности, возникновению невротических расстройств, психосоматических заболеваний.

Деятельность педагога насыщена различными напряжёнными ситуациями и разнообразными факторами, несущими в себе потенциальную возможность повышенного эмоционального реагирования. Многие исследователи проблемы эмоционального выгорания утверждают, что причины напряжённости обусловлены объективными и субъективными факторами. Неблагоприятные воздействия этих факторов вызывают у педагога стресс двойного рода: информационный стресс (связан с информационными перегрузками, необходимостью быстрого принятия решения при высокой степени ответственности за последствия) и эмоциональный стресс (возникновение эмоциональных сдвигов, изменения в характере деятельности, нарушения поведения). При постоянном воздействии неблагоприятных факторов профессионального труда ведёт к ухудшению результатов деятельности, к снижению работоспособности, появлению нехарактерных ошибок, снижению показателей психических

процессов (памяти, внимания, мышления). После пребывания в напряжённой ситуации педагог ощущает разбитость, подавленность. В отдельных случаях эмоциональная напряжённость достигает критического момента и результатом становится потеря самообладания и самоконтроля. Эмоциональные взрывы не проходят бесследно для здоровья. Занимаясь проблемами психосоматических расстройств не первый год, могу утверждать, что напряжение повышается и негативно сказывается на здоровье, вызывая разного рода заболевания.

Психология предлагает множество способов для профилактики и коррекции профессионального выгорания, развития эмоциональной устойчивости педагога.

В связи с этим организация работы по сохранению психического здоровья педагогов является одной из наиболее актуальных задач современной системы образования, а проблема эмоциональной саморегуляции – одной из важнейших психолого-педагогических проблем, актуальных для личностного и профессионального развития современного педагога.

### Цель и задачи программы

#### Цель программы:

обучение педагогов психотехническим приемам саморегуляции эмоциональных состояний, способствующих профилактике эмоционального выгорания.

#### Задачи программы

1. Сформировать у педагогов навыки самоконтроля внешних проявлений эмоционального состояния;
2. Сформировать у педагогов способность быстро «сбрасывать» утомление и напряжение, развить навыки нахождения и снятия «мышечных зажимов»;
13. Создать условия для адекватного оценивания и эффективного управления своим состоянием с помощью аутогенной тренировки;
14. Расширить эмоциональный опыт педагогов;

15. Создать общую атмосферу эмоционального благополучия;
16. Развить навыки конструктивного взаимодействия педагогов со всеми участниками образовательного процесса.
17. Активизировать стремление педагогов к пониманию, осознанию и использованию внутренних ресурсов для личностного роста и сохранения собственного здоровья.

### Структура и содержание программы

Программа включает в себя следующие блоки:

#### *Блок 1.*

#### **Представления об эмоциональном выгорании.**

Основные задачи:

- информирование об эмоциональном выгорании в профессиональной деятельности: его симптомах, причинах, последствиях;
- актуализация личного опыта переживания синдрома эмоционального выгорания;
- обучение основным навыкам релаксации для минимизации негативного влияния эмоционального выгорания.

#### *Блок 2.*

#### **Коммуникативная компетентность.**

Основные задачи:

- информирование о 3-х компонентной структуре общения: социально-перцептивная сторона общения (психологические механизмы создания образа собеседника), коммуникативная сторона общения (вербальные и невербальные средства общения) и интерактивная сторона общения (позиции и роли);
- осознания своих коммуникативных особенностей;
- выработка навыков эффективного общения в различных сферах своей деятельности, используя и вербальные и невербальные средства общения.



*Блок 3.*

**Конструктивное поведение в конфликтах.**

Основные задачи:

- информирование о конфликтах: видах, основных структурных элементах, динамики, механизмах возникновения, конструктивных и неконструктивных стратегиях поведения в конфликте;
- осознание своего поведения в конфликте;
- формирование навыков конструктивного поведения в конфликтах.

*Блок 4.*

**Саморегуляция.**

Основные задачи:

- информирование о саморегуляции, ее основных методах, приемах снятия стресса.
- актуализация личного опыта использования различных приемов снятия стресса, саморегуляции;
- обучение основным приемам саморегуляции.

*Блок 5.*

**Целеполагание и управление временем.**

Основные задачи:

- информирование об основных причинах дефицита времени, знакомство с основными правилами планирования времени,
- анализ использования рабочего времени, его планирование;
- выработка навыков эффективного планирования и контроля своего времени.

### Структура одного занятия.

1. Вводная часть (постановка проблемы, разминочные упражнения, психологическая зарядка).
2. Основная часть (мини-лекции, дискуссии, психологические игры, мозговые штурмы, сеансы психологической разгрузки, экспресс- тесты, и т.д.)
3. Заключительная часть (дыхательная гимнастика, аутогенная тренировка, рефлексия, обратная связь).

### Методы, используемые при реализации программы

*Описание используемых методик и технологий, инструментария*

Для разработки занятий использовались **психологические методы и приемы**. К ним относятся:

- Элементы проживания и погружения в определенную ситуацию.
- Арт-терапевтические приемы,
- Приемы для проведения самоанализа и рефлексии.
- Психологические разминки, игры, упражнения.
- Методы релаксации.

Наряду с этим применялись и **педагогические методы и приемы**:

- домашнее задание,
- групповая и индивидуальная работа,
- творческие задания.

В ходе проведения профилактических занятий были использованы такие **формы работы** как тренинговые занятия.

Тренинг является активной формой групповой работы, при котором в результате многократного проживания участниками различных способов разрешения проблемных ситуаций у них формируется новый, необходимый опыт.

### Психотерапевтические техники:

- музыкотерапия;
- релаксация;
- аутогенная тренировка;
- элементы кинезиологии - физические упражнения для снятия стресса, нервного напряжения;
- элементы телесно-ориентированной терапии;
- цветотерапия;
- сказкотерапия;

В практике работы могут сочетаться несколько видов психофизиологической разгрузки:

- музыкотерапия, релаксация;
- музыкотерапия, телесно-ориентированная терапия;
- музыкотерапия, аутогенная тренировка;
- музыкотерапия, арттерапия;
- музыкотерапия, сказкотерапия.

### Обоснованные критерии ограничения и противопоказания на участие в освоении программы

Ограничений и противопоказаний на участие в программе нет.

### Описание способов, которыми обеспечивается гарантия прав участников программы

В ходе проведения занятий необходимо соблюдать права участников.

В начале проведения занятий участники знакомятся с правилами работы в группе, основанными на принципах: "здесь и сейчас", взаимоуважения, добровольности, конфиденциальности высказываний, а так же:

- принцип «Я»;
- конструктивное взаимодействие;

- толерантность;
- самораскрытие и честность.

Помимо этого психолог, проводящий занятия, действует, руководствуясь "Этическим кодексом психолога". Занятия проводятся в свободное время, по личному желанию участников. Время занятий определяется по согласованию с участниками.

#### Ресурсы, необходимые для эффективной реализации программы

- Информационно-методические ресурсы (библиотека, интернет-ресурс);
  - Материально–технические ресурсы (отдельное изолированное помещение, магнитофон, аудиозаписи, компьютерная и оргтехника, аромалампы, ватманы, маркеры, краски, тетради, ручки по количеству участников)
  - Кадровые ресурсы (педагог-психолог, обладающий необходимой квалификацией и уверенностью в своих силах и конечном результате).
- Дополнительные кадровые ресурсы не требуются.

#### Сроки и этапы реализации программы

##### Срок обучения

Занятия с педагогами проводятся с октября по май учебного года (8 месяцев)

##### Режим занятий

Занятия проводятся 1 раз в 2 недели. Программа рассчитана на 16 занятий по 2 часа. Общее количество часов- 32.

#### Ожидаемые результаты реализации программы

педагоги узнают:

- сущность и основные причины возникновения эмоционального выгорания, закономерности его развития, протекания;
- факторы риска эмоционального выгорания факторы антивыгорания;

- психологические характеристики общения и деятельности человека, находящегося в состоянии стресса, эмоционального выгорания.

педагоги научатся:

- проводить анализ и рефлекссию собственного эмоционального состояния и причин его возникновения;
- регулировать свое психоэмоциональное состояние.
- осуществлять профилактические мероприятия для предупреждения явлений эмоционального выгорания
- осуществлять эффективное общение с членами коллектива с учетом их личных особенностей и эмоциональных состояний.

Ожидается, что в результате реализации программы «Второе дыхание» у педагогов:

- снизится эмоциональная нестабильность, уровень тревожности и нервно-психического напряжения;
- уменьшится общая неудовлетворенность;
- сформируется привычка к здоровому образу жизни, позитивному мировоззрению;
- педагоги увидят смысл в том, что делают и будут ценить свою работу.
- повышение работоспособности, сплочение коллектива.

#### Система организации контроля за реализацией программы

Контроль за реализацией программы осуществляют заведующий образовательного учреждения и заместитель заведующего по воспитательной и методической работе. Психолого-педагогическая программа утверждается заведующим образовательного учреждения. По завершении занятий педагог-психолог составляет итоговый отчет, в котором отражает качественные и количественные результаты реализации программы, выявляет проблемы и определяет перспективный план работы, исходя из особенностей педагогического коллектива.

#### Критерии оценки результатов реализации программы

*Качественные:*

- применение на практике групповой формы работы;
- увеличение информационного поля;
- сплочение педагогического коллектива;
- создание условий для формирования благоприятного психологического климата в педагогическом коллективе;
- повышение уровня компетенции педагогических работников;
- положительные отзывы педагогов по итогам реализации программы в ДОУ

*Количественные:*

- рост числа педагогов с низким уровнем тревожности и эмоциональной нестабильностью
- увеличение доли педагогических работников со сформированной привычкой к здоровому образу жизни

## 2. Основное содержание

### Занятие №1

**Тема:** «Добро пожаловать!»

*Цель:*

Знакомство участников с психологическим тренингом как с методом работы

*Задачи:*

1. Формирование интереса и мотивации к посещению дальнейших занятий
2. Обучение способам координации совместных действий, установление взаимопонимания с окружающими

**Содержание:**

#### **Вводная часть**

**Вводная беседа.**

**Упражнение- разминка «Карандаши».**

Суть упражнения состоит в удержании карандашей или авторучек, закрытых колпачками, зажатыми между пальцами стоящих рядом участников.

*Подготовительное задание:* разбившись на пары, участники располагаются друг напротив друга на расстоянии 70-90 см и пытаются удержать два карандаша, прижав их концы подушечками указательных пальцев, не выпуская карандаши двигать руками вверх- вниз, вперед-назад.

*Основное задание:* Группа встает в свободный круг (расстояние между соседями 50-60см), карандаши зажимаются между подушечками указательных пальцев соседей. Группа, не отпуская карандашей, синхронно выполняет задания:

1. Поднять руки, отпустить их, вернуть в исходное положение.
2. Вытянуть руки вперед, отвести назад.
3. Сделать шаг вперед, два шага назад, шаг вперед (сужение и расширение круга).
4. Наклониться вперед, назад выпрямиться.

5. Присесть, встать.

Усложнение задания:

- Использовать не указательные, а безымянные пальцы или мизинцы.
- Выполнять упражнение с закрытыми глазами.

**Обсуждение:**

Какие действия должен выполнять каждый из участников, чтобы карандаши в кругу не упали?

А на что должен ориентироваться каждый из участников при выполнении этих действий?

Как установить с окружающими необходимое для этого взаимопонимание, научиться «чувствовать» другого человека?

### **Основная часть**

**Упражнение «Имя- движение».**

Участники встают в круг, каждый из них по очереди выходит на шаг вперед, произносит свое имя, и делает какое -нибудь движение, дающее ему возможность выразить себя. Группа хором повторяет имя участника, сопровождая его таким же движением.

После того как представились все участники, возможно повторение процедуры, но имена и движения воспроизводятся по памяти, без повторной демонстрации.

**«Взаимное представление»** (бланки раздаются всем участникам)  
(приложение № 3)

1. Как бы я хотел, чтобы ко мне обращались на тренинге.
2. Что я ожидаю от наших встреч.
3. Мои любимые и нелюбимые качества в людях.
4. Мои увлечения.
5. Мои любимые способы проведения свободного времени.
6. Моя мечта.

**«Обсуждение и принятие правил работы».**

Свод правил психологического тренинга



(бланки раздаются всем участникам) (приложение №3)

1. Приходить на занятия без опоздания.
2. Говорить только от своего лица: не «Все так думают», а «Я так думаю».
3. Слушать друг друга внимательно, не перебивая.
4. Работать активно, участвовать в предлагаемых упражнениях.
5. Не обсуждать то, что происходит на занятиях, за пределами группы.
6. ( ..... ) (предлагается написать свой вариант)

### **Подвижная игра «Прыжок с поворотом»**

Очертите на земле круг. Станьте в центр круга, подпрыгните как можно выше, сделайте в воздухе полный поворот и точно опуститесь в центр круга.

### **Подвижная игра «Дракон кусает свой хвост».**

Для игры участники становятся "паровозиком". (Стеснительный или неуверенный участник становится первым).

Первый участник пытается поймать последнего, как будто бы укусить свой хвост. Хорошо, если играют больше 4 участников

### **Заключительная часть**

Конкретизация ожиданий от тренинга.

(бланки раздаются всем участникам тренинга)( приложение №3)

№ вопроса	№ вопроса	№ вопроса	№ вопроса	№ вопроса
_____	_____	_____	_____	_____
Совсем не хочу	Скорее хочу	Не возражаю	Скорее хочу, чем нет	Очень хочу

Примерный перечень вопросов:

Хочу ли я?

1. лучше узнать самого себя?
2. научиться более эффективно общаться?
3. больше узнать про эмоции и чувства?

4. узнать, почему возникают конфликты, и научиться достойно выходить из них?
5. ....?
6. ....?

### **Рефлексия**

- Что в прошедшем занятии запомнилось, что показалось важным и интересным?
- Какие чувства испытываются в данный момент?
- Возможно, появились пожелания к следующим занятиям?

## **Занятие №2**

### **Тема: «Знакомство с проблемой психического здоровья»**

*Цель:* Знакомство с понятием эмоционального выгорания, его характеристиками

*Задачи:*

1. Побуждать участников к анализу своей личной и профессиональной деятельности;
2. Формировать умения объективного оценивания реальных и желаемых взаимоотношений в семье и на работе;
3. Рассмотреть и апробировать варианты снятия эмоционального напряжения;
4. Создание благоприятного эмоционального настроения, способствующего сплочению педагогического коллектива;
5. Анализ проявления признаков выгорания, выделение источников неудовлетворения профессиональной деятельностью

**Содержание:**

#### **Вводная часть**

#### **Ритуал приветствия**

#### **Постановка проблемы. «Диагностика ожиданий»**

Ведущий предлагает каждому участнику коротко рассказать, что он ожидает от тренинга и на какие вопросы он хочет получить ответы. Все высказывания фиксируются на ватмане. Это делается для того, чтобы в конце всего семинара проанализировать, какие ожидания участников оправдались, какие нет и почему, а также на все ли вопросы были получены ответы.

Это упражнение также помогает ведущему показать участникам, что и на них лежит ответственность за успешность тренинга.

## Основная часть

### Упражнение «Баланс реального и желаемого»

Предлагается нарисовать 2 круга, в 1-ом, ориентируясь на внутренние психологические ощущения, секторами отметить, в каком соотношении в настоящее время находятся работа (профессиональная жизнь), работа по дому и личная жизнь (путешествия, отдых, увлечения).

В другом круге – их идеальное соотношение.

Есть ли различия? В чем они заключаются? Почему так получилось?

Что можно сделать, чтобы приблизить одно к другому? За счет чего?

От кого или от чего это зависит?

### Упражнение «Я на работе и дома»

Участникам предлагается разделить лист пополам, озаглавить две колонки «Я – дома», «Я – на работе» Далее необходимо составить 2 списка ваших типов поведения (как можно больше) себя в том и ином проявлениях.

Как вариант можно предложить составить списки типов поведения «Дома я никогда», «На работе я никогда». Составление списков проводится индивидуально, а последующее обсуждение – в группе.

Обсуждение:

-Проанализируйте: похожие черты, противоположные черты, одинаковые качества, проявляющиеся в разных модальностях отсутствие общих черт.

-Какой список было составлять легче, какой получился объемнее?

-Каково ваше отношение к тому, что в характеристиках есть заметные различия и т.д. Почему так происходит?

-Должны ли эти списки совпадать? Почему?

-Что помогает определить такой анализ своего поведения на работе и дома?

### **Самодиагностика проявления признаков выгорания.**

Присутствующим предлагается оценить себя по степени выраженности или частоте проявления того или иного признака. Оценка имеет субъективный характер, опирается на внутренние ощущения. Чем чаще или ярче признак проявляется, тем больше клеточек около него закрашивается. Поле самодиагностики заполняется самостоятельно, на обсуждение не выносится.

**Три стадии нарастания синдрома** (мини- лекция) (приложение №1).

#### **Упражнение- тест «16 ассоциаций»**

Предлагается ввести первые 16 слов, которые приходят участникам в голову. Для упрощения предлагаются конкретные буквы, на которые будут начинаться эти ассоциативные слова. Так получается первый ассоциативный ряд. Далее предлагаются пары слов (из ассоциативного ряда участника). Необходимо ввести слово-ассоциацию к каждой паре слов. Так у участников появится второй ассоциативный ряд из 8 слов.

Далее, вводя каждый раз слова-ассоциации к очередной паре слов, у Вас появятся ассоциативные ряды из 4 слов, из 2 слов. Последнее слово-ассоциация считается самым важным для вас в данный момент. (Подробное описание упражнения в приложении №2)

### **Заключительная часть**

**Обратная связь.**

**Рефлексия (см. занятие №1)**

## **Занятие №3**

### **Тема: «Знакомство с проблемой психического здоровья»**

*Цель:* Знакомство с понятием эмоционального выгорания, его характеристиками

*Задачи:*

1. Проанализировать собственные источники негативных переживаний на работе, выявить ресурсы профессиональной деятельности, направлений роста.
2. Снятие напряжения за счет высказывания накопившихся негативных эмоций, получение психологической поддержки.

**Содержание:**

#### **Вводная часть**

**Ритуал приветствия**

**Упражнение «Деление на группы»**

Все участники садятся по кругу (или вокруг большого стола). Им предоставляется возможность устремить внимание на самих себя, каждому из участников выдаётся бланк опросника (см. приложение №3), с которым все работают в индивидуальном режиме. По заполнении предлагается подсчитать количество положительных ответов (от 0 до 10). Далее происходит разделение на малые группы по количеству положительных ответов. Вместе объединяются те, кто набрал 0 или 1 очко, отдельно те, у кого от 2 до 6, в другую группу – от 6 до 9, и отдельно те (если такие есть), у кого 10 ответов "да". Работа продолжается в сложившихся группах.

#### **Основная часть**

**Теоретическая (лекционная) часть.**

Участникам раскрывается секрет, по какому же принципу происходило разделение на малые группы. Критерием тут была степень проявления признаков эмоционального выгорания. Участники получают информацию о

сущности этого феномена, обсуждаю признаки и причины. (см. приложение № 1)

Каждый участник получает памятку: "ЧТО НУЖНО И ЧЕГО НЕ НУЖНО ДЕЛАТЬ ПРИ ВЫГОРАНИИ" (см. приложение № 3)

**Упражнение «Промежуточная рефлексия»** Представьте себя каким–нибудь предметом в зависимости от того настроения, в котором вы находитесь в данный момент. Закрасьте его в любой цвет. Опишите, настроение этого предмета.

Участники по кругу описывают свои предметы.

### **«Белое облако» (с использованием аудиозаписи)**

Закройте глаза и представьте, что вы лежите на спине в траве. Прекрасный теплый летний день. Вы смотрите в удивительно чистое голубое небо, оно такое необыкновенное. Вы наслаждаетесь им. Вы наслаждаетесь чудесным видом. Вы полностью расслаблены и довольны. Вы видите, как далеко на горизонте появляется крошечное белое облачко. Вы очарованы его простой красоты. Вы видите, как оно медленно приближается к вам. Вы лежите, и вы совершенно расслаблены. Вы в ладу с самим собой. Облачко очень медленно подплывает к вам. Вы наслаждаетесь красотой великолепного голубого неба и маленького белого облачка. Оно как раз сейчас над вами. Вы полностью расслаблены и наслаждаетесь этой картиной. Вы в полном согласии с самим собой. Представьте себе, что вы медленно встаете. Вы поднимаетесь к маленькому белому облачку. Вы парите все выше и выше. Наконец, вы достигли маленького белого облачка и ступаете на него. Вы ступаете на него и сами становитесь маленьким белым облачком. Теперь и вы - маленькое белое облачко. Вы совершенно расслаблены, в вас царит гармония, и вы парите высоко-высоко в небе.

### **Заключительная часть**

#### **«Улыбка»**

Посидите несколько минут с закрытыми глазами, стараясь ни о чем не думать. При этом на вашем лице обязательно должна быть улыбка. Если вам

удастся удержать ее 10-15 минут, вы сразу почувствуете, что успокоились, а ваше настроение улучшилось. Во время улыбки мышцы лица создают импульсы, благотворно влияющие на нервную систему. Даже если вы способны только на вымученную улыбку, вам от нее все равно станет легче. Улыбаясь, мы видоизменяем тонус мышц всего лица, а это в свою очередь изменяет ход мыслей и эмоций, направляя их в нужное русло.

### **Три рисунка «Я работаю педагогом»**

Каждый участник получает листок бумаги. Его необходимо разделить на три части и выполнить 3 рисунка. Название у рисунков будет одинаковым ("Я работаю педагогом"), разная у них временная перспектива: первый рисунок относится к началу трудового пути (или представления студента, если у специалиста совсем маленький опыт работы), второй рисунок отражает настоящее, а третий призывает нас заглянуть в будущее – через 5 лет. По окончании упражнения участники делятся впечатлениями.

### **Рефлексия. «Мне сегодня....»**

#### **Упражнение « Волшебные звуки»**

Сделать вдох (на счет раз, два), а на выдохе (раз, два, три, четыре) пропеваем звук « а». Пауза.

Сделать вдох (на счет раз, два), а на выдохе (раз, два, три, четыре) пропеваем звук « и». Пауза.

Сделать вдох (на счет раз, два), а на выдохе (раз, два, три, четыре) пропеваем звук « э». Пауза.

Сделать вдох (на счет раз, два), а на выдохе (раз, два, три, четыре) пропеваем звук « о». Пауза.

Сделать вдох (на счет раз, два), а на выдохе (раз, два, три, четыре) пропеваем звук « у». Пауза.

Сделать вдох (на счет раз, два), а на выдохе (раз, два, три, четыре) пропеваем звук « н». Пауза.

### **Ритуал прощания**



## **Занятие №4**

### **Тема: «Азбука общения»**

Цель: Формирование представления об общении как психологическом явлении. Демонстрация важности обратных связей в общении и навыков эффективного слушания.

Задачи:

1. Повышение заинтересованности педагогов в посещении занятий;
2. Сплочение группы;
3. Знакомство с техниками активного слушания

### **Содержание:**

#### **Вводная часть**

#### **Ритуал приветствия**

#### **Упражнение «Кто быстрее?»**

**Инструкция:** Постройте, используя всех игроков команды:

- квадрат;
- треугольник;
- круг;
- ромб;
- угол;
- букву;
- птичий косяк.

#### **Упражнение «Шарики в воздухе»**

Участники объединяются в команды по 3-4 человека и встают в круги, взявшись за руки. Каждая команда получает по 5 надутых резиновых шариков. Нужно удерживать их в воздухе в течение 5 минут, не расцепляя рук. При этом нельзя просто положить их на что-либо или зажать между телами, они должны все время именно летать в воздухе. Упавшие шары поднимать нельзя. Побеждает команда, которая сумеет удерживать больше шаров.

## **Основная часть**

### **Упражнение «Сбор по голосам»**

Ведущий раздает участникам заранее подготовленные карточки, на которых написаны названия животных, способных издавать характерные звуки (собака, кошка, корова, петух и т.п.) – по 2-3 карточки на группу с названием каждого животного. Участники, никому не показывая свои карточки, читают про себя, какое животное им досталось, после чего убирают карточки и закрывают глаза. Ведущий дает задание: «Не открывая глаз, собраться семьями. Разговаривать нельзя, можно пользоваться только звуками, характерными для ваших животных».

### **Упражнение «Стеклянная дверь»**

Участники разбиваются на пары. Ведущий дает инструкцию: «Представьте себе, что вы садитесь в вагон метро. Один из вас успел зайти внутрь, а второй - нет, когда двери закрылись. Вы оказались разделены стеклянными дверями. Слышать друг друга вы уже не можете, но прекрасно видите собеседника. Тот, кто остался на перроне, хочет сообщить другому о времени и месте следующей встречи. На это есть 15 секунд - потом поезд уйдет». Участники становятся лицом друг к другу на расстоянии 1,5 – 2 метра, ведущий дает команду : «Двери закрываются», участники «разговаривают» сквозь них, через 15- 17 секунд ведущий говорит «Поезд уехал!» - общение заканчивается. «Уехавший» говорит, какой он сделал вывод о времени и месте встречи, а оставшийся на перроне» либо соглашается, либо уточняет, что он все – таки имел в виду. Потом участники меняются ролями.

При наличии времени и желания участников можно провести это упражнение несколько раз, меняя состав пар. Следует так же обратить внимание участников на то, что встреча должна произойти не на следующей станции через несколько минут (тогда упражнение будет слишком простым и неинтересным), а где-то в другой части города, в другое время или день. Естественно, можно менять и темы сообщения.

*Обсуждение:* с помощью чего осуществлялось общение, когда использовать речь было нельзя? Легко ли понимать такой «разговор»? А самому передавать таким образом информацию?

### Информационный блок

#### **Упражнение «Интересная лекция»**

**Цель:** Познакомить участников с типологией неэффективных слушателей.

Один из участников, который будет играть роль лектора, покидает аудиторию и готовится к проведению лекции на знакомую и интересную для него тему (например как готовить салат «Оливье» к Новому году, как убрать квартиру, как ухаживать за кактусами) Продолжительность лекции - 10 минут. В это время группа делится на 5 подгрупп, и каждая из них получает задание, которое она будет выполнять в течение 2 минут.

Участники первой группы будут имитировать внимательное слушание лектора: поддакивать, кивать головой, но при этом каждый участник подгруппы будет заниматься каким-либо своим делом (точить карандаш, причесываться, искать губную помаду в сумке, листать конспекты и т.д.)

Участники второй подгруппы должны перебивать лектора и уводить разговор в сторону, не давая возможности продолжать лекцию.

Третья подгруппа должна внимательно слушать первую часть предложения, перебивая лектора, сочиняя свое окончание предложения.

Например, если лектор скажет «Сварить для салата картошку...», слушатели тут же продолжают: «Разрезать каждую картофелину на четыре части и помазать горчицей...»

Четвертая группа часть информации будет слушать внимательно, а потом каждый участник подгруппы начнет разговаривать с соседом, после чего снова будет слушать лектора.

Пятая группа участников будет ждать, когда «лектор» допустит какую либо неточность и начнет его исправлять, поучать, и говорить только об этом.

Когда «лектор» входит в «аудиторию» и начинает лекцию, каждый участник по сигналу ведущего начинает выполнять порученное ему задание.

*Обсуждение:* Вопрос лектору: насколько он удовлетворен своей лекцией и аудиторией? Какая часть лекции, по его мнению, была наиболее удачной, наиболее трудной. Почему? Как помогала и мешала ему аудитория? Какие группы слушателей он может выделить?

**Мини-лекция «Типы слушателей и техники активного слушания»**  
(приложение №1)

**Упражнение «Мудрый слушатель»**

**Цель:** Отработать техники активного слушания.

Упражнение выполняется по кругу. Каждый участник получает карточку (приложение №3) с каким либо высказыванием, которое громко читает своему соседу слева. Сосед слева отвечает ему, используя техники активного слушания. Если кто-то из участников затрудняется ответить, группа помогает ему.

*Обсуждение:* проводится в свободной форме. Желаящие участники могут высказаться по поводу своих ощущений, которые они получили как в роли говорящего, так и в роли слушателя.

### **Заключительная часть**

**Разучивание комплекса психологической зарядки № 6** (приложение №4)

**Упражнение «Точечный массаж»**

Помассируйте указательными пальцами обеих рук (до 10 раз) точки на лбу между бровями, на висках и за ушами.

**Упражнение «Левостороннее дыхание»**

Пальцем зажимаем правую ноздрю. Дышим левой ноздрей спокойно, неглубоко.

**Рефлексия. Групповое прощание.**

## **Занятие №5**

### **Тема: Учимся взаимопониманию**

*Цель:* Развивать социальную наблюдательность, вербальное взаимодействие

*Задачи:*

1. Подключить к работе всех участников.
2. Развивать социальную наблюдательность
3. Развивать навыки социальной перцепции и тактильного контакта.

**Содержание:**

#### **Вводная часть**

#### **Ритуал приветствия**

#### **Упражнение «Копирование движений».**

Участники стоят в кругу. По условному сигналу ведущего каждый из них начинает выполнять какое-нибудь несложное физическое упражнение по своему выбору. Через 10-15 секунд ведущий подает условный сигнал, по которому каждый участник начинает выполнять то упражнение, которое до того выполнял сосед слева. Игра продолжается, пока каждое упражнение не пройдет полный круг и не вернется к своему автору.

*Обсуждение:* Что приводило к искажениям движений при передаче движений от участника к участнику?

#### **Упражнение «БИП» (чужие коленки)**

Участники садятся в плотный круг, чтобы между соседями не оставалось свободного места. Водящий становится в центр с завязанными глазами, несколько раз поворачивается вокруг своей оси (чтобы сбить ориентацию в пространстве), после чего приближается к сидящим в кругу участникам и «вслепую» садиться кому-нибудь из них на коленки. Владелец коленок, на которые садиться водящий, измененным голосом произносит «БИП». Задача водящего узнать по голосу, на чьих коленках он сидит.

*Обсуждение:* кого было сложно узнать, кого – не очень? На что еще ориентировались водящие помимо голоса? Чувствовали ли они разницу между коленками разных людей, и в чем она заключалась?

### **Упражнение «Снежки»**

Участники делятся на две команды. На полу проводится линия, делящая помещение пополам, каждая команда располагается в своей половине помещения. Каждый участник делает себе из бумаги 4 «снежка». По команде ведущего начинается игра, задача которой - перебросить на сторону противника как можно больше снежков. Продолжительность тура – 1 минута. Проводится 2- 3 тура. Дополнительное правило: одновременно держать в руках больше 4 снежков запрещается.

*Обсуждение:* достаточно короткого обмена впечатлениями.

## **Основная часть**

### **Мини - тест «Визуал, аудиал, кинестетик (приложение №1)**

#### **Упражнение «У попа была собака»**

Группа делится на три-четыре подгруппы: каждый участник получает раздаточный материал под названием «Активный словарь "визуала", "аудиала", "кинестетика"» ( приложение №5)

Каждая подгруппа получает карточку с названием одной из ведущих систем восприятия: «визуал», «аудиал», «кинестетик». Если подгрупп четыре, то какая-либо карточка повторяется дважды. Затем тренер просит участников всех подгрупп пересказать своими словами докучную сказку «У попа была собака» от имени представителя той преобладающей системы, которая зафиксирована на карточке. Участники могут использовать «Активный словарь "визуала", "аудиала", "кинестетика"». Если большинство участников группы забыли содержание сказки, тренер может напомнить или раздать текст:

«У попа была собака, он ее любил, она съела кусок мяса, он ее убил, и в землю закопал, и надпись написал, что... у попа была собака...»

На подготовку сказки уходит примерно от 5 до 20 минут, после этого представители каждой подгруппы по очереди читают свои «произведения», а остальные участники отгадывают, от имени кого написана сказка.

### **Упражнение «Шушаника Минична»**

Упражнение выполняется в кругу. Каждый участник группы получает карточку, на которой написано имя и отчество. Затем один из участников спрашивает своего соседа слева: «Скажите, пожалуйста, как вас зовут?» Тот читает вслух имя на карточке, например «Шушаника Минична». В ответ на это первый участник должен ответить любой фразой, при этом обязательно повторить услышанное имя собеседника. Например: «Очень приятно, Шушаника Минична, с вами познакомиться о или «Какое у вас необычное, красивое имя, Шушаника Минична». После ответа «Шушаника Минична» задает вопрос своему соседу слева: «Представьтесь, пожалуйста» и т. д. до тех пор, пока очередь не дойдет до первого участника. (Образцы карточек с именами даны в приложении № 3).

### **Игра-загадка «МПС»**

Выбираются 2-3 водящих, которым дается инструкция: «Сейчас мы загадаем какого-то участника группы. Вам нужно будет угадать, кто имеется в виду, задавая присутствующим вопросы об этом человеке. На ваши вопросы будет всего три варианта ответов : ДА, НЕТ, НЕ ЗНАЮ». После этого водящие выходят за дверь и ведущий инструктирует группу: «МПС расшифровывается как мой правый сосед. На все вопросы водящих вы будете отвечать от лица человека, который сидит справа от вас! Помните, что у вас в распоряжении всего три варианта ответов».

*Обсуждение:* Что помогало отгадать загадку, а что препятствовало?

### **Упражнение «Переводчик»**

Участник и помощник стоят перед аудиторией. Помощник зачитывает по предложениям выданный ему текст. Особенность текста – нарушенный порядок слов в предложениях. Задача участника “переводить” текст, используя правильный порядок слов.

Обсуждение: В каких случаях приходится вслух интерпретировать слова собеседника? Какие цели при этом достигаются?

*Пример текста:*

- Ребенок, переносит который меньше оскорблений, человеком вырастает, более свое сознающим достоинство.

(Ребенок, который переносит меньше оскорблений, вырастает человеком, более сознающим свое достоинство.)

- Воспитание есть воздействие другого одного человека на с целью воспитываемого усвоить заставить нравственные известные привычки.

(Воспитание есть воздействие одного человека на другого с целью заставить воспитываемого усвоить известные нравственные привычки.)

- В нерешительности минуту действуй быстро и сделать старайся шаг первый, хотя и лишний бы.

(В минуту нерешительности действуй быстро и старайся сделать первый шаг, хотя бы и лишний.)

- В должно человеке быть прекрасно и одежда все : и лицо, и одежда, и душа, и мысли.

В человеке должно быть все прекрасно: и лицо, и одежда, и душа, и мысли.

- Кто желает властвовать собой над, тот чувства порой сдерживать должен .

(Кто властвовать желает над собой, Тот должен чувства сдерживать порой.).

Рефлексия. Ведущий предлагает поделиться опытом, рассказать о своих ощущениях, что вызвало затруднения.

### **Заключительная часть**

#### **Комплекс психологической зарядки №2 ( приложение№4)**

##### **Упражнение «Пословицы»**

Упражнение, хорошо "снимающее" внутреннюю депрессию и плохое настроение, помогающее решить сложную проблему, которая у вас возникла.



Эта проблема может быть связана с вашей профессией, семейной жизнью, взаимоотношениями с друзьями.

Возьмите любую из книг: "Русские пословицы", "Мысли великих людей" или "Афоризмы". Полистайте книгу, читайте фразы пословиц или афоризмов в течение 25-30 минут, пока не почувствуете внутреннее облегчение.

Возможно, кроме психической релаксации та или иная пословица натолкнет вас на правильное решение. Возможно также, вас успокоит тот факт, что не только у вас возникла проблема, над способами ее решения размышляли многие люди, в том числе и исторические личности.

### **Рефлексия**

## **Занятие №6**

### **Тема: Средства общения. Вербальные и невербальные средства общения**

*Цель:* Отработка навыков взаимодействия с помощью невербальных средств общения, быстроты реакции, внимания, выразительного использования мимики и жестов, необходимым педагогам в их повседневной работе

*Задачи:*

1. развитие навыков невербальной коммуникации,
2. развитие экспрессивности,
3. развитие умения расшифровывать невербальные сигналы других участников общения.

### **Содержание:**

#### **Вводная часть**

#### **Ритуал приветствия**

#### **Упражнение – «Пишущая машинка»**

Каждому человеку дается 1-2 буквы из алфавита, преподаватель называет слово и участники должны «выступать» его на своей пишущей машинке. Называют слово и делают хлопок, затем делает хлопок тот человек, с чьей буквы начинается слово, затем хлопок учителя - вторая буква, хлопок ученика и т.д.

#### **Упражнение «Испорченный телефон»**

Ведущий просит выйти 5 добровольцев, которые будут принимать участие в упражнении.

Объясняет правила: 4 человека выходят за двери, одному (тот, кто остался) тренер зачитывает текст: «Исполнительный директор ОАО «Косметикс трейдинг групп» Ираида Генриховна Оюшминальд просила сообщить всем акционерам общества, что собрание акционеров посвященное переизбранию членов правления, в связи с тяжёлым финансовым положением общества – переносится со вторника 19 сентября в 17-00 на четверг 22 сентября в 16-00.

Место проведения собрания изменилось с актового зала Оперного театра на Зал заседаний ДК «Шинник».

Задача слушавшего передать то, что он запомнил следующему участнику. Участники заходят по очереди – слушают и передают полученную информацию.

*Обсуждение:* % оставшейся информации от первоначального текста. Что запоминает собеседник из нашего сообщения? Что ему необходимо запомнить из нашего сообщения?

### **Основная часть**

**Мини- лекция- «Средства общения» ( приложение №1)**

**Упражнение «Дистанция общения»**

Одним не маловажным фактором в общении является дистанция. Дистанция общения способна как сближать, так и разъединять собеседников: Существует:

- интимная зона (15 – 45 см) – главная из всех зон, близкие люди (родственники), близкие друзья,
- личная дистанция (45 – 75 см) – в гостях, на вечеринках, преобладает вербальное общение; обмен информацией, опытом...
- социальная зона (75 – 200 см) – посторонние люди; официальный характер общения.

Давайте попробуем узнать, для кого какая дистанция, будет наиболее комфортной для общения.

2 шеренги.

1 - Стоит неподвижно, 2 начинает приближаться. Как только участники приблизятся к ним на такое расстояние, что дальнейшее сближение начнет вызывать дискомфорт, желание отойти, то участник жестом останавливает напарника. Потом меняются местами и повторяют заново.

*Обсуждение:* Какая дистанция общения оказалась наиболее комфортной? Какие эмоции возникают, если дистанция общения становится не комфортной?

### **«Перебежчики и охранники»**

Участники образуют два круга – внешний и внутренний. У каждого участника из внешнего круга есть пара из внутреннего. Участник без пары должен без помощи слов переманить к себе участника внутреннего круга, чтобы образовалась пара.

### **«Поиск предметов»**

*Вариант 1: общение с помощью слов.*

Участники разбиваются на пары. Один человек из каждой пары выходит в коридор, а второй прячет в помещении небольшой предмет — например, авторучку (можно поручить это тем, кто по каким-либо причинам не участвует в самом упражнении). Спрятав предмет, участник зовет своего напарника, который входит в помещение и сразу закрывает глаза (еще лучше, если глаза ему завязывают). После этого «слепой» приступает к поиску предмета, а оставшийся с открытыми глазами «поводырь» дает ему все необходимые для этого указания — в каком направлении и сколько сделать шагов, куда протянуть руку и т. п. Глаза открываются только тогда, когда предмет найден.

*Вариант 2: общение с помощью тактильного контакта.*

В этом варианте, как и в предыдущем, осуществляется поиск предметов в парах, один участник в каждой паре выступает в роли «слепого», а второй – «поводыря». Но разговаривать им запрещено, «поводырь» кладет на плечо «слепому» ладонь, через которую и управляет его движениями. Следует обратить внимание участников, что сущность упражнения состоит не в том, чтобы двигать «слепого» в нужном направлении с применением физической силы, а в том, чтобы передавать ему необходимую для движения информацию с помощью легких касаний.

## *Обсуждение*

Какие чувства испытывали участники, находясь в ролях «слепого» и «поводыря»? Что помогало, а что мешало выполнить задание? Какими качествами предопределяется успех выполнения этого упражнения?

## **Заключительная часть**

### **Упражнение “Подарок”**

Все участники садятся по кругу.

*Ведущий:* “Пусть каждый из вас по очереди сделает подарок своему соседу слева (по часовой стрелке). Подарок надо сделать (“вручить”) молча (невербально), но так, чтобы ваш сосед понял, что вы ему дарите. Тот, кто получает подарок, должен постараться понять, что ему дарят. Пока все не получают подарки, говорить ничего не надо. Все делаем молча”.

*Когда все получают подарки (круг замкнется), ведущий обращается к тому участнику группы, который получил подарок последним, и спрашивает его о том, какой подарок он получил. После того как тот ответит, тренер обращается к участнику, который вручал подарок, и спрашивает о том, какой подарок он сделал. Если в ответах есть расхождения, нужно выяснить, с чем конкретно связано непонимание. Если участник группы не может сказать, что ему подарили, можно спросить об этом у группы. Полученный материал позволяет обсудить идеи, относящиеся к закономерностям подготовки передачи и приема информации в процессе общения.*

### **Рефлексия. Обратная связь**

## **Занятие №7**

### **Тема: Общение без слов**

*Цель:* Продолжать развивать навыки невербальной коммуникации, экспрессивность, умение расшифровывать невербальные сигналы других участников общения

*Задачи:*

1. Научить педагогов анализировать свое поведение в разных ситуациях.
2. Обучить эффективными способами общения: устанавливать контакт с другими людьми, умению эффективно предавать информацию;
3. Развитие навыков передачи информации посредством тактильного контакта, демонстрация искажения информации в процессе ее передачи от человека к человеку,
4. сплочение участников.
5. Тренировка внимательности, включение участников в групповое взаимодействие в ситуации «здесь и сейчас».

### **Содержание:**

#### **Вводная часть**

##### **Ритуал приветствия**

##### **Упражнение «Циферблат».**

Участники, сидящие в кругу, образуют «циферблат часов»- каждый участник соответствует определенной цифре на нем. Если участников меньше, чем 12, то кому-то из участников придется изображать по 2 цифры. Это игру усложнит, но и сделает ее более интересной. После этого кто-то заказывает время, а «циферблат» его показывает – сначала подпрыгивает и хлопает в ладоши тот, на чью цифру пришлось показания часовой стрелки, затем - минутной. Первые 1-2 заказа делает ведущий, затем – каждый участник по кругу.

### **Упражнение «Узелки».**

Группа делится на две команды, равные по числу участников.

Каждая из команд выстраивается в колонну таким образом, чтобы направляющие колонн стояли лицом друг к другу на расстоянии около 1,5 м. Каждый участник держит в руке веревку, протянутый вдоль обеих колонн.

Задание: не отрывая рук от каната, завязать узел на его промежутке между двумя направляющими колонн.

Техника выполнения не объясняется, участники должны сами найти способ завязывания узла.

*Обсуждение:* Обратить внимание на то, что в выполнении данного упражнения удается добиться успеха только в том случае, если группа начинает действовать слажено, предварительно придумав и обсудив способ решения задачи. «Мало придумать способ завязывания узла, нужно еще, чтобы другие приняли этот способ и стали выполнять инструкции того, кто его предложил. А как этого добиться?»

### **Основная часть**

#### **Упражнение «Рисование по инструкции»**

Участники разбиваются на пары, садятся напротив друг друга. Один участник пары получает карточку с изображением.

1 вариант:

С обратной связью - рисующий может задавать вопросы уточняющие.

2 вариант

Без обратной связи - никакие вопросы задавать нельзя.

*Обсуждение:* Какие условия необходимы для того, чтобы смысл передаваемых сообщений одинаково воспринимался и говорящим и слушающим?

#### **Упражнение «Испорченный массажер»**

Упражнение напоминает «испорченный телефон», но отличается от него тем, что передается не голосовое, а тактильное сообщение. Участники сидят в

тесном кругу, взявшись за руки и закрыв глаза, и передают по кругу через контакт руками выражения эмоций. Разговаривать по ходу выполнения упражнения не следует.

*Смысл упражнения* Развитие навыков передачи информации посредством тактильного контакта, демонстрация искажения информации в процессе ее передачи от человека к человеку, сплочение участников.

*Обсуждение* Сильно ли исказились передаваемые движения? Что в этом упражнении было проще, а что сложнее по сравнению с обычным «испорченным телефоном»?

### **Упражнение «Угадывание цветов»**

Каждый участник загадывает цвет и демонстрирует его мимикой и жестами так, чтобы водящий понял, какой цвет загадан. При этом нельзя указывать на присутствующие объекты такого цвета. Водящему дается 3 попытки на отгадывание каждого цвета, если он отгадал – то он меняется местами с участником, если нет – переходит к отгадыванию цвета, задуманного следующим участником. Игра проводится в таком порядке до пяти-шести отгадываний. Потом можно предложить побыть водящими двум-трем добровольцам из числа тех участников, которым еще не довелось оказаться в этом качестве.

*Обсуждение.* Обмен эмоциями и чувствами, возникшими в процессе работы. Обсуждение, благодаря каким «режиссерским находкам» удалось посредством мимики и жестов наиболее эффективно передавать информацию о цветах.

### **Заключительная часть**

#### **Упражнение «Ветер».**

На медленном выдохе пальцы или всей ладонью прерывать воздушную струю так, чтобы получился звук ветра, клич индейца, свист птицы.

И. П. стать на колени и сесть на пятки, ноги вместе. Дыхание: только через левую, а потом через правую ноздрю. При этом правую ноздрю закрывают большим пальцем правой руки, левую мизинцем правой руки. Дыхание



медленное. Как утверждают специалисты в области восточных оздоровительных практик, в первом случае активизируется работа правого полушария головного мозга, что способствует успокоению и релаксации. Дыхание же через правую ноздрю активизирует работу левого полушария головного мозга, повышая рациональный (познавательный) потенциал.

**Рефлексия( см занятие №1)**

## **Занятие №8**

### **Тема: Поговорим рисунками**

*Цель:* Интегрирование полученных навыков вербального и невербального взаимодействия с использованием арт-терапевтического метода

*Задачи:*

1. обучение действовать совместно для достижения общей задачи
2. Развитие эмпатии, умения координировать совместные действия, совершенствовать навыки невербального общения.

**Содержание:**

#### **Вводная часть:**

**Групповое приветствие**

**Рисуночная разминка «Достраивание композиции»**

Каждый участник получает лист бумаги. Дается задание: задумать какую-либо композицию для изображения на этом листе, но изобразить только одну из ее характерных деталей. После этого листок передается соседу, то дорисовывает еще какую-нибудь деталь и т.д. Таким образом, рисунки идут по кругу, обрстая разными деталями. Передача листов осуществляется всеми участниками одновременно, по команде ведущего. У каждого участника рисунок находится 15-20 секунд. Переговариваться в процессе выполнения упражнения нельзя.

Когда рисунки проходят полный круг, каждый получает в руки свой листок и может сравнить свой замысел с тем, что получилось в итоге.

*Обсуждение:* насколько получившиеся рисунки соответствуют вашему замыслу? Какие эмоции возникли при виде того, что получилось в итоге?

*Интерпретация:*

Если группа не готова к сотрудничеству – разобщенные, незаконченные картинки.

Если рисунок особенной темы и никто не захотел его переделать – лидер.

Изображение животных – проекция самих себя.

Солнышки – рисуют сангвиники, альтруисты.

Горы – человек находится перед препятствием.

Вода, река, дорога – желание уйти, избежать этой ситуации, убежать или же движение вперед, развитие.

Облака, штрихи – внутреннее напряжение.

Если туча закрывает солнце – человеку плохо, он хочет испортить настроение другим.

### **Основная часть:**

#### **Упражнение «Тематические рисунки»**

Участники разбиваются на подгруппы по 3–4 человека. В каждой из них выполняется на листе А3 коллективный рисунок, разговаривать при этом нельзя. Для рисования лучше использовать не карандаши, а краски. Темы рисунков задает ведущий, например времена года (зима, весна, лето, осень), буйство четырех стихий (земля – землетрясение, обвал; вода – шторм, наводнение; огонь – пожар, извержение вулкана; воздух – ураган, смерч, гроза) и т. п. Рисуют все одновременно, кисточка или карандаши есть у каждого.

#### **Упражнение «Групповой коллаж»**

Коллективное выполнение участниками тренинга творческой композиции по совместно выбранной теме на склеенных листах бумаги общей площадью 4–6 м<sup>2</sup> с использованием всего комплекса изобразительных материалов. Путем групповой дискуссии выбирается тематика, отражающая актуальные для участников источники межличностных переживаний (например, «Любовь в моей жизни»). Длительность работы – 30–35 минут, на этот период вводится запрет на обсуждение содержательной стороны создаваемой композиции.

*Психологический смысл упражнения.* Появляется возможность проследить и осознать неявные, имплицитные установки участников применительно к теме, ставшей сюжетом коллажа. Развиваются эмпатия, умение координировать совместные действия, навыки невербального общения.

*Обсуждение.* Каждый участник представляет свои фрагменты композиции, раскрывает вложенный в них смысл и делится общими впечатлениями от процесса работы и ее результата.

### **Заключительная часть**

**Психологическая зарядка.** (Комплекс №2 Приложение №4)

#### **Упражнение « Ветер».**

На медленном выдохе пальцы или всей ладонью прерывать воздушную струю так, чтобы получился звук ветра, клич индейца, свист птицы.

Упражнение И. П. стать на колени и сесть на пятки, ноги вместе. Дыхание: только через левую, а потом через правую ноздрю. При этом правую ноздрю закрывают большим пальцем правой руки, левую мизинцем правой руки. Дыхание медленное. Как утверждают специалисты в области восточных оздоровительных практик, в первом случае активизируется работа правого полушария головного мозга, что способствует успокоению и релаксации. Дыхание же через правую ноздрю активизирует работу левого полушария головного мозга, повышая рациональный (познавательный) потенциал.

**Рефлексия ( см занятие №1)**

## **Занятие №9**

### **Тема: Наши эмоции и чувства**

*Цель:* Совершенствовать умение конструктивно выражать чувства и эмоции  
Расширять представления педагогов о значении эмоций в жизни. Развивать навыки анализировать и изменять свое эмоциональное состояние.

#### *Задачи:*

1. Понять, что такое эмоции и чувства, а также совершенствовать умение конструктивно выражать их.
2. Развивать навыки восприятия невербальной информации, свидетельствующей об эмоциональных состояниях и навыки экспрессивного поведения.
3. Развивать умение выражать свои эмоции и чувства,
4. Развивать пластику и способность к эмпатии.
5. Сплочение группы

#### **Содержание:**

##### **Вводная часть**

##### **Ритуал приветствия**

##### **Упражнение-разминка «Путаница»**

Участники стоят в тесном кругу, и по команде ведущего каждый из них берется левой рукой за левую руку соседа справа, а правой рукой – за правую руку человека, стоящего напротив. После этого им дается задание распутаться, не отпуская руки; разрешается только проворачивать кисти относительно друг друга. Оптимальное число участников в кругу от 6 до 8, при большем их количестве целесообразно выполнять упражнение в нескольких кругах, организовав между ними соревнование на скорость.

*Обсуждение.* Какие эмоции возникали у участников на разных этапах работы (получение задания и начальный этап работы; момент, когда способ решения стал понятен и осталось его только воплотить; завершение

упражнения)? Кому принадлежали идеи, позволившие приблизиться к решению проблемы? Сразу ли эти идеи были услышаны другими участниками и начали воплощаться? Если нет, то благодаря каким действиям это в конце концов удалось?

По окончании разминки ведущий кратко рассказывает о том, что такое эмоции и чувства, для чего они нужны и как психологи их классифицируют

**Информационный блок: основные эмоции и чувства.** (приложение №1)

### **Упражнение «Угадай эмоцию»**

Существуют несколько вариантов выполнения упражнения.

1. Водящий выходит за дверь, оставшиеся в кругу решают, какую эмоцию будут изображать. После этого водящий возвращается, и участники изображают условленную эмоцию, используя выражение лица и позу. Задача водящего – отгадать, какая эмоция была задумана.

2. То же самое, но половина участников изображают одну эмоцию, половина – другую. Водящий сначала отгадывает, какие это эмоции, а потом уточняет, кто что изображает.

3. Все участники изображают разные эмоции. В таком случае список эмоций целесообразно подготовить заранее.

*Обсуждение.* К каким последствиям может приводить ситуация, если человек думает, что изображает одну эмоцию, а окружающие видят совершенно другую? А если человек говорит одно, а его вид свидетельствует совсем о другом (например, утверждает: «Мне интересно», а на лице написана скука)? Умение конструктивно выражать эмоции – условие того, что они не принесут вреда.

### **Практическая работа «Польза и вред эмоций»**

Возможность обращения каждой эмоции как на пользу человеку, так и во вред ему. Необоснованность однозначного деления эмоций на полезные и вредные.

*Пример* : страх. Вред страха – удерживает человека от того, что иногда необходимо сделать. Польза страха – позволяет человеку уберечься от лишнего риска.

Так же можно «разложить по полочкам» и остальные эмоции. Участники, разбившись на микрогруппы, делают это самостоятельно применительно к гневу, стыду, скуке, радости. Если педагоги «вошли во вкус», можно предложить им разыграть «беседы» между человеком и приходящими к нему эмоциями.

### **Упражнение «Скульптор и глина»**

Участники разбиваются на пары. В каждой паре один человек играет роль «скульптора», а второй – «глины». Задача «скульптора» – вылепить из «глины» скульптуру, выражающую какое-либо эмоциональное состояние. Делается это путем непосредственных физических воздействий на «глину», без использования слов. Задача «глины» – быть пластичной, податливой, максимально полно воплотить замысел «скульптора». Одновременно могут работать несколько пар, после окончания работы получившиеся «скульптуры» выставляются на всеобщее обозрение, а другие участники выдвигают гипотезы о том, что они выражают. Когда все гипотезы выслушаны, «скульпторы» делятся своим первоначальным творческим замыслом.

*Обсуждение.* Как участники ощущали себя в роли «скульптора», «глины», «посетителей выставки»? Какие качества необходимы для «скульптора», чтобы создать удачное творение? А для «глины»? Поняла ли «глина», что из нее хотели слепить? Чем определялась понятность творческих замыслов для зрителей?

## **Заключительная часть**

### **Упражнение «Наша группа на занятиях»**

Участники сидят в кругу. Каждый из них получает лист бумаги, задумывает какой-либо целостный рисунок на тему «Наша группа на занятиях» и

изображает его — но не полностью, а только какую-то одну главную деталь, по которой можно было бы догадаться, что за рисунок планируется (2 – 3 мин). Потом каждый человек передает свой рисунок соседу справа, а сам, соответственно, получает рисунок того, кто сидит слева от него. На полученных изображениях быстро дорисовывается еще по одной детали на эту же тему (30 сек), после чего по команде ведущего листы опять передаются правым соседям и т. д. Так продолжается до тех пор, пока каждый рисунок не пройдет полный круг и вновь вернется к тому, кто его начал.

#### *Смысл упражнения*

Одна из техник получения обратной связи по прошедшим занятиям, а также развития навыков взаимопонимания. Кроме того, упражнение позволяет продемонстрировать, насколько по-разному люди представляют в образной форме одно и то же событие и как необычно могут быть интерпретированы замыслы первоначальных авторов рисунков. Даже те рисунки, сюжет которых вроде бы вполне ясен, порой продолжают очень неожиданно.

#### *Обсуждение*

Участники демонстрируют рисунки и комментируют, какие мысли и чувства о занятии они изначально хотели выразить с их помощью, насколько получившееся в итоге изображение отвечает их исходным замыслам и что оно, с их точки зрения, выражает в окончательном варианте.

#### **Рефлексия ( см занятие №1)**



## **Занятие №10**

### **Тема: Проявление эмоций и чувств. Стресс- менеджмент**

**Цель:** Развивать способности анализировать эмоции и чувства и управлять стрессовыми ситуациями

#### **Задачи:**

1. Тренировка умения адекватно реагировать на быстро меняющуюся ситуацию;
2. Тренировка умения контролировать выражение своих эмоций, сохранять невозмутимость даже в тех ситуациях, когда другие люди намеренно стремятся вывести из этого состояния.
3. Тренировка умения распределять внимание между несколькими действиями, уверенно вести себя и не теряться в ситуациях информационной перегрузки;
4. Учиться смотреть на события более гибко, находить в них как положительные, так и отрицательные стороны.
5. Ознакомление участников с одной из техник психологической работы с проблемами – деперсонализацией

#### **Содержание:**

##### **Вводная часть**

##### **Ритуал приветствия**

##### **Упражнение «Рак-отшельник»**

Участники разбиваются на тройки. Два человека из каждой тройки встают лицом друг к другу берутся за руки и изображают морскую раковину – «домик» для рака-отшельника. Третий участник находится между ними и изображает «жильца» – рака-отшельника. Водящий дает команды:

- «Жильцы ищут домики»: по этой команде «раки-отшельники» выходят из своих убежищ и стремятся занять новые, а «раковины» остаются на месте.

- «Домики ищут жильцов»: «раки-отшельники» остаются на месте, а «раковины», не разжимая рук, перемещаются в поиске новых жильцов.
- «Буря»: по этой команде все покидают свои места, «раки-отшельники» начинают искать себе новые убежища, а «раковины» – новых жильцов.

Игра проходит интереснее, если количество участников таково, что кто-то один каждый раз остается «бездомным» (он и становится очередным водящим).

*Обсуждение.* Какие умения развивает эта игра? В каких реальных жизненных ситуациях они востребованы?

### **Упражнение «Спящие львы»**

Сидящие участники изображают спящих львов: «Как известно, львы спят с невозмутимым видом, но с открытыми глазами – вдруг обнаружится какая-то опасность?». Водящий свободно перемещается между ними. Его задача – вывести спящих с открытыми глазами львов из состояния невозмутимости, вызвать у них какую-либо эмоциональную реакцию. Для этого можно делать все что угодно, но не касаться физически других участников и не употреблять в их адрес оскорбительных, нецензурных выражений. Как только водящему удалось вызвать эмоциональную реакцию (например, смех) у какого-то из участников, играющих роли львов, тот встает со своего места и присоединяется к водящему, теперь они «тормошат» остальных игроков уже вдвоем. Когда не выдержит третий участник, он, присоединяется к водящим и т. д. Побеждает тот, кто дольше всех сможет, сохранив невозмутимость, удержаться в положении «спящего льва».

*Обсуждение.* Какие способы саморегуляции использовали те участники, которым удалось дольше других сохранить невозмутимость, побыть в положении «спящих львов»? Где в жизни может пригодиться умение сохранять спокойствие? Что важнее: умение не демонстрировать какие-либо

эмоции в ответ на происходящее вокруг или умение вообще не испытывать их, внутренне «отключаться» от происходящего?

### **Основная часть**

#### **Упражнение «Два дела»**

Доброволец-водящий садится на стул, в упражнении одновременно с ним участвуют еще три человека. Один из них садится напротив водящего и начинает совершать какие-либо движения, постоянно меняя их. Тот выполняет роль «живого зеркала», повторяя все увиденное. Два других участника в это же время садятся от него по бокам и начинают в быстром темпе поочередно задавать ему какие-либо вопросы. Тот должен, не прекращая копирования движений, отвечать на вопросы, по возможности логично и по смыслу. Упражнение продолжается 1–2 минуты, потом на роль водящего приглашается следующий доброволец.

*Обсуждение.* Что вызывало затруднения при выполнении этого упражнения, а что помогало распределить внимание и успешно справляться сразу с несколькими делами? Когда в жизни возникают ситуации, требующие восприятия информации одновременно из нескольких источников и быстрой реакции на нее? Можете ли вы привести примеры из жизненного опыта, когда на человека специально обрушивают сразу слишком много информации, чтобы он растерялся, утратил возможность здраво мыслить? Какие рекомендации можно дать себе и другим людям, чтобы не растеряться, если вдруг возникнет такая ситуация?

#### **Упражнение «Плюсы и минусы»**

Участникам предлагается придумать и кратко, одной-двумя фразами описать примеры двух жизненных событий – хорошего и плохого. Потом участников просят объединиться в подгруппы по 3–4 человека, в них обменяться своими примерами и придумать в каждом из этих событий по три положительных и по три отрицательных момента. Это должно касаться и хороших, и плохих событий, т. е. в первых надо постараться найти наряду с положительными и отрицательные стороны, а во вторых – положительные.

Так, например, положительное событие «Внезапно разбогатеть» может иметь отрицательным следствием ухудшение отношений с окружающими людьми (так как они начнут завидовать), а отрицательное событие «заболеть» позволяет прочитать интересную книгу, на которую раньше не хватало времени, отдохнуть от суеты и т. п. Когда эта часть работы завершена (10–15 минут), представители от каждой из подгрупп озвучивают примеры событий, а также положительных и отрицательных следствий каждого из них.

*Обсуждение.* Мало какие жизненные события можно однозначно отнести к хорошим или плохим, в большинстве из них так или иначе присутствуют и положительные, и отрицательные стороны. Но часто мы замечаем лишь что-то одно, особенно тяжело разглядеть положительные стороны в отрицательных событиях. К чему приводит такая «однобокость» мировосприятия? Как ее можно преодолеть? Что помогает в этом?

### **Упражнение «Двойные каракули»**

*Описание упражнения.* Участников просят вспомнить какую-либо свою проблему над разрешением которой они думают в последнее время, и кратко, двумя-тремя фразами, описать ее суть (2–3 минуты). Потом записи на некоторое время откладываются в сторону. Участникам дают по листу бумаги и по два карандаша разных цветов. Один карандаш берется в правую руку, другой в левую. Участники, закрыв глаза, в течение минуты рисуют одновременно двумя карандашами все, что придет им в голову (чаще всего в итоге получаются неразборчивые каракули двух цветов). После этого участников просят перечитать то, что они записали по поводу своей проблемы, внимательно посмотреть на получившиеся рисунки и предложить как можно больше ассоциаций о том, как эти изображения могут быть связаны с поставленной проблемой и способами ее решения.

*Обсуждение.* Участники делятся выводами, которые они сделали лично для себя из этого упражнения. При желании они могут также рассказать более подробно о своей проблеме и о том, какие ассоциации по поводу способов ее решения у них возникли.

### **Упражнение «Внутреннее кино»**

Участников просят вспомнить какую-либо жизненную проблему, беспокоящую их на данный момент, решение которой они ищут, и кратко, одним-двумя предложениями, записать суть данной проблемы (2–3 минуты). Потом их просят представить, что им надо написать киносценарий, который бы позволил экранизировать их проблему. Сценарий должен включать описание 4–5 коротких сцен-кадров, отражающих сущность проблемы и возможные способы ее решения. При подготовке описания каждой из сцен нужно дать ответ на следующие вопросы.

- Где происходит действие, какие герои в нем участвуют?
- Каковы цели этих героев, какими способами они к ним стремятся?
- Что конкретно они делают, какие реплики говорят?

На подготовку сценария отводится 8-12 мин. Не обязательно создавать его подробное описание, однако ключевые моменты каждой из сцен желательно зафиксировать в письменной форме. По его завершении участников просят закрыть глаза, расслабиться и представить себе, что они сидят в кинотеатре и видят на экране кадры, отснятые по их сценариям (2–3 мин). Желательно сопроводить этот этап спокойной, расслабляющей музыкой. Когда эта часть работы завершена, участников просят минуту-две спокойно посидеть и поразмышлять, какое впечатление произвели бы на них эти кадры, будь они действительно кинозрителями, и какие выводы они бы сделали для себя, увидев такой кинофрагмент.

Упражнение предъявляет повышенные требования к интеллектуальным возможностям человека, подразумевает развитость его воображения и способность к зрительному представлению возникших идей. Следует избегать его проведения в группах, участники которых не обладают такими качествами.

*В ходе упражнения* участники знакомятся с одной из техник психологической работы с проблемами – **деперсонализацией**.

## Заключительная часть

**Психологическая гимнастика** (комплекс №4, приложение №4)

### Упражнение «Чепуха»

Шуточный вариант обратной связи по прошедшим занятиям, в основу которого положена одноименная детская игра.

Каждый участник получает лист бумаги и пишет на нем ответ на вопрос ведущего (отвечать нужно не «вообще», а применительно к прошедшему занятию), после чего загибает лист таким образом, чтобы его ответ не был виден, и передает своему соседу. Тот письменно отвечает на следующий вопрос, вновь загибает лист и передает дальше. Когда вопросы закончились, каждый участник разворачивает лист, оказавшийся у него в руках, и вслух, читает записанные на нем ответы.

Примерный перечень вопросов: Кто? Где? С кем? Чем занимались? Как это происходило? Что запомнилось? И что в итоге получилось?

### Смысл упражнения

Поиск ответов побуждает подростков более осмысленно относиться к занятиям, а ведущему дает информацию о том, что в проделанной работе оказалось для участников «эмоциональными доминантами» и легче всего вспоминается ими.

### Обсуждение

Достаточно попросить участников высказаться, какой из получившихся текстов показался им наиболее интересным.

## **Занятие №11**

### **Тема: Профилактика конфликтного поведения**

*Цель:* анализ сущности конфликтов, осознание причин конфликтного, пути их решения

*Задачи:*

1. Познакомить участников с типами конфликтного поведения и стратегиями поведения в конфликте
2. Тренировка умения распределять внимание между несколькими действиями, уверенно вести себя и не теряться в ситуациях информационной перегрузки;
3. Учиться смотреть на события более гибко, находить в них как положительные, так и отрицательные стороны

**Содержание:**

#### **Вводная часть**

**Групповое приветствие**

#### **Упражнение «Волшебное слово «Да»**

Ведущий готовит основной перечень вопросов (далее участники могут предлагать вопросы сами).

*Пример:*

*У тебя есть миллион рублей?*

*Тебе нравится океан?*

*Ты творческий человек?*

*Ты добрый?*

*У тебя бывают рваные носки?*

*Тебе нравится танцевать?*

*Ты любишь кого-нибудь?*

На любой вопрос ведущего, вне зависимости от «правильности» ответа, каждый участник должен ответить «Да».

Это упражнение с одной стороны, способно вызвать всеобщий смех, а с другой – посмотреть на себя и свои привычки другими глазами, задуматься над стереотипами отношения к самому себе.

### **Упражнение «Ботинки»**

Все садятся в круг, снимают обувь и складывают ее в центр. Затем перемешивают обувь и разбрасывают в разные концы класса. Все встают, берутся за руки.

Задание: каждый должен обуться, не разнимая рук. Если круг рвется, все начинается сначала. После упражнения задаются следующие вопросы: Довольны ли вы тем, как выполнили упражнение, кто вам помогал? Что вы испытали, выполняя задания?

### **Основная часть**

**Тест Томаса** (приложение №2)

### **Упражнение «Сплетня»**

Выведите всех участников (если их не больше 10 человек) за дверь. Оставьте одного.

Включите видеокамеру на запись и зачитайте оставшемуся текст. Его задача пересказать этот текст следующему участнику. Задача второго пересказать его третьему и т.д. до последнего участника.

После того, как текст был передан последнему участнику, необходимо провести анализ упражнения.

- Как вы себя чувствуете?
- Что сейчас происходило?
- Про что это упражнение?
- Почему в финале мы видим текст таким искаженным?
- Как этого можно было избежать?

Записывать, задавать уточняющие вопросы и т.д.



### *Текст № 1. «Марфуша»*

Марфуша была примерной девочкой. Работала на заводе. Ходила, как все, на демонстрации. Продукты — только из магазина. А секс только с мужем и только по пятницам. Но вот пошла она как-то в лес и встретила там НЛЮ. С тех пор все не как у людей. Работу забросила. Дома сплошные демонстрации. Продукты только с рынка. А секс когда попало и самым необычным образом.

### *Текст №2. «Иван Петрович»*

«Иван Петрович ждал вас и не дождался. Очень огорчился и просил передать, что он сейчас в главном здании решает вопрос насчет оборудования, кстати, возможно, японского. Должен вернуться к обеду, но если его не будет к 15 часам, то совещание нужно начинать без него. А самое главное, объявите, что всем руководителям среднего звена необходимо пройти тестирование в 20-й комнате в главном здании, в любое удобное время, но до 20 февраля»

### **Мини- лекция «Типы конфликтного поведения» (приложение № 1)**

#### **Игра «Узкий мостик»**

Упражнение выступает моделью конфликтной ситуации и позволяет продемонстрировать различные стратегии поведения в ней: конкуренцию, сотрудничество, компромисс, приспособление.

Двое участников становятся на проведенную на полу линию (или скамейка) лицом друг к другу на расстоянии около трех метров.

Ведущий объясняет ситуацию: «Вы идете навстречу друг другу по очень узкому мостику, перекинутому над водой. В центре мостика вы встретились, и вам надо разойтись. Мостик – это линия. Кто поставит ногу за ее пределы – упадет в воду. Постарайтесь разойтись на мостике так, чтобы не упасть».

Пары участников подбираются случайным образом. При большом количестве участников может одновременно функционировать 2-3 «мостика».

*Обсуждение.* Какие чувства участники испытывали при выполнении данного упражнения? Что помогало, а что мешало успешно выполнить его? Какие в принципе есть способы «разойтись на узком мостике»? Чем «упавшие в воду» пары отличались от успешно преодолевших трудную ситуацию? Целесообразно подвести участников к пониманию того, что в выигрыше оказывались не те, кто стремился пройти сам, а те, кто, прежде всего, стремился помочь партнеру.

### **Заключительная часть**

#### **Упражнение «Мгновенное успокоение» (релаксационная техника Р. Купер)**

Техника МУ состоит из пяти шагов.

- Шаг 1: *Непрерывное дыхание.* Несмотря на стрессор, продолжайте дышать ровно и глубоко.
- Шаг 2: *Позитивное выражение лица.* Улыбнитесь слегка, как только вы почувствуете, что стрессовая ситуация стала влиять на ваше состояние.
- Шаг 3: *Баланс осанки.* Расправьте грудь, поднимите голову, вытяните шею, выставьте подбородок вперед. Представьте, что вас поднимают за ниточку, прикрепленную к вашему затылку.
- Шаг 4: *Волна релаксации.* Пустите «волну релаксации» к тем частям тела, где есть напряжение.
- Шаг 5: *Сознательный контроль.* Оцените реальное положение дел.

Купер предлагает говорить: *«То, что происходит, происходит на самом деле, и сейчас я найду лучшее из возможных решений».*

**Психологическая зарядка (комплекс №4) ( приложение №4)**

**Рефлексия (см занятие №1)**

## **Занятие №12**

### **Тема: Конфликты в педагогической практике. Пути решения конфликтов. Формы работы с родителями**

*Цель:* Изучить и закрепить на конкретных примерах стили конструктивного поведения в конфликтных ситуациях

*Задачи:*

1. Тренировка умения распределять внимание между несколькими действиями, уверенно вести себя и не теряться в ситуациях информационной перегрузки;
2. Учиться смотреть на события более гибко, находить в них как положительные, так и отрицательные стороны

**Содержание:**

#### **Вводная часть**

##### **Ритуал приветствия**

##### **Упражнение «Старинная английская игра»**

Для этой игры понадобится небольшого размера приз победителю (это может быть конфета, маленькая игрушка, сувенир и т. д.). Требование к призу одно: он не должен быть хрупким, так как в процессе игры существует вероятность того, что он упадет на пол. Тренер заранее упаковывает приз (заворачивает в бумагу, кладет в коробку, перевязывает ленточками, заклеивает скотчем и т. д.).

Перед началом игры группа садится в круг, стулья придвинуты максимально близко друг к другу. Тренер включает веселую музыку и передает большой сверток с призом одному из сидящих рядом с ним участников. Тот, получив сверток, тут же передает его по кругу следующему игроку, тот — следующему и т. д. Внезапно музыка прекращается, и участник со свертком в руках быстро начинает разворачивать приз. Он может это делать до тех

пор, пока вновь не зазвучит музыка. С момента звучания музыки приз снова «путешествует» по кругу до следующей музыкальной паузы. Как только музыка замолкает, участник с призом в руках продолжает распаковывать его и при появлении звуков музыки передает по кругу дальше. Приз достается тому, кто сумеет окончательно развернуть его и взять в руки.

*Обсуждение* После того как участники поделились своими впечатлениями об игре, тренер задает следующие вопросы: «Если бы нас с вами попросили снять фильм о конфликтных людях на примере данной игры, то где и в какие моменты мы могли бы разыграть конфликты? Из-за чего могли бы возникнуть конфликты? Кто мог бы стать их потенциальными участниками и почему? (Например, конфликт мог бы возникнуть в момент остановки музыки между участником, который разворачивает приз, и участниками, сидящими рядом. Можно было бы обвинить тренера в том, что он имеет предвзятое отношение к некоторым участникам и использовал это в моменты включения и выключения музыки и т. д.).»

Далее тренер предлагает участникам ответить на вопросы: «Как можно было бы изменить инструкцию к игре, чтобы снизить вероятность появления конфликтов?» (Сделать инструкцию более четкой, ввести некоторые ограничения и т. д.) В каком случае было бы интереснее играть: в первом (как мы играли) или во втором (смоделированном варианте)?

### **Основная часть**

#### **Упражнение «Письмо губернатору»**

Работа проходит в пяти подгруппах. Каждая подгруппа получает карточку с названием стиля выхода из конфликта. Тренер просит участников представить, что губернатор города собирается издать указ о том, что в новогоднюю ночь все участники тренинга должны будут дежурить на улицах и следить за порядком, но он еще не успел издать этот указ, а только думает над его проектом и хотел бы знать наше мнение. В связи с этим необходимо написать губернатору письмо в соответствии с указанным на карточке стилем.

После того как письма готовы, а на это обычно уходит от 6 до 20 минут, представители подгрупп по очереди зачитывают их, а остальные участники отгадывают, какой способ выхода из конфликтной ситуации был использован (карточки представлены в приложении 15).

**Практикум. Диагностика стилей поведения в конфликтной ситуации** (приложение №2)

**Мини-лекция «Отпор словесной агрессии, способы отражения нападений»** (приложение №1)

**Упражнение «Достойный ответ»**

Все участники сидят в кругу. Каждый получает от ведущего карточку, на которой содержится какое-либо замечание по поводу внешности или поведения одного из участников

Все слушатели по кругу (по очереди) произносят записанную на карточку фразу, глядя в глаза соседу справа, задача которого — достойно ответить на этот «выпад». Затем ответивший участник поворачивается к своему соседу справа и зачитывает фразу со своей карточки. Когда каждый выполнит задание, то есть побывает и в качестве «нападающего», и в качестве «жертвы», упражнение заканчивается и группа переходит к обсуждению.

*Обсуждение* Ведущий спрашивает участников, легко ли им было выполнять задание, принимали ли они близко к сердцу нелестное замечание о себе. Как правило, слушатели говорят, что грубые высказывания их не взволновали, потому что они не воспринимали их как направленные конкретно против себя. Затем все предлагают различные варианты конструктивного поиска, который поможет и в реальных жизненных условиях так же воспринимать негативную информацию от партнеров по общению.

### **Заключительная часть**

**Психологическая зарядка (комплекс №5)** (приложение №4)

**Групповое прощание.**

**Рефлексия** (см. занятие №1)

## **Занятие №13**

### **Тема: Манипуляции и защита от них**

*Цель* познакомить участников с основными способами психологических манипуляций и путями защиты от них

#### *Задачи:*

1. Продемонстрировать сущность манипуляции: влияние на партнера с помощью хитрости.
2. Актуализация психологических знаний о способах манипуляции
3. Сплочение группы, формирование взаимного доверия,
4. Отработка навыков продуктивного действия в ситуации, когда другие люди намеренно создают препятствия в достижении цели.
5. Отработка умения отстаивать свои интересы, прибегая к различным способам влияния.

#### **Содержание:**

##### **Вводная часть**

##### **Упражнение-разминка «Толкачи»**

Участники разбиваются на пары и встают на расстоянии примерно 1 м друг от друга. Каждый из них стоит на одной ноге, поджав другую. Участники выставляют руки ладонями вперед и начинают толкаться «ладонь в ладонь», стараясь вывести соперника из равновесия, заставив его опустить вторую ногу и/или сдвинуться с места. Каждую минуту состав пар по команде ведущего меняется. Общая длительность игры 3–4 минуты.

*Обсуждение.* После короткого обмена впечатлениями от игры и обсуждения способов, ведущих к победе, ведущий переходит к разговору о психологических манипуляциях (приложение №2)

##### **Изучение способов манипулирования (с помощью технологии «Зигзаг»)**

Участники делятся на подгруппы, каждая из которых получает в текстовом виде лишь фрагмент от общего объема информации по теме, участники сначала обсуждают его между собой, придумывают к нему свои примеры, а

потом организуется взаимное обучение: участники излагают «свой» фрагмент информации членам других подгрупп. Такой метод подачи информации в контексте психологического тренинга имеет ряд преимуществ, хотя и требует существенно больше времени, чем традиционный информационный блок. Он подразумевает активную позицию участников, интенсифицирует внутригрупповое взаимодействие участников, способствует развитию навыков речи.

#### **Алгоритм работы:**

1. Участники разбиваются на подгруппы: 11 и меньше лучше разделить на 3 подгруппы, большее число – на 4.

2. Каждая подгруппа получает раздаточные материалы, содержащие часть текста, где в популярной форме описываются те явления, которым посвящена работа (в нашем примере это описание различных способов манипуляции).

3. Внутри подгрупп педагоги читают материалы, обсуждают их, придумывают свои примеры (время работы 5–7 минут).

4. Члены первой подгруппы расходятся в другие две или три подгруппы и там рассказывают участникам о том, что они узнали (3–5 минут). В зависимости от общего количества участников в каждую из подгрупп могут пойти 1–3 участника. Потом так же расходятся и передают другим свою информацию члены следующих подгрупп. Таким образом, происходит взаимное обучение, любой из педагогов минимум по два раза оказывается в роли источника информации и ее получателя.

#### **Ролевая игра «Манипуляции»**

Участникам внутри каждой из подгрупп предлагается придумать, подготовить и представить ролевую игру, где будут продемонстрированы способы манипуляции, о которых они узнали, и способы защиты от нее. Время на подготовку – ориентировочно 15–20 минут. Рекомендуется стремиться к тому, чтобы в игре оказались задействованы все члены подгруппы.

- Девушка уговаривает своих знакомых принять участие в «финансовой пирамиде»: купить у нее косметику, одновременно став торговым представителем фирмы-производителя и продавать такой же товар дальше.
- Покупатель пришел в магазин, чтобы заменить недавно приобретенный сотовый телефон, в котором все разговоры сопровождаются треском (вариант: роликовые коньки, у которых скрипят колеса). Продавцы же с использованием манипуляции пытаются убедить его, что изделие вполне исправно и он должен отказаться от своих претензий.
- молодой человек пришел по неотложной нужде в платный общественный туалет, а денег, чтобы заплатить за вход, у него нет. Надо путем психологических манипуляций убедить дежурную пропустить его бесплатно.

*Обсуждение.* «Вы узнали о некоторых способах манипуляции и увидели их в действии. А кто предупрежден – тот вооружен! Теперь сможете предложить сами, как эффективнее всего защищаться от них. Возможно, какие-то способы защиты вы уже увидели в нашей игре, а что-либо еще можете придумать самостоятельно».

### **Ролевая игра «Бункер»**

Участникам дается инструкция: «На Земле разразилась ядерная война. Однако вам повезло, и в момент бомбардировки вы оказались в специальном бомбоубежище – герметичном бункере. Взрыв произошел совсем недалеко от вас, сверху все разрушено, в живых там никого не осталось, и уровень радиации таков, что человек гибнет в течение нескольких минут. Однако ваш бункер уцелел, и в нем есть запасы воздуха, пищи, воды и топлива, достаточные для того, чтобы прожить целый год. Есть надежда, что за это время уровень радиации на поверхности уменьшится настолько, что можно будет покинуть бункер и начать жить, как и раньше. Однако что происходит в других частях Земли, вы не знаете. Вполне возможно, что погибло все



человечество, а значит, именно вам, выйдя через год из бункера, предстоит основать новую цивилизацию».

После этого участникам дают перечень ролей тех, кто оказался в бункере, и предлагают распределить их (лучше, если участники сделают это самостоятельно, однако если в течение 2–3 минут это не удастся, придется прибегнуть к жеребьевке).

Когда роли распределены, дается вторая часть инструкции: «Но вдруг обнаружилось, что дела в вашем бункере не так уж хороши – вы почувствовали резкую нехватку кислорода, стало тяжело дышать. Оказывается, система обеспечения воздухом в бомбоубежище рассчитана на меньшее число людей, чем в нем оказались! Значит, кем-то придется пожертвовать, иначе задохнутся и мучительно погибнут все... Выберите тех, кому придется выйти из бункера на поверхность, на верную смерть. Помните: в бункере должны в конечном итоге остаться именно те, кто важнее всего для построения новой цивилизации. Однако каждый из вас, естественно, хочет выжить сам и добровольно предлагать свою кандидатуру на выход из бункера не станет, а, наоборот, попытается доказать, что именно он важен для будущей цивилизации и достоин выжить! Однако, если убедить в этом группу не удастся, – он будет вынужден покинуть бункер и погибнуть. У вас в запасе 5 минут для принятия решения, потом запасы кислорода окажутся исчерпанными и вы начнете задыхаться».

При определении того, сколько мест будет в бункере и, соответственно, сколько человек должны быть исключены, рекомендуется руководствоваться следующей таблицей.

*Число участников игры/Количество мест в «бункере»*

6/4

7-8/5

9-10/6

11-12/7

Участникам дается 5 минут на обсуждение и принятие решения. В это время ведущий может дополнительно «нагнетать обстановку» – например, выключить свет («В убежище возникли проблемы с электроснабжением»), неожиданно громко стукнуть кулаком по столу («На поверхности что-то взорвалось») и т. п. Если через 5 минут группа так и не определилась, кому следует покинуть бункер, ведущий напоминает, что дышать становится все труднее, потому что воздух в убежище заканчивается, и дает еще 2–3 минуты на обсуждение. Если и после этого группа не пришла к консенсусу, то дискуссия останавливается и участники, которые должны покинуть бункер, определяются путем открытого голосования.

*Обсуждение.* Какие обитатели бункера остались в живых, а какие «отправлены на тот свет»? Каждый из выборов нужно аргументировать. Какие техники влияния были использованы участниками при отстаивании своих позиций? Была ли это манипуляция или использовались такие способы, как аргументация и просьба?

**Техники отказа собеседнику** (приложение №3)

**Упражнение « Я говорю нет!»**

Упражнение проводится в кругу, раздаточным материалом служит таблица с названиями техник отказа собеседнику в вежливой корректной форме (приложение № 3)

Перед началом упражнения ведущий спрашивает участников о том, почему иногда мы не можем отказать людям в их просьбах и делаем то, что не приносит нам никакого удовлетворения и, кроме того, требует больших временных и энергетических затрат? Почему порой мы не можем дать отказ в вежливо и корректной форме, вваливая на свои плечи чужие проблемы? После обсуждения тренер знакомит учеников с шестью техниками отказа собеседнику и раздает бланки с таблицей.

Далее каждый из участников придумывает простой вопрос-просьбу, с которым он должен обратиться к соседу слева. Упражнение может начать ведущий, попросив следующего участника о чем-нибудь. Участник,

выслушав просьбу, в вежливой и уверенной манере отказывает собеседнику независимо от того, готов ли он выполнить ее.

После этого участник обращается с просьбой к своему соседу слева и т. д. Упражнение продолжается до тех пор, пока каждый из участников не побывает и в роли просителя, и в роли человека, который отказывает в просьбе.

В то время, пока два участника выступают в роли собеседников, остальные исполняют роль экспертов. Каждый из них, пользуясь таблицей с техниками отказа собеседнику, в специальной графе отмечает, какая, на его взгляд, техника была использована. Говорить вслух свои решения строго запрещается, так как это может нарушить ход упражнения. Но если кто-то затрудняется в определении названия техники, он может оставить ответ без внимания.

### **Заключительная часть**

**Психологическая зарядка (приложение №6)**

**Групповое прощание**

**Рефлексия (см занятие №1)**

## **Занятие №14**

### **Тема: Управление временем**

*Цель* : Передать участникам эффективные технологии управления временем. Улучшение психологического климата в педагогическом коллективе за счет прозрачности приоритетных целей и задач, применения эффективных технологий тайм-менеджмента на практике.

#### *Задачи:*

1. Развитие умения общаться в ситуации «информационной перегрузки», когда от разных людей одновременно поступают различные сведения – как истинные, так и ложные.
2. Тренировка интуиции.

#### **Содержание:**

##### **Вводная часть**

##### **Групповое приветствие**

##### **Упражнение «Два подсказчика»**

Водящему завязывают глаза и прячут в помещении какой-либо небольшой предмет, который ему необходимо найти. В этом ему помогают два подсказчика, которые знают, где спрятан предмет, и говорят ему, куда двигаться. Один из них действительно помогает, направляя водящего в верном направлении, а второй, наоборот, всячески стремится сбить с пути, послать в неверном направлении. Водящий, естественно, не знает, кто из двоих ему действительно помогает, а кто мешает. Его задача – разобраться в этом самостоятельно и в итоге найти спрятанный предмет. Остальные участники в это время находятся в роли наблюдателей, их задача – постараться заметить, как во внешности водящего проявляется то, в какой момент какому из подсказчиков он доверяет.

*Обсуждение* Какие эмоции возникали у каждого из участников в ходе игры? По каким признакам водящий судил, кто из партнеров говорит верную

информацию, а кто сбивает его с толку? Оказалось ли верным первое впечатление на этот счет, или по ходу игры его пришлось менять?

### **Основная часть**

**Мини- лекция «Что такое хронометраж и техника учета времени»**

(приложение №1)

**Тест «Важно или срочно»** (приложение №2)

**Тест «Правильно ли вы расставляете приоритеты?»** (приложение №2)

**Хронокарта Керженцева** (приложение №1)

**Расстановка приоритетов (Принцип Эйзенхауэра)** (приложение №1)

**«Синдром откладывания» - слоны и лягушки. Как достигать большего при прочих равных условиях.** (приложение №1)

### **Упражнение «Через три года»**

Участников просят составить список наиболее важных дел, занимающих их в данный период жизни, и тех проблем, над решением которых они работают (3–5 пунктов). Когда список составлен, собравшимся предлагается представить, что они стали старше на три года, и подумать об этих делах и проблемах «задним числом» – словно с тех пор уже прошло три года. Раздумывая над этим, надо ответить на следующие вопросы.

- ◆ Что именно вы сможете вспомнить об этой проблеме?
- ◆ Как она влияет вашу жизнь теперь, по прошествии трех лет?
- ◆ Если бы такая проблема сейчас встала перед вами, то как бы вы стали ее решать?

Упражнение может выполняться в подгруппах по 3–4 человека, тогда каждый озвучивает пункты из своего списка и дает ответы на поставленные вопросы. Некоторые участники не хотят выносить подобный материал на публичное обсуждение и предпочитают работать индивидуально. Следует предоставить желающим такую возможность (в этом случае упражнение выполняется письменно, записи остаются у участника).

*Обсуждение.* Какие виды деятельности и проблемы представляются участникам с позиции «взгляда из будущего» наиболее важными, а какие второстепенными? Насколько это совпадает с представлениями о важности/неважности решения этих же проблем, если судить о них только с позиции нынешнего дня? О чем свидетельствует ситуация, когда понимаешь, что через 3 года не вспомнишь ни одно из тех дел и проблем, которыми озабочен сегодня? Какой вывод сделал лично для себя каждый из участников этого упражнения?

### **Заключительная часть**

#### **Упражнение «Привет себе любимой»**

Группа встает в круг, спинами к его центру, и круг начинает неспешно вращаться. Участник, начинающий игру, шепотом передает соседу справа какое-нибудь сообщение из одного – двух предложений, которое он сам хотел бы услышать. Например, задание можно сформулировать так: «Прошепчите соседу тот привет, который сами желали бы сегодня услышать». Сосед шепотом передает это сообщение следующему участнику, тот — следующему и т. п., пока оно не вернется к отправителю. Каждый следующий участник, тем временем, отправляет свое сообщение, когда послание предыдущего участника отойдет от него на 2 – 3 человека, а, не дожидаясь, пока оно пройдет весь круг. Упражнение лучше выполнять под музыку, громкость которой подобрать с таким расчетом, чтобы сказанную шепотом фразу мог расслышать только тот участник, которому она непосредственно адресована.

При выполнении этого упражнения включается эффект «испорченного телефона», и «послания» зачастую приходят в почти неузнаваемом виде. Это позволяет продемонстрировать искажения информации при ее передаче от человека к человеку и выйти на беседу об эффективности общения.

#### *Обсуждение*

Что чувствовали участники, когда получали собственные послания? Насколько приходящие сообщения были похожи на исходные? Что привело к

их искажению? А что можно было бы сделать, чтобы эти искажения уменьшились?

### **Психотехническое упражнение «Тяжесть»( с использованием аудиозаписи)**

Шёпотом произнесите: « Мои руки тяжелые, в руках ведра с водой, тяжелые руки. Кисти рук тяжело давят на бедра, чувствую тяжесть в правой руке». Мышцы напрягать не надо. Представьте, что в правой руке тяжелый портфель, набитый книгами. Портфель своей тяжестью тянет правую руку вниз. Правая рука давит на колено правой ноги. Рука приятно отяжелела. Рука неподвижная, тяжелая. Сосредоточьте свое внимание на выработке состояния тяжести рук. Затем шепотом скажите: «Тяжелые ноги. Ноги наливаются свинцом. Тяжесть».Продолжать упражнение до тех пор, пока не почувствуете тяжесть рук и ног.Шепотом произнесите: «Все тело тяжелое. Тяжелые руки, тяжелые ноги, все тело тяжелое».

На фоне состояния физического и психического покоя, тяжести тела начинайте самовоздействие, направленное на выработку состояния тепла. Шепотом произнесите: « Полный физический и психический покой, тело тяжелое. Руки теплеют. Руки в теплой воде. Теплая вода согревает руки. Вода приятно щекочет кончики пальцев. Кисти рук теплые. Ладони на горячей батарее. Чувствую приятное тепло в правой руке. Моя правая рука погружена в нагретый солнцем песок. Песок нагревает правую руку, кровеносные сосуды в руке расширились. Приятное тепло струится с плеча в предплечье, из предплечья в кисть правой руки. Правая рука теплая».

Постарайтесь после каждой произнесенной фразы почувствовать тепло. Шепотом скажите: «Теплые ноги, теплые стопы ног. Теплые голени ног. Теплые бедра. Теплая волна прошла по ногам. Все тело тяжелое и теплое. Горячая кровь согревает правую руку. Приятное тепло проходит по рукам. Тепло доходит до пальцев. Чувствую тепло в кончиках пальцев. Я научилась расширять сосуды в руке. Я сама выработала состояние физического и психического покоя, тяжести и тепла правой руки».

Ваше внимание, как теплый луч света, которым вы медленно проводите по всем мышцам тела. Через 5-6 минут вы должны отчетливо почувствовать состояние тепла.

Тренировку четырехэлементного сеанса проводите ежедневно на протяжении всей недели. Постепенно сокращайте на 1-2 минуты время, отводимое на каждое упражнение. Доведите время до 10-15 минут.

### **Упражнение « Голова»**

Помимо интеллектуального напряжения, педагог вынужден в течение рабочего дня непрерывно воздействовать на учеников, подавлять их чрезмерную активность, в чем то сдерживать. Это вызывает у него перенапряжение, и различные физические недомогания. Мы предлагаем упражнение, помогающее снять болезненные ощущения в данной ситуации: «Встаньте прямо, расправив плечи и слегка откинув голову назад. Постарайтесь понять, в какой части головы ощущаете тяжесть. Представьте себе, что на вас надет громоздкий головной убор, который давит на голову в том месте, в котором вы чувствуете тяжесть. Мысленно снимите этот головной убор, выразительно, эмоционально бросьте его на пол. Потрясите головой, поправьте рукой волосы на голове, а затем сбросьте руки вниз, как бы избавляясь от головной боли».

### **Рефлексия**



## **Занятие №15**

### **Тема «Призвание– педагог»**

*Цель:* осознание своих личностных особенностей с точки зрения того, какие возможности они открывают в профессиональной деятельности и какие накладывают ограничения.

*Задачи:*

1. Знакомство с собой и своими личностными особенностями – ресурсами воспитания.
2. Осмысление своих личных интересов, ценностей.
3. Нахождение путей реализации своих интересов и ценностей в воспитательной работе с детьми.

**Содержание:**

#### **Вводная часть**

#### **Упражнение «Грецкий орех»**

Для проведения этого упражнения необходим мешочек с грецкими орехами (по числу участников). Психолог высыпает орехи в центр круга и просит каждого взять себе один. Некоторое время участники внимательно рассматривают свой орешек, изучают его структуру, особенности строения, стараются запомнить все его индивидуальные черточки. Затем орехи складываются обратно в мешочек, перемешиваются и снова высыпаются в центр круга. Задача каждого участника – найти свой орех.

Как правило, «свой» орешек узнается с первого взгляда. После того, как все орехи нашли своих владельцев, психолог приступает к обсуждению. Интересно узнать, кто как свой орех запоминал, какой стратегией пользовался, чтобы потом его найти (запоминал его особенности, или просто ждал, пока все разберут свои орехи, а в конце останется нужный). На первый взгляд кажется, что все орехи очень похожи, но если потратить время, чтобы присмотреться повнимательней, то можно заметить, что они очень разные и почти невозможно перепутать свой орех с другими. Так и люди: все очень разные, запоминающиеся, у каждого свои индивидуальные черточки,

«неровности», своя красота и привлекательность. Нужно ее только почувствовать и понять. Орешки можно подарить участникам на память.

### **Упражнение «3 цвета личности»**

Каждый участник получает три небольших листочка разного цвета. Психолог объясняет значение каждого цвета: зеленый – «как все», синий – «как некоторые», желтый – «как никто больше». Каждому участнику предлагается на листочках соответствующего цвета сделать запись про себя, про собственные свойства и черты. При этом на листочке «как все» должно быть записано качество, реально присущее данному человеку и объединяющее его (на его взгляд) со всеми другими участниками группы. На листочке «как некоторые» - качество, свойство характера или особенность поведения, стиля жизни, роднящее его с некоторыми, но не со всеми участниками. На листочке «как никто больше» указываются уникальные черты данного человека, которые или вообще не свойственны остальным, или выражены у него значительно сильнее.

После завершения работы участники обращаются к листочку, на котором записаны черты «как все». Их задача – в свободном режиме пообщаться со всеми членами группы, выяснить, действительно ли они обладают такой же особенностью. Затем организуется обсуждение. Таким же способом психолог просит обсудить содержание листочков «как некоторые». Каждый должен убедиться в том, что в группе есть люди, обладающие подобными особенностями, с одной стороны, и что эти свойства присущи не всем – с другой. С листочками «как никто больше» работа организуется непосредственно в кругу: каждый участник озвучивает качество, которое он считает своим, неповторимым в данной группе. Группа либо соглашается с ним, либо помогает найти другое, действительно уникальное качество.

Упражнение позволяет участникам увидеть себя как некое «единство непохожих», помогает каждому обрести поддержку и в то же время подчеркнуть свою индивидуальность.

### **Упражнение «Я учусь у тебя...»**

Участники бросают друг другу в произвольном порядке мячик со словами: «Я учусь у тебя...» (называется профессиональное или личное качество данного человека, которое действительно обладает ценностью, привлекательностью для говорящего). Задача принявшего мяч, прежде всего, подтвердить высказанную мысль: «Да, у меня можно научиться...» или «Да, я могу научить...». Затем он бросает мячик другому участнику.

## **Основная часть**

### **Самодиагностика «Тест геометрических фигур» (приложение №2)**

#### **Упражнение «Моя копилка»**

Психолог предлагает стопку карточек с описанием ситуаций. Участники по очереди берут карточки и читают текст. Нужно определить, есть ли в запасниках опыта и личности неожиданные ходы и решения, которые могут сработать в предложенной ситуации.

*Примеры ситуаций, которые могут быть предложены на карточках:*

- «Неожиданно посреди рабочего дня выяснилось, что у коллеги день рождения. Нужно срочно придумать подарок. Есть ли у вас что-то оригинальное на этот случай?»
- «Вы с детьми отправились в поездку. Неожиданно ближе к вечеру в гостинице и на соседних улицах погас свет. Есть ли у вас «заготовки» на этот случай? Чем бы вы могли быть интересны детям?»
- «Назначен праздничный концерт, предполагается несколько номеров от педагогов. Неожиданно все ангажированные педагоги-артисты заболевают! Чем вы можете спасти ситуацию?»

#### **Упражнение «Или-или»**

Ведущий предлагает участникам описания ситуаций, построенных по типу вариативности. Каждый раз у участников есть возможность индивидуально выбрать первый или второй вариант или ответ «не знаю». Свой выбор

участники осуществляют, разбиваясь на подгруппы и занимая определенное место в зале.

*Для выбора участникам могут быть предложены следующие ситуации:*

Мне интереснее:

- сходить с детьми в театр, обсудить спектакль
- поставить спектакль вместе с детьми

Мне интереснее:

- провести беседу, поговорить «по душам»
- организовать ролевую игру

Мне интереснее:

- придумать что-то самой
- адаптировать готовый вариант

Мне интереснее:

- работать с мальчиками
- работать с девочкам

После того, как психолог предложил несколько ситуаций, можно дать возможность самим участникам побыть в роли задающего ситуацию.

### **Креативная деятельность «Герб профессии»**

Материалы: листы ватмана, ножницы, клей, цветная бумага, карандаши, краски, фломастеры, набор детских картинок.

Участникам предлагается изготовить герб, отражающий как можно полнее свойства профессии воспитателя. После выполнения задания проводится обсуждение. Участники (по подгруппам) представляют свой герб, расшифровывают его образы.

### **Упражнение «Вверх по радуге»**

Упражнение способствует стабилизации эмоционального состояния.

Участники встают, закрывают глаза, делают глубокий вдох и представляют, что вместе с этим вдохом они взбираются вверх по радуге. А выдыхая – съезжают с нее, как с горки. Упражнение повторяется трижды, затем желающие делятся впечатлениями.

## **Заключительная часть**

### **Упражнение «Ладони»**

Трите ладони друг о друга пока не появится тепло. Это энергия силы. Далее «умойтесь» ладонями, потеревите пальцами мочки ушей, потрите уши.

**Дыхательное упражнение «Техника «глубокого дыхания»** Сделать глубокий вздох и в уме досчитать до 10, затем сделать глубокий выдох.

**Рефлексия.** Круг продолжает фразу: «Неожиданным для меня сегодня было...».

## **Занятие №16**

### **Тема: «Я-есть»**

*Цель:* помощь в осознании своих ценностных ориентаций и личных приоритетов

*Задачи:*

1. Помочь участникам исследовать сферы своей жизни и их соотношение.
2. Способствовать гармонизации жизненных приоритетов: семьи, работы, учебы, друзей, хобби и т. д.
3. Способствовать формированию позитивного отношения к будущему.
4. Создать ритуал избавления от неприятностей-препятствий: испорченных отношений, негативных переживаний, неудач, болезней и т. д.
5. Способствовать формированию восприятия неприятностей и преград как уроков, умения видеть во всем позитивный смысл.

### **Содержание:**

#### **Вводная часть**

#### **Упражнение «Превращалки»**

Участникам выполняют на выбор одно из следующих заданий:

ходить по полу как по луже;

сфантазировать на тему: «Каково настроение того или иного неодушевленного предмета?», «Сколько ему лет?» и т. д.;

выбрать малознакомое лицо и попробовать представить себе его жизнь во всех подробностях: будущее, настоящее и т. д.

#### **Упражнение «Карта моей жизни»**

Очень тяжело бывает расставить в жизни приоритеты, понять, что для тебя важнее и чем можно поступиться. Мы тратим время нашей жизни и силы на работу, общение, увлечения, у нас есть обязательства и хобби, которые доставляют удовольствия. Исследовать, из чего состоит ваша жизнь, и

понять, устраивает ли вас эта картина, — значит получить контроль над ситуацией и строить жизнь по желаемому сценарию.

### **Основная часть**

#### **Упражнение «Визуализация»**

Представь себе, что вся твоя жизнь на настоящий момент — это большой город, в котором есть все, что бывает в обычном городе: жилые дома, дороги, предприятия, стадионы, парки и детские площадки. Представь себе, что ты поднимаешься над этим городом на высоту птичьего полета. Отсюда весь город виден как на ладони. Ты не можешь разглядеть мелкие детали и подробности, но зато тебе видны районы этого города, магистрали, которые их соединяют. Вот, к примеру, ты пролетаешь над районом, который называется «Моя семья». Какую площадь он занимает в городе твоей жизни? Что он в себя включает? Где находится? А вот еще один район — «Моя работа». Он отличается от предыдущего, не правда ли? Из каких сооружений он состоит? Что в нем примечательного? Рассмотрю подробно все, что ты видишь, и отправляйся дальше — это часть города под названием «Отдых». Где она расположена? Как велика? Может быть, она включает в себя парки или сквер, а может быть, там есть аттракционы или кинотеатр — посмотри и запомни, из чего состоит район «Отдых». Ты отправляешься дальше и видишь часть города, которая символизирует твое общение, — «Друзья и знакомые». Исследуй ее как можно подробнее... Осталось ли еще что-то, что входит в черту твоего города? Как называются эти части? Какие они по размеру? Теперь обрати внимание, как соединены между собой районы — дороги, мосты, переходы. Что находится в центре города, а что — на периферии? Какие наиболее примечательные сооружения есть в твоём городе? Может быть, здесь есть стадионы или зоопарк, памятники, фонтаны, театры, предприятия, больницы, магазины?.. Где они расположены? Ты видишь город своей жизни — он лежит как на ладони. Какие чувства вызывает у тебя это зрелище? Что бы тебе хотелось изменить в этом городе? Что нового хотелось бы построить? В какую сторону он будет развиваться?

Запомни все увиденное и, когда считаешь возможным, возвращайся и открывай глаза...

Участникам предлагается нарисовать карту Города своей жизни. При этом, обращается их внимание, что город рисуется таким, какой он есть в настоящее время.

По мере окончания работы участникам необходимо дать возможность побеседовать в парах об образах визуализации и их рисунка, дать пояснения по карте, которую они изобразили.

- Из чего состоит город моей жизни, каково мое отношение к нему?
- Что меня устраивает и вызывает радость?
- Что меня не устраивает и почему?
- Что бы я изменил?
- Какие пути изменений я вижу?

### **Упражнение «Мусорная скульптура»**

*Для упражнения понадобится мелкий бытовой мусор: коробочки, пластиковые упаковки, баночки из-под лекарств, старые бумаги, что-то сломанное и ненужное, — все это приносят участники. Кроме этого — скотч, пластилин, ножницы, клей, мусорные пакеты по числу участников, вырезанные из блестящей клейкой бумаги звездочки или другие украшения. Хорошо, если есть возможность провести работу при свечах. Во время упражнения включите негромкую музыку. Упражнение проводится на полу.*

Представь себе уходящий учебный год. Что произошло в этом году? Вспомни события этого года — приятные, радостные, счастливые. Пусть они пройдут перед твоим внутренним взором в виде ярких воспоминаний. Мысленно поблагодари уходящий год за все хорошее, что он тебе принес.

А теперь вспомни и представь те события, которые принесли тебе боль и разочарования. Может быть, в твоей жизни есть что-то, с чем хочется расстаться и больше никогда не встречаться: тягостные для тебя отношения, переживания, чувства, болезни, неудачи? Может быть, в уходящем году то-



бой были совершены поступки, о которых ты сожалеешь? Может быть, ты чувствуешь себя виноватым перед кем-то?

Мысленно попроси прощения у этих людей и выскажи свое сожаление. А теперь поблагодари уходящий учебный год за все испытания и уроки, которые он принес. Быть может, смысл этих уроков тобою еще не понят, но это обязательно случится, когда пройдут твои обиды и утихнет боль.

А теперь представь, что ты делаешь уборку в своей душе, подобно тому как убирают квартиру. Все нужное и ценное ты расставляешь по местам, а ненужное и лишнее убираешь в мусорный пакет. Что бы ты выбросил в этот пакет? Что тяготит тебя и засоряет душу? Ты проходишься по всем закоулочкам своей души, ты отыскиваешь все застаревшее и ненужное. Постепенно твой пакет наполняется, и ты чувствуешь, насколько свободнее и легче стало у тебя на душе...

Всем участникам предлагается сделать свою мусорную скульптуру. Каждый ее элемент должен символизировать что-то, от чего хочется избавиться. Скульптуры делаются на полу, для скрепления используется клей, пластилин, скотч. Во время работы звучит музыка, участники не разговаривают.

После того как скульптуры будут готовы, ведущий предлагает посмотреть и подумать, какой смысл, какой урок сокрыт в каждом переживании: «Посмотри и подумай: "Зачем мне это было дано? Что я получил в итоге? Как я изменился? Куда меня ведет жизнь? Чему я сопротивляюсь?"»

Ведущий выдает участникам вырезанные заранее из клейкой бумаги звездочки: «Если вам удалось найти смысл в каком-либо событии и переживании, украсьте этот элемент скульптуры звездочкой».

Участники делятся на пары и по очереди рассказывают друг другу о своих скульптурах.

- Что я выбрасываю и почему?
- Что я понял из этого упражнения?

- Какие чувства оно у меня вызвало?

### **Заключительная часть**

#### **Рефлексивная технология «Если бы я была...»**

*Цель:* Подведение итогов работы.

Участникам предлагается идентифицировать себя с каким-либо явлением природы, животным, деревом, цветком, человеком и завершить фразу: «Если бы я был...» Каждый предлагает свой ответ.

#### **Упражнение «Чемодан в дорогу»**

Один участник выходит из комнаты, а остальные начинают «собирать ему в дальнюю дорогу чемодан». В этот «чемодан» складывается то, что, по мнению группы, поможет данному человеку в общении с людьми, то есть те положительные качества, которые группа особенно ценит в этом человеке. Но обязательно «уезжающему» напоминает о том, что будет мешать ему в дороге – то есть о его отрицательных качествах, с которыми необходимо работать, чтобы его жизнь стала более приятной и продуктивной.

Для проведения этой большой и сложной работы необходимо выбрать «секретаря», который на листе бумаги будет записывать для каждого участника (вышедшего из комнаты) все положительные и отрицательные качества, названные группой. Мнение того или иного участника должно быть поддержано большинством. Только после прямого голосования оно вписывается «секретарем» в лист участника. При наличии возражений, сомнений лучше воздержаться от спорной записи, но если кто-то настаивает, можно записать названное качество, обязательно указав автора особого мнения.

Для хорошего чемодана необходимо не менее 5-7 характеристик, отрицательных и положительных. Затем участнику, который выходил из комнаты и все время, пока группа работала, собирая ему «чемодан», отсутствовал, зачитывается и передается этот список. У него есть право задать любой вопрос, если что-то ему непонятно из того, что написал «секретарь».

Выходит следующий участник (по мере психологической готовности), и вся процедура повторяется (до тех пор, пока вся группа не получит свои «чемоданы»).

**Рефлексия. Обратная связь.**

## Литература

1. Бойко В.В. Синдром «эмоционального выгорания» в профессиональном общении. - СПб.: Питер, 1999. – 105с.
2. Гроза И.В. Профилактика и коррекция эмоционального «выгорания педагогов // Фундаментальные исследования. – 2008. – № 5 – С. 62-63
3. Водопьянова Н.Е., Старченкова Е.С. Синдром выгорания: диагностика и профилактика. - СПб.: Речь, 2005. – 336с.
4. Гремлин С., Ауэрбах С. Практикум по управлению стрессом. Питер, 2002
5. Дерматова И. Б., Сидоренко Е.В. Межличностные отношения. Психологический практикум. СПб, 2001 г.
6. Игры, обучение, тренинг, досуг. Под. Ред. В.В, Петрусинского, М., 1994 г.
7. Маслач К. Профессиональное выгорание: как люди справляются. Статья 1978. [Электронный ресурс]. URL: [www.mgeneral.com/3-now/98-now012498ml/htm](http://www.mgeneral.com/3-now/98-now012498ml/htm) (дата обращения: 05.12.2008).
8. Литвак М.Е. Психологическое айкидо, Ростов-на-Дону «Феникс», 2011г
9. Литвак М.Е. Командовать или подчиняться?, Р-на-Д «Феникс», 2010г
10. Семёнова Е. М. Тренинг эмоциональной устойчивости. М., 2000 г.
11. Семёнова Е.М. Тренинг эмоциональной устойчивости педагога. Учеб. пособие М., Изд-во ин-та Психотерапии, 2002-224 с
12. Управляемые визуализации. Изд. Класс, 2002.(метафора проживания состояния и поиск ресурсов).
13. Цыпленкова О.А. Смирнова С.С. Снятие учебного и рабочего стресса. М., 2011г

## Методические рекомендации

### Организация обратной связи

Обратная связь, чтобы быть конструктивной (т. е. несущей реальные сведения в форме, обеспечивающей их принятие), должна отвечать ряду следующих требований:

◆ Быть описательной, а не оценочной.

◆ Быть неотсроченной, соответствовать принципу «Здесь и сейчас».

Чем быстрее она предоставляется, тем выше ее эффективность.

◆ Быть специфичной, т. е. относиться к конкретным проявлениям участников, а не к личности в целом.

◆ Быть релевантной, т. е. соответствующей потребностям как того, кто ее получает, так и того, кто ее предоставляет.

◆ Ориентироваться на те черты, которые действительно могут быть изменены.

◆ Реализовываться в контексте тренингового взаимодействия, а не выбиваться из него.

◆ По возможности, быть сформулированной в Я-высказываниях, особенно если речь идет о чувствах.

◆ Быть адресной, относиться к конкретным участникам, микрогруппам или к группе в целом, но не к абстрактным «отдельным товарищам».

◆ Иметь «обратный адрес», т. е. даваться от собственного лица или от лица конкретной, четко обозначенной микрогруппы, а не от «некоторых из нас» [2] .

◆ Представать как констатация фактов, а не как советы или назидания.

### Формулировки обратной связи, соответствующие отмеченным правилам или нарушающие какие-либо из них.

Правило	Примеры обратной связи	
	Удачная формулировка	Неудачная формулировка
Описательность	От тебя пахнет табаком	От тебя воняет как от пепельницы

Неотстроченность	Сегодня(только что) ты..	А помнишь, две недели назад..
Специфичность	Я испытываю недоумение, когда ты говоришь «Не знаю» в ответ на все вопросы	Ты такая , что в общении с тобой приходится только недоумевать
Релевантность	Ты говоришь, что хочешь стать спортсменкой . Для этого нужна воля	Если бы ты увлекалась математикой, ты бы знала, что для нее важна пунктуальность
Ориентация на изменяемые черты	Мне тяжело общаться с тобой, когда ты не в духе	Мне тяжело общаться с тобой, поскольку ты обладаешь восточными чертами внешности
Нахождение в контексте тренинга	Я воспринял как обиду то, что ты могла бы помочь мне в предыдущем упражнении, но не сделала этого	Я восприняла как обиду то, что ты не подменила меня на прошлой неделе и я не попала на прием к врачу
Я-высказывание	Я испытываю раздражение, когда ты...	Ты раздражаешь меня, когда...
Адресность	Мне кажется, ты ведешь себя так, что.. В нашей группе происходит...	А вот некоторые из присутствующих ведет себя так, что...
Конкретный источник	Я чувствую, что.. Я не понял смысл этого упражнения..	Все здесь чувствуют... Группа не поняла смысл этого упражнения.
Констатация фактов	У меня сложилось впечатление, что ты ведешь себя пассивно	Да ты просто действуй активно и у тебя все получится!

## Лекционный материал

(к занятию №2)

### **Профессиональный стресс. Три стадии нарастания синдрома.**

**Профессиональный стресс** — это напряженное состояние работника, возникающее у него при воздействии эмоционально-отрицательных и экстремальных факторов, связанных с выполняемой профессиональной деятельностью. Различают такие разновидности профессионального стресса, как информационный, эмоциональный и коммуникативный стресс.

*Информационный стресс* возникает в случаях информационных перегрузок, когда работник не справляется с возникшей перед ним задачей и не успевает принимать важное решение в условиях жесткого ограничения во времени. Напряженность может усилиться, если принятие решения сопровождается высокой степенью ответственности, а также в случаях неопределенности, при недостатке необходимой информации, слишком частом или неожиданном изменении информационных параметров профессиональной деятельности.

*Эмоциональный стресс* возникает при реальной или предполагаемой опасности, переживаниях унижения, вины, гнева и обиды, в случаях противоречий или разрыва деловых отношений с коллегами по работе или конфликта с руководством. Эмоциональный стресс может остро переживаться человеком, поскольку разрушаются глубинные установки и ценности работника, связанные с его профессией.

*Коммуникативный стресс*, связанный с реальными проблемами делового общения, проявляется в повышенной раздражительности, неумении защититься от коммуникативной агрессии, неспособности сформулировать отказ там, где это необходимо, в незнании специальных приемов защиты от манипулирования, несовпадении по темпу общения.

## Динамика профессионального стресса

Выделяются три основные стадии развития стрессового состояния у человека:

- 1) нарастание напряженности (первая стадия, линия АВ);
- 2) собственно стресс (вторая стадия, линия ВС);
- 3) снижение внутренней напряженности (третья стадия, линия СО)

Продолжительность *первой стадии* может быть разной. Один человек «заводится» в течение двух-трех минут, а у другого внутреннее напряжение накапливается в течение нескольких дней, недель или месяцев. Но в любом случае состояние и поведение человека, попавшего в стресс, резко меняются на «противоположный знак». Японцы оценивают человека, попавшего в стресс: «Он потерял свое лицо». Это выражение можно понять и так: «Он потерял самообладание».

Действительно, спокойный и сдержанный человек неожиданно становится суетливым, раздраженным, даже агрессивным и жестоким. А живой, подвижный и общительный человек вдруг может стать мрачным, замкнутым и заторможенным.

На первой стадии исчезает психологический контакт в деловом и межличностном общении, появляется отчуждение в отношениях. Люди перестают смотреть друг другу в глаза, резко изменяется предмет разговора с предметно-содержательных моментов на личные выпады типа «Ты сам(а) — такой (такая)».

И хотя на первой стадии стресс еще остается конструктивным и может повысить успешность профессиональной деятельности, все же постепенно у человека ослабевают самоконтроль. Работник теряет способность сознательно и разумно регулировать свое собственное поведение.

*Вторая стадия* в развитии стрессового состояния начинается в точке В, в которой происходит потеря эффективного и сознательного самоконтроля



(полная или частичная). «Стихия» деструктивного стресса разрушительно действует на психику человека. Он может осознавать свои действия довольно смутно и не полностью. Многие потом отмечают, что в стрессовом состоянии они сделали то, что в спокойной обстановке никогда бы не сделали. Обычно все, в той или иной мере переживавшие разрушительный стресс, впоследствии очень жалеют об этом.

Так же как и первая, вторая стадия по своей продолжительности строго индивидуальна — от нескольких минут и часов до нескольких дней и недель. Истощив свои энергетические ресурсы (достижение высшего напряжения отмечено в точке С), человек чувствует опустошение и усталость.

На *третьей стадии* он останавливается и возвращается «к самому себе», часто переживая чувство вины («Что же я сделал(а)!»), и клянется, что «этот кошмар» больше никогда не повторится.

### Стрессовые сценарии

Проходит какое-то время, и стресс может опять повториться. У каждого работника своя, индивидуальная форма поведения в стрессовом состоянии. И так же у каждого — свой индивидуальный сценарий стрессового поведения, выражающийся в частоте и форме проявления стрессовых реакций.

Можно заметить, что одни «стрессуют» чуть ли не каждый день, но в небольших дозах (не слишком агрессивно и существенно не разрушая отношения с окружающими). Другие — несколько раз в год, но чрезвычайно сильно, существенно снижая самоконтроль в общении: они могут неожиданно «взорваться» и накричать на сотрудников или подчиненных, подать заявление об уходе, разорвать отчет о проделанной работе и т. п.

Стрессовый сценарий проявляется не только в таких характеристиках, как частота и форма поведения и общения человека. Важной является такая характеристика, как направленность стрессовой агрессии человека: на самого себя или на окружающих: коллег, подчиненных. Один винит во всем себя и

стремится проанализировать прежде всего свои собственные ошибки. Другой обвиняет окружающих и не способен посмотреть на себя со стороны.

Стрессовый сценарий «запускается» почти автоматически. Достаточно незначительного нарушения привычного ритма и условий профессиональной деятельности — как будто против воли самого человека «включается» стрессовый механизм и начинает «раскручиваться» как «маховик» какого-то мощного и убийственного «оружия». Человек начинает конфликтовать по какой-то мелкой, незначительной причине. У него искажается восприятие сотрудников и коммуникативной ситуации, он придает негативное значение тем деталям, на которые в спокойном состоянии почти не обращал внимание.

### **Саморегуляция работника в условиях профессионального стресса**

Необходимо запомнить следующие правила саморегуляции в условиях профессионального стресса.

**Правило 1.** Полезно наблюдать за самим собой. Что вы чувствуете на первой стадии стресса? Какие ощутимые изменения происходят в вашем состоянии и настроении? Сколько времени длится первая стадия вашего стресса? Это происходит сразу, как говорят, с «пол-оборота», или постепенно, с едва заметным, но ощутимым нарастанием? Что с вами происходит, когда вы теряете самообладание (в точке «В»)?

Следует помнить, что успешность построения личной программы защиты от профессионального стресса зависит от того, насколько точно и своевременно вы научитесь замечать, что вступаете в «зону» стресса и теряете самоконтроль.

**Правило 2.** Необходимо искать способы остановки самого себя. На первой стадии стресса важно «взять перерыв» и усилием воли прервать свои действия:

◆ сделать паузу в общении с сотрудниками (помолчать несколько минут вместо того, чтобы с раздражением отвечать на несправедливое замечание);

- ◆ выйти из комнаты;
- ◆ переместиться в другую, отдаленную часть помещения.

**Правило 3.** Необходимо стремиться перевести свою энергию в другую форму деятельности, заняться чем-нибудь другим, что даст возможность снять напряжение.

Если потеря самообладания произошла на работе, можно заняться следующим:

- ◆ перебрать свои деловые бумаги, полить цветы на подоконнике, заварить чай;
- ◆ выйти в коридор и поговорить с симпатичными сотрудниками или сотрудницами на нейтральные темы (о погоде, покупках и др.);
- ◆ подойти к окну и посмотреть на небо и деревья, порадоваться солнцу, дождю или снегу;
- ◆ обратить внимание на идущих по улице людей. Попробовать вообразить, о чем думают проходящие мимо люди;
- ◆ зайти в туалетную комнату и на две-три минуты опустить ладони под холодную воду.

Такой «перерыв» можно практиковать как можно чаще в те моменты, когда происходит потеря самоконтроля. Важно, чтобы действие «остановки самого себя» вошло в привычку.

**Правило 4.** Следует серьезно задуматься над тем, какие моменты в работе помогают снять напряжение. Что вас больше всего радует? Чем вы занимаетесь с увлечением? И стараться каждый день иметь немного времени на занятия, которые приносят удовлетворение и радость.

**Мини-лекция «Типы слушателей и техники активного слушания»**

Однажды к Будде пришёл человек, очень культурный, очень образованный и очень учёный. И он задал Будде вопрос. Будда сказал: "Пожалуйста. Но прямо сейчас я не могу ответить". Человек удивился: "Почему вы не можете ответить? Вы заняты или что-то другое мешает вам?" Это был очень важный человек, хорошо известный всей стране, и, конечно, он почувствовал себя обиженным тем, что Будда так занят, что не может уделить ему немного времени.

Будда сказал: "Нет, дело не в этом. У меня достаточно времени, но прямо сейчас вы будете не в состоянии воспринять ответ". - "Что вы имеете в виду?" - "Есть три типа слушателей, - сказал Будда. - Первый тип, как горшок, повернутый вверх дном. Можно отвечать, но ничего не войдёт в него. Он недоступен. Второй тип слушателя подобен горшку с дыркой в дне. Он не повернут вверх дном, он находится в правильном положении; всё, как должно быть, но в его дне - дырка. Поэтому кажется, что он наполняется, но это лишь на мгновение. Рано или поздно вода вытечет, и он снова станет пустым. Очевидно, лишь на поверхности кажется, что что-то входит, на самом деле ничего не входит, поскольку ничего не может удержаться. И наконец, есть третий тип слушателя, у которого нет дырки и который не стоит вверх дном, но который полон отбросов. Вода может входить в него, но как только она входит, она тут же загнивает.

И вы принадлежите к третьему типу. Поэтому-то мне и трудно ответить прямо сейчас. Вы полны отбросов, поскольку вы такой знающий. То, что не осознано вами, не познано - это отбросы".

Далее вниманию педагогов предоставляется информация о типах слушателей и способах активного слушания.

## Типы слушателей

Два уха и один язык нам даны для того, чтобы больше слушать и меньше говорить.

Зенон из Китиона

### 1 тип «Оценщик»

Это категоричный слушатель, который постоянно судит про себя о том, что мы сказали, в зависимости от своих личных пристрастий: "Это - хорошо, правильно, а это - просто глупость". Но кого же он слышит: нас или самого себя. Оценивающее слушание не позволяет воспринимать смысл речи собеседника незамутненно, "подсовывает" нам вместо информации наше отношение к ней. Для "оценщиков" характерны следующие реакции на сказанное:

- Поучения, указания на целесообразность: "В таких случаях всегда необходимо поступать порядочно"; "Вам следует пойти первым - это самое разумное".
- Осуждение, критика, обвинения: "Как Вам не стыдно так поступать?"; "То, что Вы сделали - просто глупость"; "Я ведь предупреждал, что это случится".
- Брань, необоснованные обобщения, унижения: "Все женщины одинаковы!"; "Ишь какой умный выискался!"

К числу "оценщиков" часто относятся руководители разного ранга, склонные к морализаторству старики, те, кого называют "старыми девами" и т.п. Для них важнее не то, что говорят им, а что они сами думают по этому поводу.

### 2 тип «Толкователь»

Это рассудительный слушатель, который всегда готов искать причину, почему и зачем была сказана какая-то фраза, склонен давать толкования ей, как гадалка толкует сны. Он часто думает, а то и говорит вслух примерно так: "Вы сделали это, чтобы я почувствовал себя виноватым" или "Теперь мне понятно, почему Вы это сказали".

Для "толкователей" характерны следующие реакции:

- Интерпретация, анализ: "Вы наверняка считаете меня простачком, не понимающим ничего"; "Ваши слова говорят о том, что Вы хотите власти над людьми".
- К числу "толкователей" часто относятся молодые интеллектуалы, для которых толкование - своего рода тренировка ума, многие врачи из-за специфики своей работы, учителя и др.

### 3 тип «Сердобольный»

Это сочувствующий собеседник, который всегда готов выразить свое сострадание говорящему, быстро согласиться с ним. Но как мы часто готовы "посочувствовать" собеседнику, не подозревая, что только мешаем ему: если после первой же фразы мы заявляем: "Ты абсолютно прав!" - то о чем же говорить дальше? А ведь собеседник, может быть, хотел поделиться своими сомнениями, попытаться вместе с нами найти более взвешенное решение, - теперь ему придется делать это в одиночестве. Не редкость и другое: человек настолько рассочувствуется, что сам заплачет, да так, что уже приходится его самого успокаивать. Но что же его интересует больше: эмоции собеседника или его собственные?

Для "Сердобольных" характерны следующие реакции:

- Похвала, согласие: "Мы гордимся Вами!" "Я считаю что Вы, безусловно, правы!"
- Успокаивание, сочувствие, утешение: "Господа, как я Вас понимаю, как Вам сейчас трудно!" "Ничего-ничего, все делают ошибки!"

К "сердобольным" чаще относятся люди пожилого возраста, которых принято называть "добряками".

### 4 тип «Диагност»

Это пристрастный, анализирующий слушатель, который склонен перебивать собеседника следующими фразами: "Когда именно?", "Приведите конкретный пример!", "Чем Вы можете это доказать?" Все это вызывает ощущение допроса, естественно, не способствует общению.

Для "диагноста" характерны следующие реакции:

- Нравоучения, логическая аргументация: "В вашем возрасте я этого не имел"; "Вам это поручено, значит - это Ваша проблема".
- Выяснение, допрос: "Кто Вас надоумил?"; "Что Вы сделаете в следующий раз?"

"Диагностами" становятся люди с конкретным, прямолинейным мышлением, которым нужно, чтобы все было "разложено по полочкам", многие руководители, принимающие по роду службы решения за других людей.

### **Техники активного слушания**

Успешность беседы во многом зависит не только от умения говорить, но и умения слушать. Когда мы внимательно и заинтересованно кого-то слушаем, то самопроизвольно поворачиваемся лицом к говорящему или немного наклоняемся в его сторону, устанавливаем с ним визуальный контакт и др. Умение слушать «всем телом» помогает вам лучше понять собеседника, показывает собеседнику заинтересованность в нем. При этом умение слушать подразумевает определенный алгоритм, который можно произвольно воспроизводить.

#### **Смотрите на собеседника**

Как уже было сказано ранее, зрительный контакт глазами является важным элементом коммуникации.

Если вы смотрите в глаза собеседнику, тем самым вы показываете, что вам важно и интересно то, что говорит собеседник.

Если вы рассматриваете собеседника «с ног до головы», тем самым вы сообщаете ему, что для вас важен в первую очередь сам собеседник, а то, что он говорит, — вторично.

Если в то время, как собеседник что-то говорит, вы рассматриваете предметы в комнате, тем самым вы сообщаете, что вам не важен ни собеседник, ни то, что он говорит, по крайней мере в этот момент.

## **Реагируйте**

**Главный элемент активного восприятия** — умение дать человеку понять, что вы его внимательно слушаете. Это можно сделать, сопровождая речь собеседника киванием головы, произнесением сопровождающих слов типа «да», «понимаю вас...» и т. п. Важно реагировать на слова собеседника, но не следует переусердствовать. Гротескное реагирование и внимание могут вызвать напряжение и разрушить раппорт.

## **Не заканчивайте предложение вместо другого человека**

Иногда у вас может появляться желание «помочь» говорящему и закончить за него начатую им фразу. Даже если вы уверены в том, что правильно понимаете, о чем хочет сказать человек, не следует стараться продемонстрировать это таким образом. Дайте человеку возможность самому понять и оформить мысль.

## **Задавайте вопросы на понимание**

Если вы чего-то не поняли, спрашивайте. Обращение к говорящему за уточнением, стремление получить дополнительную информацию, прояснить позицию собеседника — один из показателей **активного слушания**.

Если вы поняли то, о чем хочет сказать человек, но он затрудняется выразить мысль, помогите ему вопросом.

При этом помните, что каждый вопрос содержит в себе ограниченное количество возможных ответов на него. Ваш вопрос определяет те ответы, которые вы получите. Поэтому важно уметь задать правильный вопрос в нужный момент.

## **Перефразируйте**

Перефразирование означает попытку уточнить смысл высказывания собеседника посредством повторения говорящему его же сообщения, но своими словами. Кроме проверки правильности понимания, перефразирование дает возможность говорящему увидеть, что его слушают и понимают.



## **Замечайте чувства**

Фразы «Я понимаю ваше состояние...»; «Я понимаю, что вам нелегко говорить об этом» и т. п. — показывают собеседнику, что его состояние понимают, ему сопереживают. При этом акцент делается не на содержании сообщения, как при перефразировании, а на отражении чувств, выраженных говорящим, его установок и эмоционального состояния.

*(к занятию №5)*

### **Мини- лекция «Визуал.Аудиал. Кинестетик»**

**ВИЗУАЛЫ**— это люди, которые «видят» окружающий мир.

У них обычно высокий голос, зоркий взгляд, жесты горизонтальны, направлены от себя. При общении визуал смотрит в глаза и требует этого от собеседника. Его принцип: "он меня не слушает, потому что не смотрит на меня".

Визуалы очень хорошо чувствуют окружающее их личное пространство, и, если вы вдруг вторгаетесь в него, сразу "закрываются", скрещивая руки и ноги. Не терпят прикосновений и тем более объятий. Часто производят впечатление снобов, хотя это далеко не всегда так...

Именно мужчина – визуал любит глазами. Для него главное – как женщина выглядит, насколько красиво ее лицо и пропорциональна фигура.

Визуалы не могут работать без заранее разработанных схем. Приступая к работе они четко должны представлять себе стратегию. Визуалы любят наглядные пособия и грамотно оформленные отчеты. Талантливо систематизируя работу, эти люди умеют правильно распределять задачи между сотрудниками. Визуалы, как правило, не только лучшие специалисты в своем деле, они наиболее активны и лучше многих умеют использовать свою память, но им нельзя говорить "нет" и воздействовать на них криком.

**АУДИАЛЫ** - это очень редкий тип людей.

Они обладают удивительно острым слухом и великолепной памятью. При общении им не обязательно смотреть на собеседника или прикасаться к нему, главное - слышать его.

Аудиалы - это люди-магнитофоны. Могут запомнить и воспроизвести любой ваш рассказ до мельчайших подробностей. Но ни в коем случае нельзя прерывать их, т.к. они тотчас замолчат и более не будут с вами беседовать. Внешне аудиал может показаться человеком упрямым и надменным. Но это впечатление обманчиво, аудиалы, как правило, люди очень душевные и внимательные, готовые вас всегда выслушать и помочь советом. Из аудиалов получают отличные психологи, прекрасные музыканты и лекторы.

КИНЕСТЕТИКИ — «чувствуют» окружающий мир. Люди этой категории не умеют скрывать свои чувства, их выдают глаза, поэтому они часто их опускают. Ответы на вопросы просты, прямолинейны. Решения они принимают, опираясь на свои чувства.

Кинестетики любят посещать сауны, принимать горячие ванны и просто обожают, когда им делают массаж. После неприятного дня долго находятся в состоянии «выжатого лимона». Кинестетики ненавидят неудобную одежду, во всем предпочитают комфорт. Прикосновения они воспринимают лучше, чем слова, и обожают серьезные дискуссии. В свой внутренний мир они пускают только «избранных».

ДИСКРЕТЫ – это весьма своеобразный тип людей. Они более ориентированы на смысл, содержание, важность и функциональность. Как сказал один мальчик: Я полюбил чеснок после того, как узнал, какой он полезный.

Дискретны как бы оторваны от реального опыта – они более думают самими словами, а не тем, что за словами стоит. Для них написанное или проговоренное как бы и является реальностью. Если для всех остальных слова – это доступ к опыту, то для Дискретов весь опыт состоит из слов. Проблема дискретной системы в том, что она сама по себе, без обращения к

другим каналам, не способна менять информацию. Слова переходят только в слова, и все возвращается к исходной точке.

(к занятию №6)

### **Мини- лекция «Средства общения»**

Средства общения это способы кодирования, переработки и расшифровки передаваемой в процессе общения информации. Все средства общения делят на две группы: *вербальные*(речевые) и *невербальные* (неречевые).

Вербальное общение – осуществляется с помощью слов. Речь — это процесс использования языка в целях общения людей. Язык – это система знаков, служащая средством человеческого общения, мыслительной деятельности, способом выражения самосознания личности. Речь бывает монологическая и диалогическая.

Особое значение имеет *коммуникативная функция речи*, имеющая три стороны:

- информационную (разборчивость, понятность, содержательность высказываний)
- выразительную (эмоциональность речи)
- действенную (стремление говорящего подчинить действия и поступки общающегося с ним человека своим желаниям и намерениям).

Невербальное общение – информация передаётся с помощью несловесных знаков. Знак – любой материальный объект, который выступает в качестве указания и обозначения и используется для приобретения, хранения, переработки и передачи информации.

#### **Невербальные элементы общения:**

- 1) Позы, жесты, мимика (общая моторика, отображающая эмоциональные реакции человека)
- 2) Паралингвистика или просодика (особенности произношения, тембр голоса, его высота, громкость, темп речи, паузы между словами и др.)
- 3) Проксемика (специальная область, занимающаяся нормами пространства и

времени организации общения)

4) Визуальное общение - контакт глаз (специфическая знаковая система, имеющая место в визуальном общении)

*Классификация средств общения.*

1. Речевые:

Монологическая речь (рассказ, доклад, команды, выступление);

диалогическая речь (свободный диалог, беседа)

2. Неречевые (жесты, мимика, действия, коды и символы, предметы)

### **1.1 Механизмы воздействия в процессе общения .**

Основными механизмами познания другого человека в процессе общения **являются:**

- *Идентификация* – один из самых простых способов понимания другого человека это уподобление себя ему.
- *Эмпатия* – способность к постижению эмоционального состояния другого человека в форме сопереживания.
- *Рефлексия* – способность сознания человека сосредоточится на самого себе.

Содержание общения включает определённые способы воздействия партнёров друг на друга в процессе общения:

- *Заражение* – психологический термин, обозначающий бессознательную передачу от человека к человеку каких-либо эмоций, состояний и побуждений.
- *Внушение* – неосознанное влияние одного человека на другого, вызывающие определённые изменения в его психологии и поведении.
- *Убеждение* – уверенность человека в своей правоте, подтверждаемая соответствующими аргументами и фактами.
- *Подражание* – сознательное или бессознательное поведение человека, направленное на воспроизведение поступков и действий других людей.

Общение – необходимая составляющая человеческой жизни, важнейший вид отношений с другими людьми.

## Основные эмоции и чувства

1. Определения понятий. Эмоции и чувства как переживание человеком своего отношения к окружающему миру, другим людям, к самому себе. Эмоции – непосредственные реакции человека на предметы и явления. Чувства отличаются большей степенью устойчивости и обобщенности, включают несколько эмоций.

2. Функции эмоций и чувств: регуляция поведения, стимулирование развития, облегчение взаимопонимания (здесь уместно ввести понятие «эмпатия»).

3. «Круг эмоций» – возможность классифицировать их по степени удовольствия/неудовольствия и принятия/отвержения объекта, на который они направлены (рис. 4).



Рис. 4. Круг эмоций

Основные эмоции человека: интерес, удовольствие, удивление, печаль, гнев, отвращение, презрение, страх и тревога, смущение, стыд.

### Пять способов урегулирования конфликтов.



Соответственно этим двум способам измерения К. Томас выделял следующие способы регулирования конфликтов:

*Соперничество (конкуренция)* или административный тип, как стремление добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому.

*Приспособление (приспосабливание)*, означающее, в противоположность соперничеству, принесение в жертву собственных интересов ради интересов другого человека.

*Компромисс или экономический тип.*

*Избегание или традиционный тип*, для которого характерно как отсутствие стремления к кооперации, так и отсутствие тенденции к достижению собственных целей.

*Сотрудничество или корпоративный тип*, когда участники ситуации приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон.

Он полагал, что при избегании конфликта ни одна из сторон не достигнет успеха. При таких формах поведения как конкуренция, приспособление и компромисс или один участник оказывается в выигрыше, а другой проигрывает, либо проигрывают оба, так как идут на компромиссные уступки. И только в ситуации сотрудничества обе стороны оказываются в выигрыше.

Другие специалисты убеждены, что оптимальной стратегией в конфликте считается такая, когда применяются все пять тактик поведения, и каждая из них имеет значение в интервале от 5 до 7 баллов. Если ваш результат отличен от оптимального, то одни тактики выражены слабо - имеют значения ниже 5 баллов, другие - сильно - выше 7 баллов.

Формулы, для прогнозирования исхода конфликтной ситуации:

А) Соревнование + Решение проблемы + 1/2 Компромисса

Б) Приспособление + Избегание + 1/2 Компромисса

если сумма А > суммы Б, шанс выиграть конфликтную ситуацию есть у вас

если сумма Б > суммы А, шанс выиграть конфликт есть у вашего оппонента.

*(приложение №2)*

### **Мини-лекция**

#### **«Отпор словесной агрессии, способы отражения нападений»**

Мы все периодически сталкиваемся с агрессией в свой адрес. Агрессия бывает физическая и вербальная (словесная). В цивилизованном обществе словесная агрессия встречается чаще, чем физическая. Ввиду частого использования, навыки вербальной агрессии становятся все более изощренными и эффективными.

Вспомните, какие обидные слова иногда находили окружающие для Вас или Ваших близких. Как потом долго «болела душа»! На определенном уровне развития навыков вербальной агрессии словом можно ударить значительно сильнее, чем физически. «Словом можно убить!» - гласит народная мудрость. Большинство людей постоянно сталкиваются с вербальной агрессией в свой адрес. Часто помимо своей воли они оказываются втянутыми в словесную перепалку: это конфликты между родителями и уже взрослыми детьми; конкуренция на работе, в бизнесе и карьере; выяснение отношений между влюбленными и не очень... Список можно продолжить. Но в любом случае

Вы, вряд ли, хотите оказаться жертвой агрессии, «мальчиком или девочкой для битья». Парадокс в том, что «агрессор» обычно в своих словах и действиях значительно эффективнее, чем «миролюбивый». Хотя бы потому, что чаще тренируется и находится в состоянии психологической готовности к такой борьбе.

Что делать, если Вы не хотите быть агрессором, но и не желаете стать жертвой?

С защитой от физической агрессии обычно помогают справиться различные секции и клубы по боевым искусствам, а также средства личной самообороны: баллончики и электрошоки. Иногда помогает умение громко кричать. Но даже для применения этих простейших средств и навыков Вам потребуется психологическая подготовка. Большинство жертв физической агрессии имели возможность попытаться противостоять насилию, но не смогли этого сделать по чисто психологическим причинам. Вербальная агрессия более изощрена. Противостоять ей помогает только психологическая готовность и словесные навыки отражения нападения. Вербальная агрессия встречается чаще и неожиданнее, чем физическая (Больнее всего нас ранят близкие люди!). Здесь Вы не сможете прибегнуть к услугам профессионального телохранителя. Защищать себя, свою личность и свое достоинство придется самой (самому). Иначе Вы почти неизбежно оказываетесь в положении «мальчика или девочки для битья».

Защищаясь от оскорблений, легко оказаться в порочном круге ударов и контрударов. К счастью, есть способы отразить нападение обидчика, не уронив собственного достоинства. Когда в следующий раз вы станете объектом критики, попробуйте воспользоваться нашими советами.

**1. Постарайтесь понять.** Тот, кто критикует других, часто сам переполнен обидой. Если вы не можете понять, **что на самом деле** беспокоит оскорбившего вас человека, спросите его об этом. Помните: обида не всегда предназначена лично вам. Взгляните на ситуацию со стороны и поищите причину.



Официантка грубит вам не потому, что именно вы ей чем-то не понравились,— просто накануне ее бросил любимый. Водитель «подрезая» вас, не желает вам досадить — он торопится к больному ребенку. Пропустите его вперед, поддержите его. Пытаясь понять тех, чьи слова вас больно задели, вы легче перенесете обиду.

**2. Проанализируйте сказанное.** В своей книге «Тонкое искусство словесной самозащиты» Сюзетт Хейден Элджин предлагает разложить обидевшее вас замечание на части и отвечать на невысказанный упрек, не строя из себя жертву. Например, услышав «если бы ты меня любила, ты бы похудела», можно ответить так: «И давно ты решил, что я тебя не люблю?»

**3. Повернитесь лицом к обидчику.** Противостоять оскорблениям непросто. Помогает, в частности, прямота. Снимите отрицательный заряд, например, таким вопросом' «Тебе зачем-то нужно меня обидеть?» или «Ты понимаешь, как могут быть восприняты подобные слова?»

Можно также попросить человека разъяснить смысл замечания: «Что вы имеете в виду?» или «Я хочу проверить, правильно ли я вас понял?» Как только ваш критик почувствует, что его игра разгадана, он оставит вас в покое. Ведь когда тебя поймали с поличным, это очень стыдно.

**4. Прибегните к юмору.** Одной женщине как-то пришлось услышать: «У тебя новая юбка? По-моему, такой тканью обивают стулья». Она не растерялась и ответила: «Что ж, присаживайся ко мне на колени». Другая женщина всю жизнь ревностно следила за чистотой в доме. Однажды она обнаружила у дочери паутину и спросила: «Это что такое?» «Я провожу научный эксперимент»,— парировала дочь. Лучшее оружие против оскорбительной критики — смех. Остроумный ответ поможет вам справиться практически с любым обидчиком.

**5. Придумайте условный знак.** Одна женщина рассказала, что муж критиковал ее непременно на людях. Тогда она стала носить с собой маленькое полотенце и всякий раз, когда муж говорил ей что-то обидное,

накрывала голову полотенцем. Ему было так стыдно, что он избавился от своей дурной привычки.

**6. Не возражайте.** Соглашайтесь со всем. Если жена говорит: «Мне кажется, ты поправился килограммов на десять, дорогой», отвечайте: «На двенадцать, если быть точным». Если она не отступает: «Ну и что ты будешь делать с лишним весом?» — попробуйте так: «Да ничего, наверное. Просто побуду какое-то время толстяком». Обидное замечание сильно настолько, насколько вы сами наделяете его силой. Соглашаясь с критикой, вы обезоруживаете критикующего.

**7. Игнорируйте укол.** Выслушайте замечание, скажите себе, что оно не по адресу, и забудьте. Умение прощать — одна из важнейших способностей, которые помогают нам жить и которые мы можем в себе развивать.

- Если вы еще не вполне готовы простить, дайте понять говорящему, что его замечание услышано, но ответа не будет. В следующий раз, когда вам отпустят колкость, сотрите с рубашки воображаемое пятно. Когда тот, кто вас задел, спросит, что вы делаете, скажите: «Мне показалось, на меня что-то попало, но я, наверное, ошибся». Когда обидчик знает, что вы тоже знаете, он становится гораздо осторожнее.

- Или притворитесь, будто вам неинтересно. Поморгайте, зевните и отвернитесь, как бы говоря: «Кого это волнует?» Люди не выносят, когда их считают скучными.

**8. Прибавьте 10 процентов.** Вам никогда не удастся полностью оградить себя от обидных реплик. Попробуйте воспринимать часть из них как естественные проявления раздражения, которые случаются у всех. Большинство из нас старается не оскорблять других, но иногда мы допускаем ошибки. Так что защищайтесь, когда считаете это необходимым, но подумайте также над «правилом 10 процентов»:

- В 10 процентах случаев оказывается, что купленная вами вещь в другом месте стоит дешевле.

В 10 процентах случаев вещь, которую вы кому-то одолжили, возвращается к вам поврежденной.

В 10 процентах случаев даже ваш лучший друг может сказать что-то не подумав и потом пожалеть о сказанном.

Другими словами, нарастите кожу потолще. Обычно легче всего предположить, что люди стараются поступать как можно лучше, и многие просто не осознают, как их поведение сказывается на других. Постоянно держать оборону, доказывать свою правоту и контролировать ситуацию — слишком дорого обходится. Попробуйте прощать и в ответ вы получите гораздо меньше обид и неприятностей, чем эти пресловутые 10 процентов.

Когда какой-то человек оскорбил Будду, тот сказал: «Сын мой, если кто-либо откажется принять подарок, кому он тогда принадлежит?» «Тому, кто дарит», — ответил этот человек.

—Так вот, — продолжал Будда, — я отказываюсь принять твои оскорбительные слова

В мире полно людей, которые унижают других, чтобы самоутвердиться. Не принимайте оскорбления, даже когда вас осыпают ими, как дарами любви. Не обращая на них внимания, вы снимете напряжение, укрепите ваши отношения с окружающими и сделаете свою жизнь более радостной.

*(к занятию №12)*

◆ Манипуляция – это такое влияние на человека, которое осуществляется исподтишка, до определенного момента оно скрыто от адресата.

◆ Манипулятор побеждает не с помощью силы, а с помощью хитрости.

Образно говоря, манипуляция – «игра на струнах души» человека. Эти «струны» – его переживания, слабости, нереализованные амбиции и т. п. (в манипуляциях чаще всего используется стремление к самоутверждению, чувство вины, жадность). Следующее упражнение призвано познакомить подростков с некоторыми способами, которыми осуществляются манипуляции.

### Мини- лекция «Учет индивидуального времени»

Чтобы научиться ценить время, надо давать себе ясный отчет, как именно время расходуется, когда что происходит. Конечно, иностранцам, выросшим в обстановке индустриализма, об этом заботиться не приходится. Они и так точно представляют себе, как распределяется их сегодняшний или вчерашний день, что они делали вчера в 2 часа 15 мин. и что будет делать завтра в три часа пополудни. Нам же еще предстоит пройти такую школу. Одним из средств к этому как раз и будет ведение систематической записи израсходованного времени, т. е. составление хронокарт.

Хронокарта может иметь самый различный вид. Может быть, например, последовательная цифровая запись дня, в которую заносится одна за другой всякая работа и всякое времяпрепровождение за сутки. Например:

Статья расхода	Время окончания (час., мин )	Сумма расхода времени (час., мин.)
Сон	8.00	8.20
Самообслуживание	8.35	0.35
Завтрак	9.00	0.25
	13.00	4.00
и т. д.		

Неудобство этой записи то, что она не дает сразу наглядного представления о том, как время расходуется в течение дня. Более удобна запись на разлинованной карточке. При этом можно все последовательные операции заносить каждый раз в новую строчку, и тогда мы получим график в виде нисходящей лестницы (хронокарта Гастева). Либо можно записи однородного расходования времени заносить в одну и ту же строчку, что

дает большую наглядность. Кроме того, может быть более рациональным, если мы сразу введем распределение работы и отдыха. Карточка такого рода дает нам сразу ясное графическое представление о всех элементах дня и об их связи между собой.

2 IX-1923		Карточка учета времени Григорьева Ивана																	
номенклатура		7				8				9			...			6			итого
с	сон	■	■	■	■											■	■	■	8
л	самообслужив					■													1/2
е	еда					■													2
о	отдых					■													1
																			11 1/2
р	обычная работа									■	■	■	■						6
ч	чтение									■	■	■	■						2 1/2
д	доклад									■	■	■	■						1/2
з	заседание																	■	2
п	проезды					■	■	■	■										1
																			12
н	не производит.																		1/2
	потраченное																		

Рис. 1. Хронокарта П. Керженцева

Всем, кто хочет пройти полный тренаж учета своего времени, Лига «Время» говорит:

«Каждые полчаса отмечай на карточке, что ты сделал за это время. Отдых – отметить, работу – отметить, безделье, зря истраченное время – тоже отметить. Так в конце недели, в конце месяца ты будешь иметь в руках точные статистические данные и сможешь подсчитать, сколько времени истрачено продуктивно, сколько бесполезно. Ты сможешь точно себе ответить, в чем ошибки твоего распределения времени, достаточно ли ты спишь, вовремя ли ложишься, правильно ли распределяешь свой отдых» и т. д.

Опыт показывает, что ведение хронокарты отнимает не больше нескольких минут в течение дня, между тем эта система является весьма полезной педагогической мерой, особенно для молодежи. Само собой понятно,

ведение таких хронокарт и должно быть рассматриваемо преимущественно именно с этой педагогической стороны. Вероятно, для многих будет достаточно вести такую хронокарту несколько недель, так как в течение этого времени уже можно будет достигнуть большого успеха в смысле самого контроля над временем и правильного распределения времени.

Быть может, время от времени придется снова прибегать к хронокартам, чтобы не давать налаженной работе разлаживаться. Установление же хронокарты в качестве постоянной меры я считаю излишним. Равным образом нельзя делать ведение хронокарт обязательным для всех членов Лиги «Время» и придавать им какое-то центральное место во всей борьбе за время.

Правильно от записи израсходованного времени перейти к карточке планирования своего времени и на такой карточке отмечать выполненные или невыполненные задания.

С другой стороны, мы должны рассматривать хронокарточки как одно из средств выработки «чувства времени». Нужно научиться не только отчетливо представлять себе, как идет своя работа во времени, но и уметь безошибочно определять различные временные промежутки, например: уметь сказать, сколько времени прошло с начала лекции, на которой ты присутствуешь; точно знать, сколько минут ты пройдешь от такого-то до такого-то пункта; уметь сразу отгадывать, какова длительность того или другого происходящего явления и т. д.

Чувство времени достигается лишь систематическим и упорным тренажем. Нужно пытаться отгадывать, сколько времени было затрачено на то или другое, а затем проверять себя.

Работа над чувством времени должна войти как необходимый элемент во все наши школы. Так же, как мы должны приучать к развитию глазомера, быстроты сообразительности, мы должны приучать и к чувству времени.

Хронокарта является, конечно, одним из таких средств, но ее одной недостаточно, так как она отмечает преимущественно довольно крупные промежутки времени, а чувство времени может быть более всего воспитано как раз при определении минут и даже секунд.

### **Расстановка приоритетов в работе по принципу Эйзенхауэра**

Принцип Эйзенхауэра позволяет комбинировать только два критерия — «важно» и «срочно»; таким образом, получается четыре класса приоритетов. Для успешного планирования вам необходимо проанализировать и классифицировать все стоящие перед вами задачи. И тогда у вас выстроится иерархичный список, благодаря которому вы будете знать что, когда и как нужно делать для того, чтобы достигнуть своих целей.

Само слово «приоритет» содержит в себе латинскую приставку «prio», которая означает «перед, прежде». Расстановка приоритетов — это когда вы ежедневно решаете, что нужно сделать в первую очередь для того, чтобы достигнуть своих целей. Принцип Эйзенхауэра поможет вам приступать к своим задачам и работе по порядку в соответствии с расставленными приоритетами. И для этого прежде всего спросите себя: являются ли данные дела важными или срочными?

Наиболее важные дела и задачи, ведущие к успеху и достижению целей, ни в коем случае не должны отодвигаться назад под давлением дел неважных, но срочных.

Однако, к сожалению, все мы имеем тенденцию начинать с второстепенных, несущественных дел, так сказать, «размениваться по мелочам». Лежащие на рабочем столе печатные бланки кажутся нам гораздо привлекательнее, чем вот уже в течение нескольких дней откладываемый нами важный проект.

Поэтому обращайтесь в первую очередь внимание на те задачи, которые больше всего могут повлиять на ваш успех. В этом вам помогут приоритеты.

Чтобы достичь наилучших результатов, вы должны потратить большую часть своего времени на действительно важные дела и задачи.

Принцип Эйзенхауэра позволяет комбинировать только два критерия — важно и срочно, таким образом, получается четыре класса приоритетов. Для успешного планирования вам необходимо проанализировать и классифицировать все стоящие перед вами задачи. И тогда у вас выстроится иерархичный список, благодаря которому вы будете знать что, когда и как нужно делать.

### **Иерархичный список Эйзенхауэра**

**А-приоритет:** это дела, которые необходимо сделать сегодня, поскольку они являются срочными и необходимыми.

**В-приоритет:** важные дела, которые не обязательно делать сегодня. Просто регулярно выделяйте себе время на выполнение дел В и найдите им место в своем расписании. Выполнение задач из этой группы обеспечит успех и приблизит вас к намеченной цели.

**С-приоритет:** навыки, овладение, которыми кажется нам срочным делом, но не является важным. Сюда относятся: умение сохранять спокойствие, перепоручать свои обязанности (так сказать, «умение отправлять делегации») или говорить «нет». С помощью этого вы выиграете время для решения важных задач из группы В.

**Д-приоритет:** сюда относятся дела, которые не являются ни важными, ни срочными. Вы можете спокойно отложить их в ящик для бумаг или же, если речь идет о сроках или некоторых заданиях, отказаться от них или же просто перепоручить сделать это кому-то еще. Сознательно оградите себя на время



от выполнения дел D, которые позволяют отдохнуть и развлечься в дни наибольшего стресса.



**Расстановка приоритетов: сделайте это правильно**

1. Распределите все ваши задачи и обязанности по вышеуказанным группам А, В, С и D. Таким образом вы отделите «нужное» от «бесполезного».
2. Помните: «важное» коренным образом отличается от «срочного». «Важное» приближает намеченную вами цель, но при этом оно не обязательно является «срочным». «Срочное» же, наоборот, требует вашего непосредственного внимания.
3. Обратите внимание на так называемое «правило преимущества»: «важное» стоит перед «срочным». Не обязательно выполнять все то, что требует спешки. Постарайтесь не подчиняться больше диктатуре срочных дел, поскольку в ней таится следующая опасность: мы начинаем отвлекаться на то, что является срочным, но абсолютно неважным и не обязательным.
4. Для разумного планирования вашего времени данный совет будет весьма полезен: всегда начинайте работу с задания, стоящего под номером 1 в группе А, а не с того, что стоит под номером 3 или 4, как бы привлекательны и интересны они ни были. Если к концу рабочего дня вы не успели справиться со всеми задачами и делами из группы А,

то продолжайте работу с ними и на следующий день. Не делайте других заданий, пока не закончите с первыми.

5. Каждый день работайте над какой-нибудь задачей из группы В, требующей больших временных затрат. Наряду со своими повседневными делами вы должны также думать о своих «стратегических» важных задачах и целях. Только так вы сможете уже сегодня обеспечить себе «завтрашний» успех.

Уясните себе раз и навсегда, что у вас никогда не хватит времени на все то, что вам хотелось бы сделать, и на то, чего хотят от вас остальные. Позаботьтесь о том, чтобы использовать свое время лишь на действительно важные для вас вещи, которые могут приблизить поставленную вами перед собой цель. А время вы можете выиграть лишь в том случае, если научитесь говорить «нет» и отказываться выполнять необязательные дела.

### **Мини- лекция**

#### **Лягушки, слоны и другие животные, помогающие нам правильно планировать и выполнять домашние дела.**

Если сесть и написать полный список дел, которые нам нужно выполнить, например, в течение недели, то он может занять не одну страницу. Видя это огромное количество: «надо», «должна», «купить», «помыть», «позаниматься» желание делать что-то резко пропадает. Эти техники тайм-менеджмента позволят быстрее и эффективнее расправляться с нашим списком дел.

#### **Техника «Лягушки».**

Что вы чувствуете, когда у вас в руках находится лягушка? У меня лично чувства смешанные: вроде такая маленькая, а такая противно-скользкая, бррр. «Лягушками» в тайм-менеджменте называют небольшие, но неприятные дела, которые больше всего хочется отложить. Но если сегодня не «съесть эту лягушку», завтра она может превратиться в большую проблему. Сегодня не заставили себя прочистить слив в раковине, завтра он

окончательно засорился и посуду мыть негде. Лучше всех своих «лягушек» знать в лицо, то есть записывать. Ведь наша память такая избирательная, что она непременно забудет, что вам нужно подклеить обои в коридоре, которые уже 3 месяца назад оторвал ваш щенок. Итак, постарайтесь съедать по одной лягушки каждый день. Лучше делать это прямо с утра, чтобы потом весь день быть свободной и гордиться собой.

### **Техника «Обезьяны»**

Есть дела, которые мы поручаем сделать кому-то: мужу, ребенку, маме. И всё бы ничего, но чаще всего тот, кому дело поручено приходит к вам за дополнительными инструкциями и советами. Вы конечно соглашаетесь помочь, подсказать и не замечаете, что эта «обезьяна» уже опять посиживает на вашей шее. Вы сказали мужу прибить полку в ванной, он спрашивает: как будет лучше правее или левее? А где у нас тот молоток с красной ручкой? А может лучше купить новую полочку? Не получив ответ хотя бы на один свой вопрос, муж не будет прибивать эту полку, мотивируя это тем, что «ну ты же мне не сказала...». Поэтому чётко следите за тем, чтобы все дела-обезьяны не возвращались обратно к вам, а выполнялись тем, кому были поручены. Просто отвечайте: «Не вешай на меня свою обезьяну! Она твоя! Вот и решай, что и как с ней делать»

### **Техника «Слоны»**

Огромный, неподъемный, громадный, тяжёлый – все эти эпитеты можно отнести как к слону-животному, так и к «слону»-делу. «Слонами» в тайм-менеджменте можно назвать большие стратегически важные дела, к которым часто страшно и подойти, не то, что начать действовать. Например, ремонт в квартире, составление плана развития ребенка на ближайшие три года, написание своей кулинарной книги и т.д. Боишься – не боишься, но выполнять их всё равно придется, поэтому лучше поделить их на мелкие задачи. Сделать ремонт- Сложно! Нереально! Катастрофа! А составить список того, что нужно для покраски кухни- не очень и сложно, а вполне даже выполнимо. Причем эти куски-задачи должны

быть очень конкретны: не «подумать какой я хочу видеть мою новую кухню», а «просмотреть новый каталог с мебелью, сделать закладки, обсудить с мужем, позвонить на фирму, договориться о доставке и цене». «Слонов» своих тоже лучше записать, расписать к ним небольшие задачи и ежедневно съедать небольшой кусок «слона»

Что ж отличная у нас вырисовывается диета: утром проглотили лягушку, в течение дня съели кусочек слона и главное вовремя отказались от обезьяны!

### **Методика диагностики уровня эмоционального выгорания ( В.В. Бойко)**

Опросник личностный, предназначенный для диагностики такого психологического феномена как «синдром эмоционального выгорания», возникающего у человека в процессе выполнения различных видов деятельности, связанных с длительным воздействием ряда неблагоприятных стресс-факторов. Разработан В. В. Бойко.

По мнению автора, эмоциональное выгорание — это выработанный личностью механизм психологической защиты в форме полного или частичного исключения эмоций в ответ на избранные психотравмирующие воздействия. «Выгорание» отчасти функциональный стереотип, поскольку позволяет человеку дозировать и экономно расходовать энергетические ресурсы. В то же время, могут возникать его дисфункциональные следствия, когда «выгорание» отрицательно сказывается на исполнении профессиональной деятельности и отношениях с партнерами.

Стимульный материал теста состоит из 84 утверждений, к которым испытуемый должен выразить свое отношение в виде однозначных ответов «да» или «нет». Методика позволяет выделить следующие 3 фазы развития стресса: «напряжение», «резистенция», «истощение».

Для каждой из указанных фаз определены ведущие симптомы «выгорания», разработана методика количественного определения степени их выраженности. Ниже приводится перечень выявляемых симптомов на разных стадиях развития «эмоционального выгорания».

«Напряжение».

Переживание психотравмирующих обстоятельств;

Неудовлетворенность собой;

«Загнанность в клетку»;

Тревога и депрессия.

«Резистенция».

Неадекватное эмоциональное избирательное реагирование;

Эмоционально-нравственная дезориентация;

Расширение сферы экономии эмоций;

Редукция профессиональных обязанностей.

«Истощение».

Эмоциональный дефицит;

Эмоциональная отстраненность;

Личностная отстраненность (деперсонализация);

Психосоматические и психовегетативные нарушения.

Инструкция.

Проверьте себя. Если вы являетесь профессионалом в какой-либо сфере взаимодействия с людьми, вам будет интересно увидеть, в какой степени у вас сформировалась психологическая защита в форме эмоционального выгорания. Читайте суждения и отвечайте «да» или «нет». Примите во внимание, что, если в формулировках опросника речь о партнерах, то имеются в виду субъекты вашей профессиональной деятельности — пациенты, клиенты, зрители, заказчики, учащиеся и другие люди, с которыми вы ежедневно работаете.

Стимульный материал.

1. Организационные недостатки на работе постоянно заставляют меня нервничать, переживать, напрягаться.
2. Сегодня я доволен своей профессией не меньше, чем в начале карьеры.
3. Я ошибся в выборе профессии или профиля деятельности (занимаю не свое место).
4. Меня беспокоит то, что я стал хуже работать (менее продуктивно, качественно, медленнее).
5. Теплота взаимодействия с партнерами очень зависит от моего настроения — хорошего или плохого.
6. От меня как профессионала мало зависит благополучие партнеров.
7. Когда я прихожу с работы домой, то некоторое время (часа 2-3) мне хочется побыть наедине, чтобы со мной никто не общался.

8. Когда я чувствую усталость или напряжение, то стараюсь поскорее решить проблемы партнера (свернуть взаимодействие).
9. Мне кажется, что эмоционально я не могу дать партнерам того, что требует профессиональный долг.
10. Моя работа притупляет эмоции.
11. Я откровенно устал от человеческих проблем, с которыми приходится иметь дело на работе.
12. Бывает, я плохо засыпаю (сплю) из-за переживаний, связанных с работой.
13. Взаимодействие с партнерами требует от меня большого напряжения.
14. Работа с людьми приносит все меньше удовлетворения.
15. Я бы сменил место работы, если бы представилась возможность.
16. Меня часто расстраивает то, что я не могу должным образом оказать партнеру профессиональную поддержку, услугу, помощь.
17. Мне всегда удается предотвратить влияние плохого настроения на деловые контакты.
18. Меня очень огорчает, если что-то не ладится в отношениях с деловым партнером. .
19. Я настолько устаю на работе, что дома стараюсь общаться как можно меньше.
20. Из-за нехватки времени, усталости или напряжения часто уделяю внимание партнеру меньше, чем положено.
21. Иногда самые обычные ситуации общения на работе вызывают раздражение.
22. Я спокойно воспринимаю обоснованные претензии партнеров.
23. Общение с партнерами побудило меня сторониться людей.
24. При воспоминании о некоторых коллегах по работе или партнерах у меня портится настроение.
25. Конфликты или разногласия с коллегами отнимают много сил и эмоций.
26. Мне все труднее устанавливать или поддерживать контакты с деловыми

партнерами.

27. Обстановка на работе мне кажется очень трудной, сложной.

28. У меня часто возникают тревожные ожидания, святы с работой: что-то должно случиться, как бы не допустить ошибки, смогу ли сделать все, как надо, не сократят ли и т. п.

29. Если партнер мне неприятен, я стараюсь ограничить время общения с ним или меньше уделять ему внимания.

30. В общении на работе я придерживаюсь принципа: «не делай людям добра, не получишь зла».

31. Я охотно рассказываю домашним о своей работе.

32. Бывают дни, когда мое эмоциональное состояние плохо сказывается на результатах

работы (меньше делаю, снижается качество, случаются конфликты).

33. Порой я чувствую, что надо проявить к партнеру эмоциональную отзывчивость, но не могу.

34. Я очень переживаю за свою работу.

35. Партнерам по работе отдаешь внимания и заботы больше, чем получаешь от них признательности.

36. При мысли о работе мне обычно становится не по себе: начинает колоть в области сердца, повышается давление, появляется головная боль.

37. У меня хорошие (вполне удовлетворительные) отношения с непосредственным руководителем.

38. Я часто радуюсь, видя, что моя работа приносит пользу людям.

39. Последнее время (или как всегда) меня преследуют неудачи в работе.

40. Некоторые стороны (факты) моей работы вызывают глубокое разочарование, повергают в уныние.

41. Бывают дни, когда контакты с партнерами складываются хуже, чем обычно.

42. Я разделяю деловых партнеров (субъектов деятельности) хуже, чем обычно.



43. Усталость от работы приводит к тому, что я стараюсь сократить общение с друзьями и знакомыми.
44. Я обычно проявляю интерес к личности партнера помимо того, что касается дела.
45. Обычно я прихожу на работу отдохнувшим, со свежими силами, в хорошем настроении.
46. Я иногда ловлю себя на том, что работаю с партнерами, без души.
47. По работе встречаются настолько неприятные люди, что невольно желаешь им чего-нибудь плохого.
48. После общения с неприятными партнерами у меня бывает ухудшение физического или психического самочувствия.
49. На работе я испытываю постоянные физические или психологические перегрузки.
50. Успехи в работе вдохновляют меня.
51. Ситуация на работе, в которой я оказался, кажется мне безысходной (почти безысходной).
52. Я потерял покой из-за работы.
53. На протяжении последнего года была жалоба (были жалобы) в мой адрес со стороны партнера(ов).
54. Мне удастся беречь нервы благодаря тому, что многое из происходящего с партнерами я не принимаю близко к сердцу.
55. Я часто с работы приношу домой отрицательные эмоции.
56. Я часто работаю через силу.
57. Прежде я был более отзывчивым и внимательным к партнерам, чем теперь.
58. В работе с людьми руководствуюсь принципом: не тратить нервы, береги здоровье.
59. Иногда иду на работу с тяжелым чувством: как все надоело, никого бы не видеть и не слышать.
60. После напряженного рабочего дня я чувствую недомогание.

61. Контингент партнеров, с которым я работаю, очень трудный.
62. Иногда мне кажется, что результаты моей работы не стоят тех усилий, которые я затрачиваю.
63. Если бы мне повезло с работой, я был бы более счастлив.
64. Я в отчаянии из-за того, что на работе у меня серьезные проблемы.
65. Иногда я поступаю со своими партнерами так, как не хотел бы, чтобы поступали со мной.
66. Я осуждаю партнеров, которые рассчитывают на особое снисхождение, внимание.
67. Чаще всего после рабочего дня у меня нет сил заниматься домашними делами.
68. Обычно я тороплю время: скорей бы рабочий день кончился.
69. Состояния, просьбы, потребности партнеров обычно меня искренне волнуют.
70. Работая с людьми, я обычно как бы ставлю экран, защищающий от чужих страданий и отрицательных эмоций.
71. Работа с людьми (партнерами) очень разочаровала меня.
72. Чтобы восстановить силы, я часто принимаю лекарства.
73. Как правило, мой рабочий день проходит спокойно и легко.
74. Мои требования к выполняемой работе выше, чем то, чего я достигаю в силу обстоятельств.
75. Моя карьера сложилась удачно.
76. Я очень нервничаю из-за всего, что связано с работой.
77. Некоторых из своих постоянных партнеров я не хотел бы видеть и слышать.
78. Я одобряю коллег, которые полностью посвящают себя людям (партнерам), забывая о собственных интересах.
79. Моя усталость на работе обычно мало сказывается (никак не сказывается) в общении с домашними и друзьями.
80. Если предоставляется случай, я уделяю партнеру меньше внимания, но

так, чтобы он этого не заметил.

81. Меня часто подводят нервы в общении с людьми на работе.

82. Ко всему (почти ко всему), что происходит на работе, я утратил интерес, живое чувство.

83. Работа с людьми плохо повлияла на меня, как на профессионала — обозлила, сделала нервным, притупила эмоции.

84. Работа с людьми явно подрывает мое здоровье.

### **Обработка данных.**

В соответствии с «ключом» осуществляются следующие подсчеты:

1. Определяется сумма баллов отдельно для каждого из 12 симптомов «выгорания», с учетом коэффициента указанного в скобках. Так, например, по первому симптому положительный ответ на вопрос №13 оценивается в 3 балла, а отрицательный ответ на вопрос №73 оценивается в 5 баллов и т.д. количество баллов суммируется и определяется количественный показатель выраженности симптома.

2. Подсчитывается сумма показателей симптомов для каждой из 3-х фаз формирования «выгорания».

3. Находится итоговый показатель синдрома «эмоционального выгорания» — сумма показателей всех 12-ти симптомов.

Ключи.

«Напряжение»

Переживание психотравмирующих обстоятельств: +1(2), +13(3), +25(2), -37(3), +49(10), +61(5), -73(5)

Неудовлетворенность собой: -2(3), +14(2), +26(2), -38(10), -50(5), +62(5), +74(3)

«Загнанность в клетку»: +3(10), +15(5), +27(2), +39(2), +51(5), +63(1), -75(5)

Тревога и депрессия: +4(2), +16(3), +28(5), +40(5), +52(10), +64(2), +76(3)

«Резистенция»

Неадекватное эмоциональное избирательное реагирование: +5(5), -17(3), +29(10), +41(2), +53(2), +65(3), +77(5)

Эмоционально-нравственная дезориентация: +6(10), -18(3), +30(3), +42(5),  
+54(2), +66(2), -78(5)

Расширение сферы экономики эмоций: +7(2), +19(10), -31(20), +43(5), +55(3),  
+67(3), -79(5)

Редукция профессиональных обязанностей: +8(5), +20(5), +32(2), -44(2),  
+56(3), +68(3), +80(10)

«Истощение»

Эмоциональный дефицит: +9(3), +21(2), +33(5), -45(5), +57(3), -69(10), +81(2)

Эмоциональная отстраненность: +10(2), +22(3), -34(2), +46(3), +58(5), +70(5),  
+82(10)

Личностная отстраненность (деперсонализация): +11(5), +23(3), +35(3),  
+47(5), +59(5), +72(2), +83(10)

Психосоматические и психовегетативные нарушения: +12(3), +24(2),  
+36(5), +48(3), +60(2), +72(10), +84(5)

Интерпретация результатов.

Предложенная методика дает подробную картину синдрома

«эмоционального выгорания». Прежде всего, надо обратить внимание на  
отдельно взятые симптомы. Показатель выраженности каждого симптома  
колеблется в пределах от 0 до 30 баллов:

9 и менее баллов — не сложившийся симптом,

10-15 баллов — складывающийся симптом,

16 -20 баллов — сложившийся симптом.

20 и более баллов — симптомы с такими показателями относятся к  
доминирующим в фазе или во всем синдроме эмоционального выгорания.

Дальнейший шаг в интерпретации результатов опроса — осмысление  
показателей фаз развития стресса — «напряжение», «резистенция» и  
«истощение». В каждой из них оценка возможна в пределах от 0 до 120  
баллов. Однако, сопоставление баллов, полученных для фаз, не правомерно,  
ибо не свидетельствует об их относительной роли или вкладе в синдром.

Дело в том, что измеряемые в них явления существенно разные: реакция на

внешние и внутренние факторы, приемы психологической защиты, состояние нервной системы. По количественным показателям правомерно судить только о том, насколько каждая фаза сформировалась, какая фаза сформировалась в большей или меньшей степени:

36 и менее баллов — фаза не сформировалась;

37-60 баллов — фаза в стадии формирования;

61 и более баллов — сформировавшаяся фаза.

В психодиагностическом заключении освещаются следующие вопросы:

какие симптомы доминируют;

какими сложившимися и доминирующими симптомами сопровождается «истощение»;

объяснимо ли «истощение» (если оно выявлено) факторами

профессиональной деятельности, вошедшими в симптоматику «выгорания»,

или субъективными факторами; какой симптом (какие симптомы) более

всего отягощают эмоциональное состояние личности;

в каких направлениях надо влиять на обстановку в профессиональном коллективе, чтобы снизить нервное напряжение;

какие признаки и аспекты поведения самой личности подлежат коррекции,

чтобы эмоциональное «выгорание» не наносило ущерба ей,

профессиональной деятельности и партнерам.

### **Упражнение –тест « 16 ассоциаций»**

Упражнение-тест «16 ассоциаций» помогает выявить глубинные истоки любой проблемы, докопаться до сути, настоящей причины имеющейся у тебя проблемы, а также чужие жизненные программы, мешающие добиться успеха в определённой сфере жизни.

Тест довольно простой и выполняется в течение 10-15 минут. Что нужно для его проведения? Нужны листок бумаги и ручка. На листе бумаги нужно нарисовать следующую табличку:

## Исследуемое слово

1				
2	1			
3		1		
4	2			
5			1	
6	3			
7		2		
8	4			
9				1
10	5			
11		3		
12	6			
13			2	
14	7			
15		4		
16	8			
26				

Теперь нужно взять любую область, где ты считаешь, что у тебя есть проблема:

Семья, счастье, любовь, мужчина, женщина, дети, секс, работа, отдых, призвание, деньги, здоровье....

То есть это может быть всё, что угодно. Тест универсальный и позволяет выявить источник дисбаланса в любой области, которую ты решишь исследовать.

После того, как избавились от иллюзий и все же выполнили это простое задание - написали 16 ассоциаций, которые первыми пришли в голову на исследуемое слово, идем дальше и заполняем второй столбец.

Заполняется он тоже просто - теперь соедини первое слово со вторым, третье с четвертым, пятое с шестым и т. д. и впиши во второй слева столбик КЛЮЧЕВУЮ АССОЦИАЦИЮ, ВЫВЕДЕННУЮ ИЗ ПАРЫ СЛОВ!

Пример:

отдых	долголетие
здоровье	

Ассоциация может быть любой, совершенно не обязательно связанной с предыдущими словами логически.

Итак, во втором столбике появилось 8 слов.

Следующий этап снова соедините первое слово со вторым, третье с четвертым и так далее и точно так же впиши в третий столбик ключевые ассоциации. Теперь их будет 4!

И наконец, путем объединения двух последних слов у тебя получается итоговая ассоциация. Последнее слово — это ключ.

*Общая расшифровка выглядит так:*

1 столбец	2 столбец	3 столбец	4 столбец	5 столбец
Уровень реальности - что на поверхности	Уровень разума - что я об этом думаю на самом деле	Уровень чувств - что я чувствую в связи с этим на самом деле	Корень проблемы или самые значимые вопросы	Ключ бессознательного

Анализируем первый столбец

Первый столбец слов отражает сразу несколько моментов:

1. Наш «уровень реальности». Это то, что заполняет нашу повседневную жизнь. На уровне реальности «обитают» наши «штампы», убеждения, не имеющие под собой серьезных оснований, но между тем влияющие на нашу жизнь.
2. На первом уровне нашего теста также очень хорошо заметна стратегия получения того, что мы исследуем.

3. Также первый столбик слов позволяет оценить уровень пессимизма — оптимизма по отношению к твоей ситуации.

4. Следующее, что мы анализируем в первом столбце, — это индуцированные (переложенные, навязанные) нам страхи и убеждения. Иногда их еще называют «вирусами сознания». Это то, что ты почему-то взял(а) на вооружение, хотя если как следует подумать, это не имеет к тебе никакого отношения.

Переходим к анализу второго столбца

Второй столбец — это уровень разума. На этом уровне вылезают лично ваши ограничивающие убеждения.

Проанализируй второй столбец своего теста и найди в нем ограничивающие убеждения, препятствия. Если они есть, обдумай их, задав вопрос: "А почему я считаю, что это так?"

Третий столбец — это уровень чувств! На нем видны наши «эмоциональные крючки»! «Хвосты» прошлого, страхи, причины эмоциональных конфликтов. Внимательно посмотри на этот столбец из всего-то четырех слов, и возможно тебе станут понятны истинные причины не только финансового, но и общего неблагополучия.

Из слов третьего столбца обычно можно составить выражение, которое можно использовать, как некий «слоган» или девиз! Поиграй словами и составь словосочетание. Иногда это ну просто призыв к действию, хоть пиши большими буквами и вешай на стену. Анализ четвертого и пятого столбцов - ключ к себе.

Стандартной расшифровки последних трех слов не существует. Обычно это инструмент для анализа или подсказка для дальнейшей психологической работы. Там могут «выскочить» ключевые страхи человека, истинные, а не надуманные причины проблем, а также — подлинные мотивы. Ясно одно, если смысл слов — ключей далек от ассоциируемого понятия, корень проблемы лежит в других сферах и плоскостях.

Истинная проблема, как правило, органично завязана на одном из трех:



- проблема детско-родительских отношений;
- самооценка;
- система ценностей

А теперь нарисуйте последнее слово.

- Если оно хорошее — сохрани рисунок! Это твой энергетический ресурс!
- Если плохое — посмотри на него какое-то время, попрощайся и торжественно сожги!

(к занятию №3)

### Опросник

	Когда в воскресенье в полдень я вспоминаю о том, что завтра снова идти на работу, то остаток выходных у меня уже испорчен.	Да	Нет
2	Если бы у меня была возможность уйти на пенсию (по выслуге лет, инвалидности), я сделала бы это без промедления.	Да	Нет
3	Коллеги по работе раздражают меня, невозможно терпеть их одни и те же разговоры.	Да	Нет
4	То, насколько меня раздражают коллеги, еще мелочи по сравнению с тем, как выводят меня из равновесия воспитанники и их родители.	Да	Нет
5	На протяжении последних трех месяцев я отказывалась от курсов повышения квалификации, от участия в конференциях.	Да	Нет
6	Коллегам и детям я придумала обидные прозвища (например, «идиоты»), которые использую мысленно.	Да	Нет
7	С делами по работе я справляюсь «одной левой». Нет ничего такого, что могло бы удивить меня в ней своей новизной.	Да	Нет
8	О моей работе мне едва ли кто скажет что-нибудь новое.	Да	Нет
9	Стоит мен только вспомнить о своей работе, как хочется взять и послать ее ко всем чертям.	Да	Нет

10	За последние три месяца мне не попала в руки ни одна книга по специальности, из которой я почерпнула бы что-нибудь новенькое.	Да	Нет
----	---	----	-----

(к занятию №5)

### Тест на определение репрезентативной системы

Перед вами четыре высказывания. Они не закончены. Под каждым из них имеются четыре окончания. Обозначьте окончание, которое больше всего подходит Вам цифрой 4, которое немного хуже подходит Вам – цифрой 3 и т. д. Поставьте 1 перед окончанием, которое меньше всего подходит Вам. Прodelайте это под каждым из четырех высказываний.

Сосчитайте общую сумму баллов, относящихся к каждой группе, и сравните их. Больше всего баллов соответствует ведущей системе восприятия. Чуть меньше - вспомогательной системе, то есть той, которая тоже довольно активно участвует у вас в сборе информации. На третьем и четвертом местах окажутся менее приоритетные для вас системы.

Но если суммы баллов по всем буквам приблизительно равны, вы умело переключаетесь с одной системы на другую, гармонично сочетаете их и в результате извлекаете максимальный объем нужной информации, что позволяет вам более верно строить поведение в общении и понимать других.

(А) - аудиал

(К) - кинестетик

(В) - визуал

(Д) – дискрет

1. Вы принимаете важные решения опираясь на...

- чувства и интуицию; (К)

- то, что лучше звучит; (А)

- то, что лучше выглядит и более красиво; (В)
- точное и педантичное изучение всех обстоятельств и перспектив. (Д)

2. Во время конфликта с человеком на вас сильнее всего влияет...

- тон и интонации голоса; (А)
- могу ли я или нет, ясно видеть точку зрения другого человека; (В)
- логика его аргументации; (Д)
- насколько вы находитесь в контакте с его чувствами, делится ли он своими переживаниями. (К)

3. Вы проще всего понимаете, что происходит с вами, когда...

- смотрите на себя внимательно в зеркало и решаете, что надеть; (В)
- ловите свои ощущения; (К)
- выражаете это словами; (Д)
- прислушиваетесь к тону своего голоса. (А)

4. Для вас самое простое...

- подобрать идеальные громкость и звучание на стереосистеме; (А)
- работать с текстом, выбирая наиболее удачные места, относящиеся к изучаемому предмету; (Д)
- выбрать чрезвычайно удобную мебель. (К)
- подобрать идеальные сочетания цветов. (В)

5. Лучше всего вы запоминаете...

- мелодии и звуки; (А)
- логические построения; (Д)
- ароматы и вкус (К)
- лица, цвета, картины. (В)

6. Вы...

- настраиваетесь на звуки в своем окружении; (А)
- хорошо умеете осмысливать новые факты и данные; (Д)
- очень чувствительны к тому, как ткань, из которой сшита ваша одежда, воздействует на вашу кожу; (К)
- всегда обращаете внимание на цвет помещения, в котором оказываетесь. (В)

Примечание: вполне очевидно, что такой упрощенный и короткий тест, как этот, не даст абсолютно точных данных. Но он может быть применим в различном окружении, включая анализ стилей делового менеджмента, а также консультации по вопросам брака и семьи.

### **Тест К. Томаса**

**Цель: выявление стиля поведения в конфликтной ситуации.**

Опросник Томаса не только показывает типичную реакцию на конфликт, но и объясняет, насколько она эффективна и целесообразна, а также дает информацию о других способах разрешения конфликтной ситуации.

При помощи специальной формулы вы можете просчитать исход конфликта.

Тест-опросник К. Томаса на поведение в конфликтной ситуации. (Методика Томаса):

Инструкция:

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

Стимульный материал (вопросы).

1

А. Иногда я предоставляю другим возможность взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

Б. Чем обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, в чем согласны мы оба.

2

А. Я стараюсь найти компромиссное решение.

Б. Я пытаюсь уладить дело с учетом всех интересов другого и моих собственных.

3

А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

Б. Я стараюсь успокоить другого и стремлюсь, главным образом, сохранить наши отношения.

4

А. Я стараюсь найти компромиссное решение.

Б. Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.

5

А. Улаживая спорную ситуацию, я все время стараюсь найти поддержку у другого.

Б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

6

А. Я стараюсь избежать возникновения неприятностей для себя.

Б. Я стараюсь добиться своего.

7

А. Я стараюсь отложить решение сложного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.

Б. Я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться чего-то другого.

8

А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

Б. Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.

9

А. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.

Б. Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.

10

А Я твердо стремлюсь достичь своего.

Б Я пытаюсь найти компромиссное решение.

11

А Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.

Б Я стараюсь успокоить другого и стремлюсь, главным образом, сохранить наши отношения.

12

А Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.

Б Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет навстречу мне.

13

А Я предлагаю среднюю позицию.

Б Я пытаюсь убедить другого в преимуществах своей позиции.

14

А Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах.

Б Я пытаюсь показать другому логику и преимущество своих взглядов.

15

А Я стараюсь успокоить другого и стремлюсь, главным образом, сохранить наши отношения.

Б Я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряженности.

16

А Я стараюсь не задеть чувства другого.

Б Я пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.

17

А Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

Б Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

18

А Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.

Б Я дам возможность другому в чем-то оставаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.

19

А Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.

Б Я стараюсь отложить решение сложного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.

20

А Я пытаюсь немедленно разрешить наши разногласия.

Б Я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих.

21

А Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.

Б Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.

22

А Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей и той, которая отстаивается другим.

Б Я отстаиваю свои желания.

23

А Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.

Б Иногда я предоставляю другим возможность взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

24

А Если позиция другого кажется ему очень важной, я постараюсь пойти навстречу его желаниям.

Б Я стараюсь убедить другого в необходимости прийти к компромиссу.

25

А Я пытаюсь показать другому логику и преимущество своих взглядов.

Б Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.

26

А Я предлагаю среднюю позицию.

Б Я почти всегда озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого.

27

А Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.

Б Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.

28

А Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

Б Улаживая спорную ситуацию, я обычно стараюсь найти поддержку у другого.

29

А Я предлагаю среднюю позицию.

Б Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.

30

А Я стараюсь не задеть чувств другого.

Б Я всегда занимаю такую позицию в спорном вопросе, чтобы мы могли совместно с другим заинтересованным человеком добиться успеха.

### Ключ к тесту Томаса типы поведения в конфликте:

№	Соперничество (Конкуренция)	Сотрудничество	Компромисс	Избегание	Приспособление
1				А	Б
2		Б	А		
3	А				Б
4			А		Б
5		А		Б	



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

### **Обработка и интерпретация результатов теста:**

Количество баллов, набранных испытуемым по каждой шкале, дает представление о выраженности у него тенденции к проявлению соответствующих форм поведения в конфликтных ситуациях.

Для описания типов поведения людей в конфликтных ситуациях К. Томас применял двухмерная модель регулирования конфликтов. Основопологающими измерениями в ней являются: кооперация, связанная с вниманием человека к интересам других людей, вовлеченных в конфликт; и напористость, для которой характерен акцент на защите собственных интересов.

*(к занятию №11)*

### **Экспресс-диагностика поведенческого стиля в конфликтной ситуации**

Стимульный материал (список вопросов)

**Инструкция.** Ответьте на предложенные ниже вопросы, оценив, насколько свойственно вам то или иное поведение в конфликтной ситуации: часто - 3 балла, от случая к случаю - 2, редко - 1 балл.

#### **Опросник**

1. Угрожаю или дерусь.
2. Стараюсь принять точку зрения противника, считаюсь с ней, как со своей.
3. Ищу компромисс.
4. Допускаю, что не прав, даже если не могу поверить в это окончательно.
5. Избегаю противника.
6. Желаю во что бы то ни стало добиться своих целей.
7. Пытаюсь выяснить, с чем я согласен, а с чем - категорически нет.
8. Иду на компромисс.
9. Сдаюсь.
10. Меняю тему.

- 11.Повторяю одно и то же, пока не добьюсь своего.
- 12.Пытаюсь найти исток конфликта, понять, с чего все началось.
- 13.Немного уступаю и подталкиваю тем самым к уступкам другую сторону.
- 14.Предлагаю мир.
- 15.Пытаюсь обратить все в шутку.

## 1.2 Ключ обработки и интерпретация

А (1,6,11); Б (2, 7, 12); В (3, 8,13); Г (4, 9,14); Д (5,10,15).

А - жесткий стиль решения конфликтов. Такие люди до последнего стоят на своем, защищая свою позицию, и во что бы то ни стало стараются выиграть. Уверены, что всегда правы.

Б - примиренческий стиль. Ориентирован на «сглаживание углов» с учетом того, что всегда можно договориться, на поиск альтернативы и решения, которое способно удовлетворить обе стороны.

В - компромиссный стиль. С самого начала разногласия прослеживается установка на компромисс.

Г - мягкий стиль. Проявляется в готовности встать на точку зрения противника и отказаться от своей позиции.

Д - уходящий. Этот стиль ориентирован на уход от конфликта. Люди данного типа стараются не обострять ситуацию, не доводить конфликт до открытого столкновения.

*(к занятию №14)*

### **Тест: важно или срочно?**

Отметьте правильный вариант (только один).

1. Вы решились работать над достижением своей «годовой» цели. Однако все это еще лежит «отложенным в долгий ящик».

\_\_\_\_\_ важно или \_\_\_\_\_ срочно ?

2. Вам только что принесли газету. Прочитать газету сейчас — это \_\_\_\_\_ важно или \_\_\_\_\_ срочно?

3. Вы решили, что будете раз в год посещать зубного врача. Год уже прошел, а Вы так и не побывали в стоматологии.

\_\_\_\_\_ важно или \_\_\_\_\_ срочно?

Правильные ответы:

вопрос 1 — важно; вопрос 2 — срочно; вопрос 3 — важно.

(к занятию №14)

### Тест «Правильно ли вы расставляете приоритеты»?

Теперь вы можете проанализировать свое умение расставлять приоритеты. Обратите внимание: только задачи, являющиеся действительно важными для вас, могут входить в группы приоритетов А и В!

1. Сколько процентов от общего времени вы проводите в каждом из четырех квадратов А, В, С, D? (см. рисунок)

А _____	%
В _____	%
С _____	%
D _____ %	

2. К какой бы группе вы отнесли дела, которыми займетесь завтра?

1. _____ = _____	—	приоритет
2. _____ = _____	—	приоритет
3. _____ = _____	—	приоритет
4. _____ = _____	—	приоритет

3. Теперь запишите, на что или на кого вы бы хотели затрачивать больше времени, чем обычно, а на что хотели бы сократить время.

Я \_\_\_\_\_ бы \_\_\_\_\_ сократил (а): \_\_\_\_\_

Вместо этого: \_\_\_\_\_

(к занятию №15)

### Тест геометрических фигур

**ПРЯМОУГОЛЬНИК:** изменчивость, непоследовательность, неопределенность, возбужденность. Любознательность, позитивная

установка ко всему новому, смелость, низкая самооценка, неуверенность в себе, доверчивость. Нервозность, быстрые, резкие колебания настроения, избегание конфликтов, забывчивость, склонность терять вещи, непунктуальность. Новые друзья, имитация поведения других людей, тенденция к простудам, травмам, дорожно-транспортным происшествиям.

**ТРЕУГОЛЬНИК**: лидер, стремление к власти, честолюбие, установка на победу. Прагматизм, ориентация на суть проблемы, уверенность в себе, решительность. Импульсивность, сила чувств, смелость, неукротимая энергия, склонность к риску. Высокая работоспособность, буйные развлечения, нетерпеливость. Остроумие, широкий круг общения, узкий круг близких и друзей.

**ЗИГЗАГ**: жажда изменений, креативность, жажда знаний, великолепная интуиция. Одержимость своими идеями, мечтательность, устремленность в будущее. Позитивная установка ко всему новому, восторженность, энтузиазм, непосредственность. Непрактичность, импульсивность, непостоянство настроения, поведения. Стремление работать в одиночку, отвращение к бумажной работе, безалаберность в финансовых вопросах. Остроумие, душа компании.

**КВАДРАТ**: организованность, пунктуальность, строгое соблюдение инструкций, правил. Аналитическое мышление, внимательность к деталям, ориентация на факты. Пристрастие к письменной речи, аккуратность, чистоплотность, рациональность, осторожность, сухость, холодность. Практичность, экономность, упорство, настойчивость, твердость в решениях, терпеливость, трудолюбие. Профессиональная эрудиция, узкий круг друзей и знакомых.

**КРУГ**: высокая потребность в общении, контактность, доброжелательность, забота о другом. Щедрость, способность к сопереживанию, хорошая интуиция. Спокойствие, склонность к самообвинению и меланхолии, эмоциональная чувствительность. Доверчивость, ориентация на мнение окружающих, нерешительность. Болтливость, способность уговаривать,

убеждать других, сентиментальность, тяга к прошлому. Склонность к общественной работе, гибкий распорядок дня, широкий круг друзей и знакомых.

квадрат	треугольник	прямоугольник	круг	зигзаг
внешний вид: женщины				
сдержанный, неяркий, худощавый	элегантный, дорогие вещи, ухоженный	меняющийся, сумасбродный, не в тон ситуации	неофициальный, женственный, полные	разнообразный, небрежный, экстравагантный
рабочее место				
каждая вещь на своем месте	символы статуса и успеха	беспорядок	уютная, домашняя обстановка	запущенность или демонстративность
речь				
сухая, монотонная, медленная, высокий голос, речевые штампы, профессиональная терминология	логичная, краткая, эмоциональная, быстрая, громкий, уверенный голос, остроты, жаргон	неуверенная, неясная, сбивчивая, эмоциональная, «паузы нерешительности» скороговорка, «слова-паразиты», срывающийся голос	непоследовательная, плавная, эмоциональная, успокаивающая, комплименты	непоследовательная, яркая, образная, эмоциональная, богатая лексика, жаргон, остроты
язык тела				
скованная поза («зажатость»); рассчитанные движения, скупые жесты; солидная походка, бесстрастное лицо; потение, нервный смех	уверенные, плавные движения, выразительные жесты энергичная походка, сжатые губы, властный взгляд	неуклюжий, резкие, отрывистые движения, неуверенные жесты и походка, бегающий взгляд, хихиканье, быстро краснеет	расслабленная поза, плавные движения, доброжелательная улыбка и приветствие, жизнерадостная походка	быстро меняющиеся позы, плавные движения, стремительная походка, живая мимика, манерность

**Памятка: "ЧТО НУЖНО И ЧЕГО НЕ НУЖНО ДЕЛАТЬ ПРИ  
ВЫГОРАНИИ"**

- НЕ скрывайте свои чувства. Проявляйте ваши эмоции и давайте вашим друзьям обсуждать их вместе с вами.
- НЕ избегайте говорить о том, что случилось. Используйте каждую возможность пересмотреть свой опыт наедине с собой или вместе с другими.
- НЕ позволяйте вашему чувству стеснения останавливать вас, когда другие предоставляют вам шанс говорить или предлагают помощь.
- НЕ ожидайте, что тяжелые состояния, характерные для выгорания, уйдут сами по себе. Если не предпринимать мер, они будут посещать вас в течение длительного времени.
- Выделяйте достаточное время для сна, отдыха, размышлений.
- Проявляйте ваши желания прямо, ясно и честно, говорите о них семье, друзьям и на работе.
- Постарайтесь сохранять благоприятный распорядок вашей жизни, насколько это возможно.

### Взаимное представление

7. Как бы я хотел, чтобы ко мне обращались на тренинге.
8. Что я ожидаю от наших встреч.
9. Мои любимые и нелюбимые качества в людях.
10. Мои увлечения.
11. Мои любимые способы проведения свободного времени.
12. Моя мечта.

### Свод правил психологического тренинга

7. Приходить на занятия без опоздания.
8. Говорить только от своего лица: не «Все так думают», а «Я так думаю».
9. Слушать друг друга внимательно, не перебивая.
10. Работать активно, участвовать в предлагаемых упражнениях.
11. Не обсуждать то, что происходит на занятиях, за пределами группы.
- 12.? ( ).

### Конкретизация ожиданий от тренинга

№ вопроса	№ вопроса	№ вопроса	№ вопроса	№ вопроса
_____	_____	_____	_____	_____
Совсем не хочу	Скорее хочу	Не возражаю	Скорее хочу, чем нет	Очень хочу



**Карточки**  
**для проведения упражнения «Мудрый слушатель».**

- У меня нет проблем, просто настроение плохое всю неделю.

-----

- Со всеми поругалась, никто меня не понимает.

-----

- Извини, я вчера тебя не предупредила. Не знаю даже, говорить или нет. Нет, пожалуй, не буду. Потом как-нибудь.

-----

- Я вчера так грубо ответила Татьяне Ивановне по телефону. Она позвонила в 12 часов ночи, я уже спала, день был трудный. Она так вежливо со мной разговаривала, а я ей ответила совсем не то, что хотела. Теперь совесть мучает.

-----

- Не знаю даже, что тебе сказать о твоём платье.

-----

- Ну, мне вам нечего рассказать. Ребенок как ребенок. Проблем нет.

-----

- Моя дочка не ест кашу. Пожалуйста, не заставляйте ее есть в садике кашу. Она еще не любит борщ, салат из свеклы, запеканку и компот из сухофруктов.

-----

- Как вы могли наказать моего ребенка. И все из-за того, что он подрался. Я его дома никогда не наказываю, и вы тоже не смеете этого делать!

-----

- Я недовольна уровнем обслуживания продавцов в вашем частном магазине и хочу видеть директора, чтобы пожаловаться.

-----

- Я сегодня такое узнала. Тебе лучше этого не знать. Все, молчу.

-----

- У меня очень мало времени, забежала в школу только для того, чтобы спросить: все ли в порядке у моего сына?

-----

- Вчера ходила на рынок, купила огурцов два килограмма, три килограмма картошки, перца красного, не помню сколько, наверное, меньше килограмма, но зато очень хороший. Перец просто замечательный. А картошка тоже ничего, две-три все-таки подложил... Не люблю чистить мелкую картошку. Но перец был просто шикарный. Очень жалею, что купила мало. Надо было три килограмма перца и один килограмм огурцов. Огурцы тоже, кстати, неплохие.

-----

**Карточки  
для проведения упражнения «Шушаника Минична»**

Глорियोла Провна	Эннафа Варсонофьевна
Вивиана Ионична	Маркелина Ермилинична
Феосения Патрикеевна	Геновефа Иркнеевна
Беата Нифонтовна	Домитилла Ювенальевна
Антигона Маевна	Препидигна Аристидовна
Вестита Евменьевна	Ермиония Питиримовна
Нунехия Амфиохьевна	Вевея Вуколовна
Геласия Доримедонтовна	Иовилла Иеронимовна
Агафоклия Наркисовна	Кетевань Варнавична
Рипсимия Флегонтовна	Фессалоникия Якубовн

**Раздаточные материалы к упражнению «Зигзаг»**

*Подгруппа 1. Преувеличение типичности поведения.* Большинству людей свойственно присматриваться к окружающим и стараться вести себя так же, как и они, делать то, что «принято». Мало кто хочет быть «белой вороной». И поэтому когда человека хотят склонить к определенному поведению, то ему обычно представляют данное поведение как широко распространенное, типичное для многих:

◆ «Сто тысяч человек в день пользуются сетью наших магазинов. Присоединяйтесь!»

◆ «По результатам опроса, за этого политика собираются проголосовать 75 % избирателей. Выбор за вами!»

◆ «В нашей компании все уже пили пиво и “забивали косячок”! А тебе что, слабо?»

*Ссылка на авторитеты.* Людям свойственно прислушиваться к мнению тех, кто хорошо известен, достиг определенного веса в обществе, обладает какими-либо важными знаниями и т. п. Естественно, манипуляторы злоупотребляют этим: демонстрируют ложный авторитет (как в рекламах, где актер играет врача-стоматолога или мастера по ремонту стиральных машин) или просто покупают публичное заявление авторитета (опять же это рекламные ролики, в которых за большие деньги снимаются знаменитости).

*Подгруппа 2. Создание спешки, ажиотажа.* Чтобы основательно обдумать свои поступки, человеку требуется некоторое время.

Но его-то и стремятся лишить, когда хотят склонить к сомнительным действиям. Создав у человека ощущение спешки, его куда легче заставить действовать под влиянием сиюминутного импульса, а не разума. Навязывается формула: «Действуй немедленно или проиграешь!» Способ очень широко используется в торговле и рекламе, особенно при организации распродаж. Создается ощущение дефицита: дешевого товара осталось мало, на всех не хватит, чтобы досталось тебе – хватай немедленно!

◆ «У нас осталась всего 15 телефонов, продающихся со скидкой! Приносим извинения тем, кто не успеет их купить».

◆ «Эта юбочка, к сожалению, последняя, все уже разобрали!»

◆ «Приходите на нашу дискотеку – это последняя возможность “оттянуться” перед началом учебного года!»

◆ «Экскурсионный автобус отправляется прямо сейчас, осталось всего два места!»

Впрочем, дефицит времени не всегда свидетельствует о попытке манипулирования. В жизни возникает довольно много ситуаций, действительно требующих быстрых решений. Необходимость действовать быстро свидетельствует о манипуляции лишь тогда, когда спешка создается искусственно.

*Подгруппа 3. Злоупотребление правилом взаимного обмена.* Правила хорошего тона предписывают нам отвечать взаимностью в тех ситуациях,

когда нам помогают чем-либо, оказывают услугу, делают подарок (это называется правилом взаимного обмена). Но порой нам могут сделать «подарок» или оказать непрошенную услугу специально – с целью оказать влияние, добиться от нас чего-нибудь. И очень часто это удается. Ведь принимая подарок или какую-нибудь «любезность», мы начинаем чувствовать себя обязанными и нам становится «неудобно» отказать тому, от кого мы этот подарок приняли. Примеры таких манипуляций могут быть следующие:

- ◆ Бесплатные дегустации в продуктовых магазинах, после которых предлагается купить тот товар, который человек попробовал.

- ◆ Мальчишки моют стекла у машин, стоящих на перекрестке, а потом просят водителей заплатить за работу, «сколько сможете».

- ◆ Сектанты «дарят» прохожим цветные журналы с описанием своей доктрины, а потом просят о материальном пожертвовании. *Подгруппа 4. Навязывание обязательств.* Когда человек принимает на себя какие-либо обязательства (заявляет о своей дружбе, обещает помочь и т. п.), потом его гораздо легче убедить принять те детали, о которых он не знал. Ведь человеку свойственно стремление к тому, чтобы его поведение было последовательным, т. е. новые поступки логично вытекали из того, что сказано или сделано раньше.

Об этом идет речь в поговорке «Если сказал “А”, скажи и “Б”». Занес ногу, чтобы шагнуть, – значит нужно сделать шаг. Как этим пользуются манипуляторы? Сначала добиваются от человека, чтобы он согласился на что-нибудь в целом («Ты согласен помочь мне?») или что-нибудь пообещал или высказал (публично) намерение что-либо сделать. Написал бы, например, расписку, что обязуется выполнить нечто. Поставил свою подпись под каким-нибудь обращением, дал клятву, принес присягу. Вот пример диалога, где используется такой механизм манипуляции:

– Ты мне друг?

– Конечно, друг!

– А тогда решишь за меня задачку по алгебре?

– ??!

– Ну, ты же сам сказал, что друг! А друзья всегда помогают.

– Ну ладно, давай задачку...

Прежде чем переходить к следующей ролевой игре, проводится беседа: «Ну вот, теперь вы знаете о некоторых способах манипуляции. А как же от них защититься?». Если речь идет об использовании манипуляций в рекламе или торговле – проще всего просто отключить этот источник информации (выйти из магазина со слишком навязчивыми продавцами, переключить телевизор на другую программу на время рекламной паузы, пролистнуть, не читая, соответствующие страницы газеты и т. п.). А как быть, если манипулятор – близкий тебе человек? Ведущий рассказывает о способах защиты, участники приводят примеры, как конкретно это может выглядеть:

◆ Прежде всего разглядеть сам факт манипуляции! Для этого и нужно знание ее способов.

◆ Использовать прием «бесконечных уточнений»: не отвечать манипулятору по существу, а долго и подробно расспрашивать его – что конкретно он хочет, зачем ему это нужно, почему он завел об этом разговор именно сейчас и т. п.

◆ Использовать прием «заезженная пластинка» – раз за разом повторять свою позицию, не вступая в пререкания.

◆ Брать тайм-аут: не делать сразу то, чего добивается манипулятор, а просить время подумать, посоветоваться с окружающими и т. п.

## Комплексы психологической зарядки

### Комплекс №1

Каждое упражнение повторяется от 3 до 5 раз.

1. Поглаживая себя левой рукой по затылку, повторить: «Я одобряю себя».
2. Ноги на ширине плеч, вращая головой по часовой стрелке, повторить: «Я думаю о хорошем».
3. Ноги на ширине плеч, лопатки сведены, делать наклоны туловищем вправо- влево, повторить «Каждый человек чудесен».
4. Принять позу цапли: руки в стороны, подняв ногу, согнутую в колене, повторить: «Я королева» ( правая нога- левая нога).
5. Ноги на Ирине плеч, делая круговые движения руками, повторить: «Мои мечты сбываются».
6. Лопатки сведены, приседая и выпрямляясь, повторить: «Я решаю любые проблемы».
7. Массируя мочки ушей, зажмуривая попеременно левый и правый глаз, повторить: «Будущее прекрасно».
8. Правой рукой, поглаживая левый локоть, повторить: «Я любима» (затем левой рукой – правый локоть».
9. Перекатываясь с носка на пятку, повторить : «Мне все удастся».
- 10.ноги на Ирине плеч, лопатки сведены, попеременно напрягая и расслабляя ягодицы, повторить: «Я спокойна».

### Комплекс №2

1. Стоя, свести лопатки, улыбнуться, подмигнуть правым глазом, потом левым, повторить: «очень я собой горжусь, я на многое гожусь».
2. Положив ладонь на грудь: «Я на свете всех умней», вытянув руки над головой: «Не боюсь я никого», напрячь ягодицы: «Чудо как я хороша», расслабить ягодицы: «Проживу теперь сто лет».
3. Подпрыгивая на правой, затем на левой ноге, повторить: «Я бодра и энергична, и дела идут отлично».
4. Потирая ладонь о ладонь, повторить: «Я приманиваю удачу, с каждым днем становлюсь богаче».
5. Встав на цыпочки, руки над головой сомкнуть в кольцо, повторить: «Я согрета солнечным лучиком, я достойна самого лучшего».
6. Положив на лоб левую ладонь, затем правую, повторить: «Я решаю любые задачи, со мной всегда любовь и удача».
7. Руки на бедрах. Делая наклоны туловищем вперед – назад, повторить: «Ситуация любая мне подвластна. Мир прекрасен и я прекрасна!»
8. Руки на талии, делая наклоны вправо – влево, повторить: «Покой и улыбку всегда берегу, и мне все помогут, и я помогу».
9. Сложив руки в замок, делая глубокий вдох: « Вселенная мне улыбается», глубокий выдох: «И все у меня получается».

10. Сжав кулаки, делая вращение руками: « На пути у меня нет преграды, все получается так, как надо».

### *Комплекс 3*

1. Поставьте руки на ширину плеч, согните колени и медленно опуститесь, повторяя: «Вот это я!»
2. Сжав кисти в кулак, колотите по воздуху, повторяя: «Я полна сил!»
3. Выполняйте круговые вращения бедрами, как при верчении обруча, при каждом вращении повторяя: «Мне легко».
4. Соединив локти, массируя мочки ушей, подмигивайте попеременно левым и правым глазом, повторяя: «радость во мне».
5. Левую ладонь (Тыльной стороной) положите под подбородок, правую на макушку, кивайте головой, повторяя: «Я настроена на успех».
6. Руки за спиной сцеплены в замок, подтягивать попеременно левое и правое колено как можно выше, повторяя: «Я верю в себя».
7. Положить ладони на плечи, поднимать руки над головой, повторяя: «Я всегда защищена».
8. Ноги на ширине плеч, ладони на бедрах, отклоняться назад как можно глубже, повторяя: «Я счастлива на своем рабочем месте».
9. Руки, сжатые в кулаки, - на ягодицах, подтягивать попеременно правую и левую ногу к ягодицам, повторяя: «Я говорю и думаю позитивно».
10. Ладони на коленях, слегка наклонившись, развернуть ступни внутрь, медленно возвращать их в исходное положение, повторяя: «У каждой проблемы есть решение».

### *Комплекс 4*

1. Глядя себя по затылку левой, затем правой рукой, повторять: «Меня замечают, любят и высоко ценят».
2. Поворачивая голову вправо – влево, повторять: «Все идет хорошо».
3. Перекатываясь с носков на пятки, повторять: «Я в ладу с собой».
4. Сцепив руки в замок за спиной, делая наклоны вперед, повторять: «Я радуюсь жизни».
5. Приподнимаясь на носках, поднимая руки как можно выше, повторять: «В моей жизни случается только хорошее».
6. Ноги на ширине плеч, ладони на бедрах, втягивая живот, повторять: «Я ценю себя».
7. Сжав руки в кулаки, кулаки на талии, делая движения локтями вперед – назад, повторять: «Я снимаю напряжение».
8. Делая махи правой ногой вперед – назад, повторять: «Я действую мудро».
9. Делая махи левой ногой вперед – назад, повторять: «Я довольна собой».
10. Сцепив руки в замок, поднять над головой, делая движение руками вперед – назад, повторять: «Я – гармоничная личность».

### *Комплекс 5*

1. Описать в воздухе букву «А» правой ногой.
2. Описать в воздухе букву «А» левой ногой.
3. Описать в воздухе подбородком свое имя.
4. Описать в воздухе цифры от 1 до 5 левой ногой.
5. Описать в воздухе цифры от 1 до 5 правой ногой.
6. Вытянуть руки вперед, одновременно двумя руками описать в воздухе слово «счастье».
7. Сцепив руки в замок, вытянув вперед, писать в воздухе: «Я – умная».
8. Описать слово «радость» левым локтем.
9. Описать слово «радость» правым локтем.

### *Комплекс №6*

1. Сжав кисти рук в кулаки, положить на плечи, делая движения вперед – назад, повторять: «Я окружаю себя защитой».
2. Лопатки сведены, напрягая и расслабляя ягодицы, повторять: «Меня посещают радостные мысли».
3. Сцепив руки в замок перед грудью, соединяя и разводя локти, повторять: «Я люблю принимать решения».
4. Делая упражнение «локоть – колено»: правый локоть соединять с левым коленом и наоборот, повторять: «Я с легкостью и радостью общаюсь с людьми».
5. Подпрыгнув 3 раза на левой ноге, повторить: «Я наслаждаюсь жизнью».
6. Подпрыгнув 3 раза на правой ноге, повторить: «У меня достаточно сил».
7. Подпрыгнув 3 раза на двух ногах, повторить: «Мои мысли текут легко и свободно».
8. Прислонив большой палец правой руки к кончику носа, мизинцем описать слово «красота».
9. Прислонив большой палец левой руки к кончику носа, мизинцем описать слово «покой»
10. Спина прямая, глубоко приседая и выпрямляясь, повторить: «Я владею собой».

### *Комплекс 7*

1. Массировать мочки ушей, широко улыбнуться, повторить: «Я настроена на добро».
2. Стоя на правой ноге, руки в стороны, делая круговые движения руками, повторять: «Меня окружают надежные люди».
3. Стоя на левой ноге, руки в стороны, делая круговые движения руками, повторять: «Я уверенно смотрю в будущее».



4. Держа ладони на коленях, делая наклоны туловищем вправо – влево, повторять: «Я – замечательная».
5. Положив ладони на плечи, делая руками движения вперед – назад, повторять: «Я полна энергии и сил».
6. Спина прямая, приседая и выпрямляясь, повторять: «Я создаю радостный и светлый мир».
7. Подмигнуть правым глазом, высунуть язык, подпрыгнуть на правой ноге, повторять: «Я – хозяйка своей судьбы».
8. Подмигнуть левым глазом, высунуть язык, подпрыгнуть на левой ноге, повторять: «Я приветствую новые идеи».
9. Ладони на животе, напрягая и расслабляя мышцы живота, повторять: «Радость. Любовь. Здоровье».
10. Напрягая и расслабляя ягодичные мышцы, повторять: «Я обладаю силой, мудростью и волей».

#### *Комплекс 8*

1. Делая наклоны туловищем вправо – влево, повторять: «Я иду вперед».
2. Делая махи левой ногой вперед – назад, повторять: «Я готова к положительным переменам».
3. Делая махи правой ногой вперед – назад, повторять: «Я люблю себя».
4. Приседая и выпрямляясь, повторять: «Я расширяю свои возможности».
5. Делая упражнение «локоть – колено», повторять: «Я полна жизненных сил».
6. Подпрыгивая на правой ноге, повторять: «Меня любят люди».
7. Подпрыгивая на левой ноге, повторять: «Я люблю работу, которую делаю».
8. Подпрыгивая на двух ногах, повторять: «Я в отличной форме».
9. Описать в воздухе левой ногой слово «терпение».
10. Описать в воздухе правой ногой слово «успех».

#### *Комплекс 9*

1. Напрягая и расслабляя ягодичные мышцы, повторять: «Я могу постоять за себя».
2. Напрягая и расслабляя мышцы живота, повторять: «У меня есть все необходимое».
3. Делая наклоны головой вправо – влево, повторять: «Я довольна собой».
4. Делая махи правой ногой вперед – назад, повторять: «Я обучаюсь и развиваюсь».
5. Делая махи левой ногой вперед – назад, повторять: «Все происходит мне на благо».
6. Массируя мочки ушей, повторять: «Я излучаю согласие».

7. Делая круговые вращения руками, повторять: «Я – общительный человек».
8. Делая наклоны туловищем вперед –назад, повторять: « Каждый день – праздник».
9. Приседая и выпрямляясь, повторять: «Я замечаю все хорошее в жизни».
10. Лопатки сведены, руки сцепить в замок за спиной, согнув ногу в колене, поднимая ее ,повторять: « Я само совершенство».

**Отзывы участников программы**