



муниципальное бюджетное дошкольное образовательное учреждение
« Детский сад № 274 присмотра и оздоровления»

660001, г. Красноярск, ул. Менжинского, 16,
dou274@mail.ru тел. 2-43-29-07

ПРОЕКТ

«Система мероприятий по формированию коммуникативной компетентности педагогов»

Педагог-психолог:

Леонтьева Е.Н.

Красноярск 2019

«Чтобы стать успешным, быть счастливым, жить достойно – нужно говорить!»

Актуальность.

Одной из основных идей модернизации образования является идея развития компетентностей. Профессиональная компетентность педагога не сводится к набору знаний и умений, а определяется эффективностью их применения в реальной образовательной практике. Быть компетентным - значит уметь мобилизовать имеющиеся знания, опыт, свое настроение и волю для решения проблемы в конкретных обстоятельствах.

Эффективность и одновременно безопасность образовательной среды дошкольного учреждения во многом определяется личностью педагога, уровнем его психологической готовности строить компетентные, психологически целесообразные взаимоотношения с ребенком в контексте воспитательного и образовательного процесса.

Результативность дошкольной системы воспитания напрямую зависит от уровня коммуникативной компетентности воспитателя, его способности адекватно воспринимать, принимать, понимать и поддерживать ребенка, одновременно обучая его способам построения оптимального взаимодействия со сверстниками и взрослыми в различных ситуациях общения.

Коммуникативная компетентность - это профессионально значимое, личностное качество, формирующееся в процессе саморазвития.

Составляющими данной компетенции являются:

1. Письменная коммуникация
2. Публичное выступление
3. Диалог
4. Продуктивная групповая коммуникация

Успешность формирования конструктивных моделей поведения определяется способностью педагога находить и реализовывать действенный способ коммуникативного решения задач воспитания.

В современной психологической науке проблема коммуникативной компетентности приобретает все большую популярность. Сегодня накоплен достаточный теоретический и эмпирический материал как в отечественной (Л. А. Петровская, М. И. Лукьянова, А. А. Попова, Ю. Н. Емельянов, СВ. Кондратьева, Т. Н. Щербакова, так и в зарубежной психологии (Дж. Равен, Р. Селман, Г. А. Шредер, М. Аргайл, К. Рубин). Описаны ее феноменологические и инструментальные характеристики, выявлена структура, механизмы и факторы развития, но область проблематики профессиональной коммуникативной компетентности работающих с детьми дошкольного возраста педагогов не достаточно исследована.

Актуальность проблемы формирования коммуникативной компетентности педагогов обусловлена той ролью, которую занимает грамотное общение в профессиональной деятельности воспитателя. Эффективность модернизации системы дошкольного образования напрямую зависит от уровня профессионализма педагогов, одной из базовых характеристик которой выступает коммуникативная компетентность.

Что значит общение для педагога?

- Естественность.
- Простота в обращении.
- Уважение к проявлению индивидуальности.
- Доверие без попустительства.
- Рекомендации и советы без навязчивости.
- Требование без подавления.
- Юмор без насмешливости.
- Деловой тон без раздражительности, сухости.

То есть, это такое общение, которое ориентировано на личность ребенка, на его гармоническое развитие.

К сожалению, не все педагоги по разным причинам обладают такими способностями в общении. В ДОО необходимо осуществлять системную

работу по повышению уровня коммуникативной компетентности субъектов образовательного процесса.

Цель: формирование у педагогов умений, являющихся базовыми в реализации коммуникативной компетентности, мотивации к самосовершенствованию.

Задачи:

- оценка основных элементов коммуникабельности педагогов (способность к эмпатии, общительность, агрессивность, умение разрешать конфликты);

- знакомство педагогов с теоретическими и практическими психологическими положениями в области коммуникативной компетентности;

- мотивировать педагогов на развитие и совершенствование своих коммуникативных умений;

- способствовать повышению у педагогов уровня развития коммуникативных умений по средствам тренинговых упражнений.

- развитие уверенности в своих силах, повышение самооценки.

Целевая аудитория: педагоги, воспитатели, администрация.

Ожидаемый результат:

- осмысление педагогами значимости повышения уровня развития своих коммуникативных умений; выявление индивидуальных коммуникативных особенностей педагогов;

- приобретение коммуникативного опыта: умения ориентироваться в информации и применять приобретенные знания и навыки, преодолевать психологические барьеры во взаимодействии с другими людьми, моделировать процесс эффективного общения;

- коррекция личностных недостатков, мешающих развитию коммуникабельности и построению позитивного общения с участниками образовательного процесса;

- овладение техниками саморегуляции эмоционального состояния;

- улучшение психологического климата в коллективе.

Содержание этапов и сроки реализации проекта:

I этап – подготовительный (1-2 недели):

Цель: разработка концепции проекта.

Мероприятия:

- подбор диагностических методик, позволяющих оценить уровень коммуникативной социальной компетентности и общительности педагогов;
- подбор методической, художественной литературы, иллюстрационных и раздаточных материалов;
- составление перспективного плана мероприятий проекта: разработка конспектов тренинговых упражнений, семинара - практикума, мастер-классов и консультаций, с целью формирования коммуникативной компетентности педагогов.

II этап – основной (в течение учебного года)

Цель: проведение диагностического обследования и системы мероприятий по формированию коммуникативной компетентности педагогов.

Мероприятия:

- диагностика и обработка результатов;
- реализация системы мероприятий по формированию коммуникативной компетентности педагогов.

III этап – заключительный (последняя неделя).

Цель: проверка успешности выбранной технологии для решения возникшей проблемы, через анализ результатов работы.

Мероприятия:

- повторная диагностика уровня коммуникативной социальной компетентности и общительности педагогов;
- определение полученных показателей и результатов проекта;
- обратная связь.

Методическое обеспечение проекта:

Реализация проекта начинается с определения целей, задач, целевой аудитории, сроков, этапов, видов и технологий работ.

Проведение и обработка результатов методик: «Диагностика коммуникативной социальной компетентности» и «Оценка уровня общительности педагога» (по В.Ф. Ряховскому) (Приложение 1).

Реализация системы мероприятий по формированию коммуникативной компетентности педагогов, включающая в себя:

- семинары-практикумы «Условия эффективной коммуникации», «Познай себя» (Приложение 2);

- коммуникативные игры и упражнения, направленные на повышение коммуникативной компетенции и разрешения конфликтных ситуаций (Приложение 3);

- мастер-класс «Самопрезентация. Развитие умения представить себя» (Приложение 4);

- занятие, с элементами тренинга «Развитие умения вести дискуссию, развитие умения работать в группе» (Приложение 5);

- упражнения, направленные на саморегуляцию и релаксацию (Приложение 6).

В завершении проекта проводится сравнительная диагностика уровня коммуникативной социальной компетентности и общительности педагогов до начала проекта и после его реализации. Определяется эффективность работы.

Список литературы

1. Гиппенрейтер Ю.Б. Общаться с ребенком. Как? — М.: ЧеРо, 2001.
2. Оганесян Н.Т. Методы активного социально-психологического обучения: тренинги, дискуссии, игры. — М., 2002.
3. Пономаренко Л.П., Белоусова Р.В. Основы психологии для старшеклассников. — М, 2003.
4. Психогимнастика в тренинге / Под ред. Н.Ю. Хрящевой, — СПб.: Речь, 2002.
5. Рогов Е.И. Психология группы. — М.: ВЛАДОС, 2005.
6. Рогов Е.И. Психология общения. — М.: ВЛАДОС, 2003.
7. Рогов Е.И. Психология человека. — М.: ВЛАДОС, 2001.
8. Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. — М., 2002. С.138-149.
9. Фопель К. Психологические группы: Рабочие материалы для ведущего. — М.: Генезис, 2000.
10. Фопель К. Энергия паузы. Психологические игры и упражнения. — М.: Генезис, 2001.
11. Фролов Ю.В., Махотин Д.А. Компетентностная модель как основа оценки качества подготовки специалистов // Высшее образование сегодня. — 2004. - №8. — с. 34–41.
12. Хрестоматия по социальной психологии: Общение как обмен информацией. — М., 1994.
13. Шадриков В.Д. Новая модель специалиста: инновационная подготовка и компетентностный подход // Высшее образование сегодня. — 2004. - №8. — с.26–31.
14. Цзен Н.В., Пахомов Ю.В. Психотренинг: игры и упражнения — Изд. 2-е, доп. — М.: Независимая фирма «Класс», 2001.

Диагностика коммуникативной социальной компетентности (КСК)

Данная методика предназначена для получения более полного представления о личности, составления вероятностного прогноза успешности ее профессиональной деятельности.

Опросник включает в себя 100 утверждений, расположенных в циклическом порядке, с тем чтобы обеспечить удобство отсчета при помощи трафарета. Для каждого вопроса предусмотрены три альтернативных ответа. Методика рассчитана на изучение отдельных личностных факторов у лиц со средним и высшим образованием.

Инструкция к тесту: Вам предлагается ряд вопросов и три варианта ответов на каждый из них (а, б, в). Отвечать нужно следующим образом:

1. сначала прочтите вопрос и варианты ответов на него;
2. выберите один из предложенных вариантов ответа, отражающий ваше мнение, и поставьте соответствующую букву (а, б или в) в клеточке на листе для ответов.

Помните следующие правила:

- не тратьте много времени на обдумывание ответов; давайте тот ответ, который первым приходит в голову;
- старайтесь не прибегать слишком часто к промежуточным ответам типа «не уверен», «нечто среднее» и т.п. Таких ответов должно быть как можно меньше;
- ни в коем случае ничего не пропускайте. На каждый вопрос необходимо дать ответ;
- отвечайте как можно более искренне. Не надо стараться произвести хорошее впечатление своими ответами, они должны соответствовать действительности.

А теперь, пожалуйста, приступайте к работе. Свои ответы в буквенной форме необходимо проставлять либо в опросном листе рядом с номером вопроса, либо в специальном бланке.

Памятка экспериментатору

Обращайте внимание на то, понял ли опрашиваемый инструкцию, готов ли искренне ответить на поставленные вопросы. Помните, что следует ответить на все вопросы. Необходимо подчеркнуть, что нежелательно часто использовать промежуточные ответы и подолгу размышлять над ними. Если опрашиваемых несколько, то они не должны советоваться друг с другом.

Тестовый материал

1. Я хорошо понял инструкцию и готов искренне ответить на вопросы:

1. да;
2. не уверен;
3. нет

2. Я предпочел бы снимать дачу:

1. в оживленном дачном поселке;
2. нечто среднее;
3. в уединенном месте, в лесу.

3. Я предпочитаю несложную классическую музыку современным популярным мелодиям:

1. верно;
2. не уверен;
3. неверно.

4. По-моему, интереснее быть:

1. инженером-конструктором;
2. не знаю;
3. драматургом.

5. Я достиг бы в жизни гораздо большего, если бы люди не были настроены против меня:

1. да;
2. не знаю;
3. нет.
6. Люди были бы счастливее, если бы больше времени проводили в

обществе своих друзей:

1. да;
2. верно нечто среднее;
3. нет.
7. Строя планы на будущее, я часто рассчитываю на удачу:

1. да;
2. затрудняюсь ответить;
3. нет.

8. «Лопата» так относится к «копать», как «нож» к:

1. острый;
2. резать;
3. точить.

9. Почти все родственники хорошо ко мне относятся:

1. да;
2. не знаю;
3. нет.

10. Иногда какая-нибудь навязчивая мысль не дает мне уснуть:

1. да, это верно;
2. не уверен;
3. нет.

11. Я никогда ни на кого не сержусь:

1. да;
2. затрудняюсь ответить;
3. нет.

12. При равной продолжительности рабочего дня и одинаковой зарплате мне было бы интереснее работать:

1. столяром или поваром;
 2. не знаю, что выбрать;
 3. официантом в хорошем ресторане.
13. Большинство знакомых считают меня веселым собеседником:
1. да;
 2. не уверен;
 3. нет.
14. В школе я предпочитал:
1. уроки музыки (пения);
 2. затрудняюсь сказать;
 3. занятия в мастерских, ручной труд.
15. Мне определенно не везет в жизни:
1. да;
 2. верно нечто среднее;
 3. нет.
16. Когда я учился в 7-10 классах, я участвовал в спортивной жизни школы:
1. очень редко;
 2. от случая к случаю;
 3. довольно часто.
17. Я поддерживаю дома порядок и всегда знаю, что где лежит:
1. да;
 2. верно нечто среднее;
 3. нет.
18. «Усталый» так относится к «работе», как «гордый» к:
1. улыбка;
 2. успех;
 3. счастливый.
19. Я веду себя так, как принято в кругу людей, среди которых я нахожусь:

1. да;
2. когда как;
3. нет.

20. В своей жизни я, как правило, достигаю тех целей, которые ставлю перед собой:

1. да;
2. не уверен;
3. нет.

21. Иногда я с удовольствием слушаю неприличные анекдоты:

1. да;
2. затрудняюсь ответить;
3. нет.

22. Если бы мне пришлось выбирать, я предпочел бы быть:

1. лесничим;
2. трудно выбрать;
3. учителем старших классов.

23. Мне хотелось бы ходить в кино, на разные представления и в другие места, где можно развлечься:

1. чаще одного раза в неделю (чаще, чем большинство людей);
2. примерно раз в неделю (как большинство);
3. реже одного раза в неделю (реже, чем большинство).

24. Я хорошо ориентируюсь в незнакомой местности: легко могу сказать, где север, юг, восток или запад:

1. да;
2. нечто среднее;
3. нет.

25. Я не обижаюсь, когда люди надо мной подшучивают:

1. да;
2. когда как;
3. нет.

26. Мне бы хотелось работать в отдельной комнате, а не вместе с коллегами:

1. да;
2. не уверен;
3. нет.

27. Во многих отношениях я считаю себя вполне зрелым человеком:

1. это верно;
2. не уверен;
3. это неверно.

28. Какое из данных слов не подходит к двум остальным:

1. свеча;
2. луна;
3. лампа.

29. Обычно люди неправильно понимают мои поступки:

1. да;
2. верно нечто среднее;
3. нет.

30. Мои друзья:

1. меня не подводили;
2. изредка;
3. довольно часто.

31. Обычно я перехожу улицу там, где мне удобно, а не там, где положено:

1. да;
2. затрудняюсь ответить;
3. нет.

32. Если бы я сделал полезное изобретение, я предпочел бы:

1. дальше работать над ним в лаборатории;
2. трудно выбрать;
3. позаботиться о его практическом использовании.

33. У меня безусловно меньше друзей, чем у большинства людей:
1. да;
 2. нечто среднее;
 3. нет.
34. Мне больше нравится читать:
1. реалистические описания острых военных или политических конфликтов;
 2. не знаю, что выбрать;
 3. роман, возбуждающий воображения и чувства.
35. Моей семье не нравится специальность, которую я выбрал:
1. да;
 2. верно нечто среднее;
 3. нет.
36. Мне легче решить трудный вопрос или проблему:
1. если я обсуждаю их с другими;
 2. верно нечто среднее;
 3. если обдумываю их в одиночестве.
37. Выполняя какую-либо работу, я не успокаиваюсь, пока не будут учтены даже самые незначительные детали
1. верно;
 2. среднее;
 3. неверно.
38. «Удивление» относится к «необычный», как «страх» к:
1. храбрый;
 2. беспокойный;
 3. ужасный.
39. Меня всегда возмущает, когда кому-либо ловко удастся избежать заслуженного наказания:
1. да;
 2. по-разному;

3. нет.

40. Мне кажется, что некоторые люди не замечают или избегают меня, хотя не знаю, почему:

1. верно;
2. не уверен;
3. неверно.

41. В жизни не было случая, чтобы я нарушил обещание:

1. да;
2. не знаю;
3. нет.

42. Если бы я работал в хозяйственной сфере, мне было бы интересно:

1. беседовать с заказчиками, клиентами;
2. нечто среднее;
3. вести отчеты и другую документацию.

43. Я считаю, что:

1. нужно жить по принципу: «Делу время, потехе час»;
2. нечто среднее между «а» и «в»;
3. жить нужно весело, не особенно заботясь о завтрашнем дне.

44. Мне было бы интересно полностью поменять сферу деятельности:

1. да;
2. не уверен;
3. нет.

45. Я считаю, что моя семейная жизнь не хуже, чем у большинства моих знакомых:

1. да;
2. трудно сказать;
3. нет.

46. Мне неприятно, если люди считают, что я слишком невыдержан и пренебрегаю правилами приличия:

1. очень;
2. немного;
3. совсем не беспокоит.

47. Бывают периоды, когда трудно удержаться от чувства жалости к самому себе:

1. часто;
2. иногда;
3. никогда.

48. Какая из следующих дробей не подходит к двум остальным:

1. $\frac{3}{7}$;
2. $\frac{3}{9}$;
3. $\frac{3}{11}$.

49. Я уверен, что обо мне говорят за моей спиной:

1. да;
2. не знаю;
3. нет.

50. Когда люди ведут себя неблагоприятно и безрассудно:

1. я отношусь к этому спокойно;
2. нечто среднее;
3. испытываю к ним чувство презрения.

51. Иногда мне очень хочется выругаться:

1. да;
2. затрудняюсь ответить;
3. нет.

52. При одинаковой зарплате я предпочел бы быть:

1. адвокатом;
2. затрудняюсь ответить;
3. штурманом или летчиком.

53. Мне доставляет удовольствие совершать рискованные поступки только для забавы:

1. да;
2. нечто среднее;
3. нет.

54. Я люблю музыку:

1. легкую, живую;
2. нечто среднее;
3. эмоционально насыщенную, сентиментальную.

55. Самое трудное для меня – это справиться с собой:

1. верно;
2. не уверен;
3. неверно.

56. Я предпочитаю планировать свои дела сам, без постороннего вмешательства и чужих советов:

1. да;
2. нечто среднее;
3. нет.

57. Иногда чувство зависти влияет на мои поступки:

1. да;
2. нечто среднее;
3. нет.

58. «Размер» так относится к «сумма», как «нечестный» к:

1. тюрьма;
2. грешный;
3. укравший.

59. Родители и члены семьи часто придираются ко мне:

1. да;
2. верно нечто среднее;
3. нет.

60. Когда я слушаю музыку, а рядом громко разговаривают:
1. это мне не мешает, я могу сосредоточиться;
 2. верно нечто среднее;
 3. это портит мне удовольствие и злит меня.
61. Временами мне приходят в голову такие нехорошие мысли, что о них лучше не рассказывать:
1. да;
 2. затрудняюсь ответить;
 3. нет.
62. Мне кажется, интереснее быть:
1. художником;
 2. не знаю, что выбрать;
 3. директором театра или киностудии.
63. Я предпочел бы одеваться скорее скромно, так, как все, чем броско и оригинально:
1. согласен;
 2. не уверен;
 3. не согласен.
64. Не всегда можно осуществить что-либо постепенными, умеренными методами, иногда необходимо приложить силу:
1. согласен;
 2. нечто среднее;
 3. нет.
65. Я любил школу:
1. да;
 2. трудно сказать;
 3. нет.
66. Я лучше усваиваю материал:
1. читая хорошо написанную книгу;
 2. верно нечто среднее;

3. участвуя в коллективном обсуждении.
67. Я предпочитаю действовать по-своему, вместо того чтобы придерживаться общепринятых правил:
 1. согласен;
 2. не уверен;
 3. не согласен.
68. АВ так относится к ГВ, как СР к :
 1. ПО;
 2. ОП;
 3. ТУ.
69. Обычно я удовлетворен своей судьбой:
 1. да;
 2. не знаю;
 3. нет.
70. Когда приходит время для осуществления того, что я заранее планировал и ждал, я иногда чувствую себя не в состоянии это сделать:
 1. согласен;
 2. нечто среднее;
 3. не согласен.
71. Не все мои знакомые мне нравятся:
 1. да;
 2. затрудняюсь ответить;
 3. нет.
72. Если бы меня попросили организовать сбор денег на подарок кому-нибудь или участвовать в организации юбилейного торжества:
 1. я согласился бы;
 2. не знаю, что сделал бы;
 3. сказал бы, что, к сожалению, очень занят.
73. Вечер, проведенный за любимым занятием, привлекает меня больше, чем оживленная вечеринка:

1. согласен;
2. не уверен;
3. не согласен.

74. Меня больше привлекает красота стиха, чем красота и совершенство оружия:

1. да;
2. не уверен;
3. нет.

75. У меня больше причин чего-либо опасаться, чем у моих знакомых:

1. да;
2. трудно сказать;
3. нет.

76. Работая над чем-то, я предпочел бы делать это:

1. в коллективе;
2. не знаю, что выбрать;
3. самостоятельно.

77. Прежде чем высказать свое мнение, я предпочитаю подождать, пока буду полностью уверен в своей правоте:

1. всегда;
2. обычно;
3. только если это практически возможно.

78. «Лучший» так относится к «наихудший», как «медленный» к:

1. скорый;
2. наилучший;
3. быстрееший.

79. Я совершаю много поступков, о которых потом жалею:

1. да;
2. затрудняюсь ответить;
3. нет.

80. Обычно я могу сосредоточенно работать, не обращая внимания на то, что люди вокруг меня шумят:

1. да;
2. нечто среднее;
3. нет.

81. Я никогда не откладываю на завтра то, что должен сделать сегодня:

1. да;
2. затрудняюсь ответить;
3. нет.

82. У меня было:

1. очень мало выборных должностей;
2. несколько;
3. много выборных должностей.

83. Я провожу много свободного времени, беседуя с друзьями о тех приятных событиях, которые мы вместе переживали когда-то:

1. да;
2. нечто среднее;
3. нет.

84. На улице я останавливаюсь, чтобы посмотреть скорее на работу художника, чем на уличную ссору или дорожное происшествие:

1. да;
2. не уверен;
3. нет.

85. Иногда мне очень хотелось уйти из дома:

1. да;
2. не уверен;
3. нет.

86. Я предпочел бы жить тихо, как мне нравится, нежели быть предметом восхищения благодаря своим друзьям:

1. да;
 2. верно нечто среднее;
 3. нет.
87. Разговаривая, я склонен:
1. высказывать свои мысли сразу, как только они приходят в голову;
 2. верно нечто среднее;
 3. прежде хорошенько собраться с мыслями.
88. Какое из следующих сочетаний знаков должно продолжить этот ряд X0000XX000XXX:
1. 0XXX;
 2. 00XX;
 3. X000.
89. Мне безразлично, что обо мне думают другие:
1. да;
 2. нечто среднее;
 3. нет.
90. У меня бывают такие волнующие сны, что я просыпаюсь:
1. часто;
 2. изредка;
 3. практически никогда.
91. Я каждый день прочитываю всю газету:
1. да;
 2. трудно сказать;
 3. нет.
92. К дню рождения, к праздникам:
1. я люблю делать подарки;
 2. затрудняюсь ответить;
 3. считаю, что покупка подарков – несколько неприятная обязанность.

93. Очень не люблю бывать там, где не с кем поговорить:
1. верно;
 2. не уверен;
 3. неверно.
94. В школе я предпочитал:
1. русский язык;
 2. трудно сказать;
 3. математику.
95. Кое-кто затаил злобу против меня:
1. да;
 2. не знаю;
 3. нет.
96. Я охотно участвую в общественной жизни, в работе разных комиссий и т.д.:
1. да;
 2. нечто среднее;
 3. нет.
97. Я твердо убежден, что начальник может быть не всегда прав, но всегда имеет возможность настоять на своем:
1. да;
 2. не уверен;
 3. нет.
98. Какое из следующих слов не подходит к двум остальным:
1. какой-либо;
 2. несколько;
 3. большая часть.
99. В веселой компании мне бывает неудобно дурачиться вместе с другими:
1. да;
 2. по-разному;

3. нет.

100. Если я совершил какой-то промах в обществе, то довольно быстро забываю о нем:

1. да;
2. нечто среднее;
3. нет.

Обработка и интерпретация результатов теста

Ответы опрашиваемого надо сравнить с ключом.

- В случае совпадения буквы, указанной в ключе, и буквы ответа, который выбрал опрашиваемый, за данный ответ начисляется 2 балла.
- За промежуточный ответ «b» всегда начисляется 1 балл.
- В случае несовпадения буквы ответа и буквы ключа начисляется 0 баллов.

Обработка по фактору В (логическое мышление) несколько другая.

- В случае совпадения буквы ответа с буквой ключа присваивается 2 балла,
- В случае несовпадения – 0 баллов.

Ключ к тесту

I	1c	11a	21c	31c	41a	51c	61c	71c	81a	91a
II	2a	12c	22c	32c	42a	52a	62c	72a	82c	92a
III	3a	13a	23a	33c	43c	53a	63c	73c	83a	93c
IV	4c	14a	24c	34c	44a	54c	64a	74a	84a	94a
V	5a	15a	25c	35a	45c	55a	65c	75c	85a	95a
VI	6c	16a	26a	36c	46a	56a	66c	76c	86a	96c
VII	7c	17a	27a	37a	47c	57c	67c	77a	87c	97a
VIII	8b	18b	28b	38c	48b	58c	68b	78c	88b	98a
IX	9c	19c	29a	39c	49a	59a	69c	79a	89a	99c
X	10c	20a	30a	40c	50a	60a	70c	80a	90c	100a

Полученные таким образом баллы суммируются по каждому фактору.

По факторам А, В, С, Д, К, М, Н, Л максимальное число баллов 20.

По фактору П – 40 баллов (сложить 5 и 9 строки).

Количество баллов от 16 до 20 (по факторам А, В, С, Д, К, М, Н) является высокой оценкой по данному фактору, значит, соответствующее качество личности явно выражено (например, общительность по фактору А).

Количество баллов 13, 14, 15 говорит об определенном преобладании качества, соответствующего высокой оценке (например, общительности над замкнутостью).

Количество баллов 5, 6, 7 свидетельствует о преобладании качества, соответствующего низкой оценке (например, замкнутости над общительностью).

Количество баллов 8-12 означает примерное равновесие между двумя противоположными личностными качествами (например, в меру открыт, в меру замкнут).

Если опрашиваемый набрал 12 и более баллов по шкале Л, то результаты опроса необходимо признать недостоверными.

Если опрашиваемый набрал более 20 (из 40) баллов по шкале П (склонность к асоциальному поведению), то это свидетельствует об определенных личностных проблемах в какой-либо сфере жизни: в семье, в отношениях с друзьями, на работе, в отношениях с окружающими). В этом случае необходимо провести дополнительное собеседование, чтобы выявить, насколько серьезны возникшие проблемы.

Фактор А

- Высокая оценка +А – открытый, легкий, общительный.
- Низкая оценка –А – необщительный, замкнутый.

Фактор В

- Высокая оценка +В – с развитым логическим мышлением, сообразительный.
- Низкая оценка –В – невнимательный или со слабо развитым логическим мышлением.

Фактор С

- Высокая оценка +С – эмоционально устойчивый, зрелый, спокойный.

- Низкая оценка –С – эмоционально неустойчивый, изменчивый, поддающийся чувствам.

Фактор Д

- Высокая оценка +Д – жизнерадостный, беспечный, веселый.

- Низкая оценка –Д – трезвый, молчаливый, серьезный.

Фактор К

- Высокая оценка +К – чувствительный, тянущийся к другим, с художественным мышлением.

- Низкая оценка –К – полагающийся на себя, реалистичный, рациональный.

Фактор М

- Высокая оценка +М – предпочитающий собственные решения, независимый, ориентированный на себя.

- Низкая оценка –М – зависимый от группы, компанейский, следует за общественным мнением.

Фактор Н

- Высокая оценка +Н – контролирующий себя, умеющий подчинять себя правилам.

- Низкая оценка –Н – импульсивный, неорганизованный.

Кроме того, данный опросник позволяет выявить склонность к асоциальному поведению (фактор П), что может характеризоваться пренебрежением к принятым общественным нормам, моральным и этическим ценностям, установившимся правилам поведения и обычаям.

Включена в опросник и шкала правдивости (фактор Л), которая позволяет судить о достоверности полученных результатов.

Уровневая оценка факторов (в баллах):

- 16-20 – максимальный уровень;

- 13-15 – преобладающая выраженность факторов;

- 8-12 – средний уровень;
- 5-7 – низкий уровень.

Методика «Оценка уровня общительности».

Данный тест, оценивающий общий уровень общительности, разработан В.Ф. Ряховским.

Инструкция: Вашему вниманию предлагается несколько простых вопросов. Отвечайте быстро, однозначно: "да", "нет", "иногда".

Опросник

1. Вам предстоит ординарная или деловая встреча. Выбивает ли Вас ее ожидание из колеи?
2. Вызывает ли у вас смятение и неудовольствие поручение выступить с докладом, сообщением, информацией на каком-либо совещании, собрании или тому подобном мероприятии?
3. Не откладываете ли Вы визит к врачу до последнего момента?
4. Вам предлагают выехать в командировку в город, где Вы никогда не бывали. Приложите ли Вы максимум усилий, чтобы избежать этой командировки?
5. Любите ли Вы делиться своими переживаниями с кем бы то ни было?
6. Раздражаетесь ли Вы, если незнакомый человек на улице обратится к Вам с просьбой (показать дорогу, назвать время, ответить на какой-то вопрос)?
7. Верите ли Вы, что существует проблема «отцов и детей» и что людям разных поколений трудно понимать друг друга?
8. Постесняетесь ли Вы напомнить знакомому, что он забыл Вам вернуть деньги, которые занял несколько месяцев назад?
9. В ресторане либо в столовой Вам подали явно недоброкачественное блюдо. Промолчите ли Вы, лишь рассерженно отодвинув тарелку?

10. Оказавшись один на один с незнакомым человеком, Вы не вступите с ним в беседу и будете тяготиться, если первым заговорит он. Так ли это?

11. Вас приводит в ужас любая длинная очередь, где бы она ни была (в магазине, библиотеке, кассе кинотеатра). Предпочитаете ли Вы отказаться от своего намерения или встанете в хвост и будет томиться в ожидании?

12. Бойтесь ли Вы участвовать в какой-либо комиссии по рассмотрению конфликтных ситуаций?

13. У Вас есть собственные сугубо индивидуальные критерии оценки произведений литературы, искусства, культуры, и никаких чужих мнений на этот счет Вы не приемлете. Это так?

14. Услышав где-либо в кулуарах высказывание явно ошибочной точки зрения по хорошо известному Вам вопросу, предпочитаете ли Вы промолчать и не вступать в спор?

15. Вызывает ли у Вас досаду чья-либо просьба помочь разобраться в том или ином служебном вопросе или учебной теме?

16. Охотнее ли Вы излагаете свою точку зрения (мнение, оценку) в письменной форме, чем в устной?

Обработка результатов

«Да» - 2 очка, «иногда» - 1 очко, «нет» - 0 очков.

Полученные очки суммируются, и по классификатору определяется, к какой категории людей относится испытуемый.

Классификатор к тесту В.Ф.Ряховского

30 - 32 очка - Вы явно некоммуникабельны, и это ваша беда, так как страдаете от этого больше Вы сами. Но и близким Вам людям нелегко. На Вас трудно положиться в деле, которое требует групповых усилий. Старайтесь быть общительнее, контролируйте себя.

25 - 29 очков - Вы замкнуты, неразговорчивы, предпочитаете одиночество, поэтому у Вас мало друзей. Новая работа и необходимость новых контактов если и не ввергают Вас в панику, то надолго выводит из

равновесия. Вы знаете эту особенность своего характера и бываете недовольны собой. Но не ограничивайтесь только таким недовольством - в вашей власти переломить эти особенности характера. Разве не бывает, что при какой-либо сильной увлеченности Вы приобретаете вдруг полную коммуникабельность? Стоит только встряхнуться.

19 - 24 очков - Вы в известной степени общительны и в незнакомой обстановке чувствуете себя вполне уверенно. Новые проблемы Вас не пугают. И все же с новыми людьми сходитесь с оглядкой, в спорах и диспутах участвуете неохотно. В ваших высказываниях порой слишком много сарказма, без всякого на то основания. Эти недостатки исправимы.

14 - 18 очков - у Вас нормальная коммуникабельность. Вы любознательны, охотно слушаете интересного собеседника, достаточно терпеливы в общении с другими, отстаиваете свою точку зрения без вспыльчивости. Без неприятных переживаний идете на встречу с новыми людьми. В то же время не любите шумных компаний; экстравагантные выходки и многословие вызывают у Вас раздражение.

9 - 13 очков - Вы весьма общительны (порой, быть может, даже сверх меры), любопытны, разговорчивы, любите высказываться по разным вопросам, что, бывает, вызывает раздражение окружающих. Охотно знакомитесь с новыми людьми. Любите бывать в центре внимания, никому не отказываете в просьбах, хотя не всегда можете их выполнить. Бывает, вспылите, но быстро отходите. Чего Вам не достает, так это усидчивости, терпения и отваги при столкновении с серьезными проблемами. При желании, однако, Вы можете себя заставить не отступать.

4 - 8 очков - Вы, должно быть, «рубаха-парень». Общительность бьет из Вас ключом. Вы всегда в курсе всех дел. Вы любите принимать участие во всех дискуссиях, хотя серьезные темы могут вызвать у вас мигрень и даже хандру. Охотно берете слово по любому вопросу, даже если имеете о нем поверхностное представление. Всюду чувствуете себя в своей тарелке. Беретесь за любое дело, хотя не всегда можете успешно довести его до конца.

По этой самой причине руководители и коллеги относятся к Вам с некоторой опаской и сомнениями. Задумайтесь над этими фактами.

3 очка и менее - Ваша коммуникабельность носит болезненный характер. Вы говорливы, многословны, вмешиваетесь в дела, которые не имеют к Вам никакого отношения. Беретесь судить о проблемах, в которых совершенно не компетентны. Вольно или невольно Вы часто бываете причиной разного рода конфликтов в Вашем окружении. Вспыльчивы, обидчивы, нередко бываете необъективны. Серьезная работа не для Вас. Людям - и на работе, и дома, и вообще повсюду - трудно с Вами. Да, Вам надо поработать над собой и своим характером! Прежде всего воспитывайте в себе терпеливость и сдержанность, уважительно относитесь к людям, наконец, подумайте о своем здоровье - такой стиль жизни не проходит бесследно.

Семинар-практикум «Условия эффективной коммуникации».

Цели: формирование понятийных представлений о коммуникативной компетентности; рассмотрение условий эффективной коммуникации; создание в группе рабочей, психологически комфортной атмосферы.

Ход:

1. Вводная игра на создание рабочего настроения. Участники сидят по кругу. По очереди передают друг другу мяч и на первую букву своего имени называют прилагательное, отражающее какое-либо качество своего характера. Затем завершают фразу: «Никто не знает, что я...»

2. Определение коммуникативной компетентности. Выделяют два понятия - «компетенция» и «компетентность», которые взаимосвязаны. **Компетенция** - общая способность, основанная на знаниях, опыте, ценностях, которые приобретены благодаря обучению (область знаний). **Компетентность** - уровень умений личности, отражающий степень соответствия определенной компетенции (области знаний), позволяющий действовать конструктивно в изменяющихся условиях. Понятие «компетенция» сужается до круга должностных (функциональных) полномочий, а «компетентность» - некая личностная характеристика, отражающая осведомленность, авторитетность.

Определение коммуникации целесообразно рассмотреть в контексте определения понятия «общение». **Общение** - процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя три стороны: коммуникацию (обмен информацией), интеракцию (обмен действиями), социальную перцепцию (восприятие и понимание партнера). Когда говорят о коммуникации, имеют в виду, что в ходе совместной деятельности люди обмениваются между собой различными представлениями, идеями, интересами, чувствами, установками и прочим. Все это можно рассматривать как информацию. А сам процесс коммуникации есть обмен информацией. Но это не простое движение

информации. Информация не только передается, но и формируется, уточняется, развивается. Особую роль играет значимость информации для каждого участника, потому что мы стремимся не просто «обменяться» значениями, а выработать общий смысл. Это возможно лишь при условии, что информация не просто принята, но и понята, осмыслена.

Чтобы сделать этот процесс более эффективным, необходимо обладать определенными умениями, которые и определяют коммуникативную компетентность. Коммуникативная компетентность педагога - профессионально значимое, личностное качество, формирующееся в процессе саморазвития.

3. Условия эффективной коммуникации. Существуют некоторые феномены межличностного восприятия, которые могут как повысить процесс коммуникации, так и привести к искажению информации в процессе восприятия людьми друг друга.

Первое впечатление.

Игровое упражнение «Фотография». Участникам выдаются фотографии незнакомых людей.

Ведущий. Всмотритесь в эти лица, обратите внимание на взгляд, позу, одежду. Попробуйте определить характер, настроение, род занятий, привычки, стиль жизни, семейное положение и др. Попробуйте понять, смогли бы вы дружить с этим человеком. Если нет, то какие отношения могли бы сложиться между вами? Могли бы вы быть соседями по лестничной площадке, коллегами по работе, иметь интимные отношения? Почему? Постарайтесь понять и объяснить.

Участники работают две минуты, затем высказываются.

Вывод. Первое впечатление о человеке всегда очень важно для установления контакта с ним. По опыту мы знаем, что первое впечатление может как способствовать, так и препятствовать контакту с собеседником. Более того, оно определяет все наши дальнейшие отношения с человеком. Внешность человека действительно несет много информации: о социальном

и материальном положении, уровне образования, состоянии здоровья, порой и о наличии вредных привычек. Манеры помогают уточнить социальный статус, меру воспитанности, а иногда и профессию. Походка, жесты позволяют заглянуть еще глубже - в темперамент и характер, то есть дорисовать психологический портрет.

Игровое упражнение «Признание в любви». Участники выбирают негласно в группе человека, который по самым разнообразным признакам и качествам им импонирует. На листочках пишут пять наиболее ярких качеств, которые характеризуют выбранного ими человека и особенно им нравятся. Затем листочки собираются и по очереди зачитываются, а участники пытаются угадать человека, к которому они относятся. Победителем и кумиром группы будет тот, кто получит наибольшее количество листочков с «признаниями в любви».

«Эффект ореола»

На формирование первого впечатления влияет так называемый «эффект ореола». Чаще всего он проявляется, когда мы располагаем минимальной информацией о другом человеке. Однако так бывает и при восприятии знакомого человека, но в условиях ярко выраженного эмоционального отношения к нему, например, если мы любим человека, то все его черты кажутся нам положительными, и наоборот. Источниками «ореола» являются разные причины (ошибки).

1) Ошибки превосходства. При встрече с человеком, превосходящим нас по какому-то важному для нас параметру, мы оцениваем его более положительно, и наоборот, если мы в чем-то превосходим человека, то недооцениваем его. Например, если человек слабый, болезненный, мечтающий стать сильным и здоровым, встречает пышущего здоровьем человека, он переоценит его и по всем остальным параметрам — в его глазах он будет еще и умен, и красив, и добр.

2) Ошибки привлекательности. Если человек нам нравится внешне, то одновременно мы склонны считать его более хорошим, умным, интересным.

Если же он внешне непривлекателен, то и остальные его качества недооцениваются.

3) Фактор отношения к нам. Все люди, которые к нам относятся хорошо, кажутся нам значительно лучше тех, кто относится к нам плохо.

Каузальная атрибуция

Не имея точной информации, мы вынуждены строить свои предположения относительно причин того или иного поведения других людей. Мы приписываем человеку какие-либо чувства, намерения, мысли и мотивы его поведения. Это называется каузальная (причинная) атрибуция (приписывание). Обычно мы склонны полагать, что поведение других отражает их сущность. При этом свое собственное поведение чаще всего объясняем с точки зрения каких-то обстоятельств, людей, заставивших нас поступить тем или иным образом. К сожалению, ошибочная причинная интерпретация может приводить к довольно печальным последствиям — конфликтам, недоразумениям.

Каким образом можно избежать этой ошибки? Необходимо выяснить, почему человек так поступает, внешние и внутренние причины его поведения. При возможности следует прямо спросить о мотивах его поведения.

Установка.

Человек не может быть компетентным во всех областях, поэтому часто мы вынуждены составлять свое представление о других, пользуясь «компетентным источником». Если нам что-то расскажут о новом человеке перед знакомством, мы склонны искать подтверждение этой характеристики даже в нейтральных проявлениях его поведения.

Правда, здесь играет роль источник информации и уровень доверия к нему. Иногда даже верные вещи, высказанные человеком, который известен своей несерьезностью, мы будем подвергать сомнению или отбросим как ложную информацию. Это другое проявление все той же установки.

Ведущий. Приведите примеры влияния установки на восприятие людьми друг друга? Как можно избежать нежелательных последствий этого эффекта?

4. Рефлексия.

Ведущий. Как видим, правильное, адекватное восприятие людьми друг друга является важным условием эффективной коммуникации. Отрефлексируйте свою деятельность на занятии: что для вас было полезным, новым, значимым и т.п.

Участники передают мяч по кругу, по очереди высказываясь.

Семинар-практикум «Познай себя».

Цель: повышение уровня коммуникативной компетентности педагога.

Задачи:

- формировать умения эффективного использования вербальных и невербальных средств общения
- проверять, уточнять, обобщать свой опыт взаимодействия
- актуализировать рефлексию педагога относительно коммуникативных умений
- развивать чувство открытости и доверия
- проявлять уважение к индивидуальности других
- уметь общаться друг с другом

Правила:

- конфиденциальность всего происходящего в группе
- доверительное отношение друг к другу
- выполнение условия «здесь» и «сейчас»
- отсутствие оценочных суждений
- работа по кругу, активность

Ведущий. Уважаемые коллеги!

Пусть слова сверкают золотом.

И не год, не два, а целый век.

Человек не может жить иначе.

Человек – на то и человек!

Э. Асадов

Сегодня мы собрались здесь для общения. Тема нашего занятия «Познай себя». Опишите, пожалуйста, ожидания от этой работы, свое состояние и настроение на данную минуту.

Проводится письменная рефлексия.

Упражнение 1. Приветствие «Имя по кругу»

Участники встают по кругу и называют свое имя и род деятельности, которым они занимаются.

Упражнение 2. Игра-раскрепощение «Имя в движении»

Участники встают в круг, каждый по очереди произносит свое имя и показывает простое любое движение, которое больше всего соответствует его характеру. Все участники громко повторяют имя и движение участника. Итак, все по очереди еще раз знакомятся.

Упражнение 3. Разминка «Поменяйтесь местами»

Эта игра позволит немного подвигаться, поднять настроение, а также узнать друг о друге дополнительную информацию.

Убирается один стул, и водящий, стараясь занять освободившееся место, предлагает поменяться местами тем, кто: носит брюки, любит яблоки, умеет играть на гитаре и т. п.

Когда правила игры становятся понятны, условия перемены мест усложняются. Теперь вопросы должны касаться особенностей профессиональной деятельности участников образования, специфики работы с детьми, мотивов участия в мероприятии и др.

Например, меняются местами те, кто:

- Работает всю жизнь в данном учреждении
- Работает в настоящее время по новой программе
- Любит свою работу
- Работает педагогом уже более 10 лет

- Мечтал быть педагогом с детства
- Первый раз участвует в конкурсе и т. д.

Рефлексия. После подвижного упражнения можно спросить желающих, во-первых, кто что о ком запомнил, а во-вторых, кто хотел бы, чтобы рассказали другие, что о нем запомнили. Таким образом, все меняются местами.

Упражнение 4. Коммуникативная гибкость «Почему хорошо и почему плохо»

Формирование устойчивости и распределения внимания в диалоге, умения встать на место другого. «Я скажу несколько предложений, оценив некоторое явление положительно. Мой сосед слева должен повторить мое последнее предложение и сказать, почему это плохо. Ваш сосед слева повторит Ваше последнее предложение и скажет, почему это хорошо и т. д. Например, «Работать воспитателем в ДООУ хорошо, потому что женщина занята полдня и может больше времени уделить семье». Следующий участник: «Женщина может уделять много времени семье, и это плохо, так как... ». Рефлексия: обратить внимание на то, что испытывали участники, какие трудности возникали, к каким выводам пришли.

Упражнение 5. На развитие позитивного самовосприятия «Кто Я? ».

Предлагается честно и откровенно закончить предложения:

- Я горжусь собой, когда Я...
- Я симпатичный человек, потому что...
- У меня есть такие два замечательных качества...
- Одна из самых лучших вещей, которые я сделал в своей жизни...

Вопросы для обсуждения:

- Трудно ли было отвечать на эти вопросы? Почему?
- Испытывали ли вы затруднения, когда писали о себе «хорошо»?

Упражнение 6: «Этюды»

Цель: получить навыки взаимодействия и взаимосвязи, используя невербальный язык общения.

Упражнение проводится в парах. Участникам предлагается выполнить этюды на следующие темы:

- Игра в мяч;
- Пилка дров.

Упражнение 7: «Пойми рисунок»

Цель: понять законы общения, сложности передачи и приема информации.

Участники становятся в ряд друг за другом. Тому, кто стоит в конце ведущий дает карточку, на которой нарисовано (солнце, человек, цветок и т. д.) Задача в том, чтобы нарисовать на спине следующего участника понятие, которое указано на карточке. Тот, у кого рисуют на спине, должен угадать и нарисовать на спине впереди стоящего.

Упражнение 8. Релаксация «Цветок в ладошках»

Всем участникам предлагается поудобнее сесть, закрыть глаза, представить, что они на зеленом лугу. (звучит релаксационная музыка со звуками природы) .

Ведущий: «Представьте зеленый луг, ласковое солнце, поют птицы, журчит ручей. Появляется маленький, симпатичный, наивный и очень счастливый ребенок, он не знает печали, неуверенности, плохого настроения. Это вы в детстве, узнали себя? Малыш тянет к вам руки, он такой доверчивый и доброжелательный, и вы отвечаете ему тем же, Хотите радоваться и улыбаться и забыть все трудности жизни, почувствовать себя уверенным и счастливым. Вы берете малыша на руки, а он превращается в цветок в ваших ладошках, он прекрасен цветок детства, и вы несете его с собой по жизни. У кого-то он очень глубоко в душе, а кто-то часто видит его во сне, у кого-то это скромный, неприметный цветочек, а у кого-то яркий, бурный, запоминающийся. Они все хороши, цветы нашего детства. И если вам будет трудно, вы не сможете найти ответ на какой-то вопрос, вспомните малыша, подарившего вам цветок вашего детства в ладошках, и я надеюсь, что это вам поможет почувствовать себя маленьким, наивным, счастливым

ребенком, а уж он точно подскажет, как почувствовать себя счастливым. Открывайте глаза. Пора возвращаться».

Подведение итогов

Рефлексия: что больше всего понравилось на практикуме? Что нового из занятия вынес каждый участник? Произошло ли в ходе занятия, что кто-то открылся для Вас с новой стороны? Какова была степень Вашей включенности в занятие (по 10-балльной шкале)? Что мешало быть более активной, включенной в занятие? Какие неприятные моменты в ходе занятия пережили? Ваши пожелания составителю.

**Коммуникативные игры и упражнения, направленные на
повышение коммуникативной компетенции и разрешения конфликтных
ситуаций**

«Попугай»

Цель: развитие связной, чёткой речи, способности размышлять последовательно и логично.

Ход:

Многие люди, сами того не замечая, говорят и размышляют «как попугай», речь их похожа не на последовательность логически связанных между собой суждений, а на цепочку ассоциаций, каждая фраза в которой лишь «приходит на ум», будучи лишь связана с предыдущей какой-то общей идеей, похожестью. Например: - Я сегодня ходила на занятия... А ты ходила? Что-то давно я тебя в универе не видела... О! Кстати, я тут такую прикольную в магазине видела сумочку... Я так хочу себе что-нибудь прикольное... Вот у тебя серёжки прикольные... Ну чё, пойдёшь завтра на занятия? Я вчера твоего Серёжку, кстати, видела... Он на остановке стоял... Вчера, кстати, такое кино классное показывали... Завтра, наверное, куплю ту сумочку... А то ходить не с чем... Давай погуляем сегодня... Только на первый взгляд такая речь может показаться логичной, обдуманной, целенаправленной. Если критично анализировать подобные диалоги, то можно легко увидеть, что никакого особенного «вектора» они не имеют. Слова вылетают только потому, что они ассоциативно цепляются к предыдущим. И в итоге получается: человек сказал лишнего, пообещал лишнего... Попробуйте понаблюдать за своей речью. Возможно, у вас нет этой ассоциативной проблемы. Тогда следующее упражнение вам не помощник. Но если есть, то попробуйте его. Итак. Действовать будем от обратного.

Шаг 1. Если проводите упражнение индивидуально, то приготовьте аппаратуру для записи звука. Выберите какой-нибудь неживой объект,

которому совершенно всё равно до того, что вы говорите. Это может быть настольная лампа, книга, стул или ещё что-то. Поговорите с ним, расскажите что сегодня с вами было, что вы думаете, поведайте содержание недавно виденного фильма. Не так важно, что вы говорите. Главное - продержаться минут 5-10. Послушайте запись несколько раз, проанализируйте. Попробуйте оценить долю фраз своей речи, которые были порождены ассоциациями с предыдущими, а не логическими рассуждениями. Поставьте себе «диагноз» в попугаях, например «40% попугая». Если упражнение проводится в группе, то тут также можно использовать аппаратуру для записи, с тем, чтобы в дальнейшем анализировать речь совместно или в парах. Можно без записи, в режиме «рассказал - получил диагноз». В обоих случаях «диагноз» ставится другими участниками, не вами, но - возможно - при вашем участии. Занимаясь в группе, разговор тоже надо вести с неживым объектом.

Шаг 2. Сядьте в удобное кресло. Расслабьтесь. Закройте глаза. Попробуйте успокоить свои мысли. Речь здесь идёт о внутренней речи, не о визуальных и звуковых образах, всплывающих в сознании. Вам надо добиться такого состояния, при котором можно смело сказать, что вы вообще ничего не говорите, даже про себя. Этого добиться совсем не просто. Возможно, вам потребуется периодическая тренировка на протяжении нескольких дней или недель. Тем не менее старайтесь, это важно. Научитесь хотя бы одну-две минуты проводить в полном молчании. Научившись, можете переходить к следующему шагу.

Шаг 3. На самом деле разговаривать с неживыми объектами сложнее, чем с живыми. Получая даже минимальную поддержку со стороны собеседника, мы говорим увереннее и - как нам кажется - осмысленнее. Однако, не умея разговаривать со стулом, не получится уметь говорить с людьми. Поэтому вернитесь к общению с неживыми объектами. Но теперь на качественно ином уровне. В самом начале разговора вы 1) определите вслух тему, цель вашей беседы, 2) очертите краткий план беседы, 3) проведите саму беседу. Это может выглядеть примерно так: «Дорогая лампочка, мне

кажется тебе будет интересно послушать про вред внеплановой беременности. Я сначала тебе расскажу про то, что такое внеплановая беременность, потом про возможные последствия её, потом про способы избежать оной. Итак...». Нет большой нужды здесь записывать свою речь. На первом шаге вы уже получили некоторый опыт рефлексии «речи попугая», поэтому сейчас вполне достаточно по окончании разговора мысленно вернуться к нему и поставить опять себе оценку, например «20% попугая».

Шаг 4. Разыграйте небольшую сценку. Ходите по своей квартире (или тренинговому залу) и рассматривайте неживые предметы. Повстречав что-то, что зацепило ваше внимание, остановитесь, поздоровайтесь с этой вещью, поговорите с ней как со старым другом, с которым давно не виделись и с которым хочется обсудить свежие новости и - может быть - как-то освежить отношения. При этом не забывайте про основной функционал этой вещи. Ваш диалог может выглядеть примерно так: «Здравствуй, пылесос! Давно тебя не видел... Как дела? У меня нормально... Может быть, займёмся как-нибудь на днях генеральной уборкой? Может, тебе помочь чем-то надо...». Старайтесь, чтобы ваша речь была предметна, последовательна, чтобы в ней была логика, структура. Совсем не такое простое упражнение, как может показаться на первый взгляд. Старайтесь продержаться хотя бы минут пять.

Шаг 5. Контролируйте свою речь в общении с реальными людьми. Помните, что она должна быть логична, последовательна. Оценивайте свою речь "в попугаях".

Шаг 6. Наслаждайтесь.

«Большие паузы».

Цель: направлена на развитие ораторских способностей. Участники изучают иллюстративные возможности больших пауз (или гросс-пауз).

Ход:

Упражнение больше походит на психологический эксперимент. Для затравки ведущий рассказывает про так называемые гросс-паузы (большие

паузы) - один из любимейших инструментов многих ораторов. Заключается в том, что оратор смолкает на довольно длинный промежуток времени: от 15 секунд до минуты. Обычно это делается для того, чтобы показать слушающим важность последней порции информации.

Ведущий изображает из себя такого оратора. Он произносит какую-то небольшую речь (заранее отрепетированную, можно и не очень глубокого содержания). Перед последним предложением останавливается на 15-60 секунд, затем произносит остаток речи.

Сразу же делается опрос:

- Какие чувства испытывали участники во время этой грасс-паузы?
- Как они думают, надолго ли им запомнится содержание речи?
- Что именно запомнится?

Далее ведущий спрашивает, есть ли доброволец, который в подобной же манере может произнести свою речь. Если такого добровольца не нашлось, сам ведущий еще раз произносит речь (иную). Пауза делается так же перед последней фразой. Опять производится опрос.

«Завершение предложения».

Цель: развитие коммуникативной компетенции. Один участник рассказывает историю, при этом не заканчивая фразы; другие - делают это вместо него.

Ход:

Ведущий вызывает четыре добровольцев. Они отсаживаются несколько в стороне от основной группы.

Одному из добровольцев ведущий предлагает сделать рассказ о чем-то, что произошло как-то с ним в реальной жизни. При этом существует одно условие: каждое свое предложение рассказчик не заканчивает. Вместо него это делают трое других участников (по очереди).

Интрига состоит в том, что в конце рассказа рассказчик выбирает из трех того, кто, на его взгляд, был ближе всего к тому, что хотел сказать он сам. Примерно выглядит это так:

- Как-то раз шел я по улице и... - ... подскользнулся. - ... встретил знакомого. - ... тут у меня зазвонил телефон. - На самом деле я шел по улице и увидел бездомную собаку. Я зашел в магазин рядом, чтобы купить там... - ... колбасу. - ... колбасу. - ... сосиску. - Да я зашел, чтобы купить колбасу. Но выхожу я из магазина, а... После нескольких таких рассказов проводится обсуждение: - Каким образом можно догадаться о том, что не договорил собеседник? - Может быть, у непосредственных участников упражнения возникли какие-то свои находки?

«Зомби».

Цель: развитие способности разговаривать человека.

Ход:

Ведущий ставит немного в сторонке стул, остальные стулья (кресла) располагаются полукругом. Вызывается доброволец, который будет сидеть на стуле и выполнять тем самым роль зомби. Ведущий вручает ему карточку, на которой выписано три утверждения. Ниже приводятся примеры таких карточек:

Пример 1

1. Я - самый умный человек на свете.
3. Все женщины должны улыбаться.
4. 3. Все мужчины должны носить с собой носовые платки.

5. Пример 2

1. У меня есть особенная миссия, но я ее забыл.
2. 2. Нельзя доверять людям в зеленых сапогах.
3. 3. Белый цвет - мой любимый.

4. Пример 3

5. 1. Завтра я буду весь день читать учебник математики.
6. 2. Я должен узнать все способы доказательства теоремы

Пифагора.

7. 3. Маленькие уши - признак большого ума.

8. Задача остальных участников - с помощью расспросов выяснить содержание этой карточки. Ведущий при этом просит «зомби» отвечать «максимально искренно», то есть с опорой на «сверхценные суждения», но при этом стараясь держать последние в тайне, насколько это возможно.

Когда кто-то из участников угадывает одно из суждений - ведущий поднимает руку и сообщает: «Первое есть. Осталось два». Если участники долго не могут докопаться до «сверхценных суждений», ведущий просит «зомби» немного помочь.

«Контрабандисты».

Цель: повышение коммуникативной компетенции.

Ход:

Ведущий тренинга вызывает несколько добровольцев (от трех до пяти). Выводит их за двери тренингового зала. Там одному из этой группки вручается какой-то небольшой предмет, который можно спрятать в кармане: ручку, колпачок от ручки, маленький степлер, свернутую бумажку (записку), маленький пакетик с приправой, фишку для покера и т.п. Данный участник прячет эту вещь в карман и обещает не вытаскивать ее, пока не получит разрешение от ведущего.

Все возвращаются в тренинговый зал. Объясняется, что эти несколько человек – «контрабандисты», якобы они незаконно провозят что-то (шариковые ручки, степлеры, приправы и т.д.). В данный момент лишь у одного из «команды контрабандистов» есть незаконный товар. Другие «контрабандисты» это знают, но ни за что не скажут. Они могут всячески врать, выкручиваться, сваливать вину друг на друга, говорить даже что это они сами обладают запрещенным товаром. Среди лжи "контрабандисты" могут сказать и правду, у них на это полное право.

Задача остальных участников – «расколоть» контрабандистов, выяснить путем опроса, кто же на самом деле «с товаром». В конце опроса каждый из опрашиваемых должен четко проговорить свою позицию, назвав

предполагаемого нарушителя. После этого ведущий подает знак обладателю «товара», тот его достает и демонстрирует.

Желательно упражнение провести в несколько туров. Один и тот же участник может несколько раз попадать в «команду контрабандистов».

В конце проводится обсуждение:

- Какой тактики лучше было придерживаться «контрабандистам»?
- Какой тактики лучше было придерживаться наблюдателям?
- Какие внешние признаки проявляют ложь человека?
- По каким признакам можно определить искренность?
- Кто из "контрабандистов" особенно хорошо играл?

«Открытые вопросы».

Цель: развитие коммуникативной компетенции.

Ход:

Ведущий проводит небольшую беседу, во время которой объясняет отличия открытых и закрытых вопросов. Открытый вопрос - тот, на который можно ответить множеством разных способов («Как дела?», «Что ты можешь рассказать об Иван Иваныче?», «Где бы мне отдохнуть следующим летом?» и т.д.). На закрытые вопросы можно ответить двумя или несколькими ответами («Ты по утрам делаешь зарядку?», «Ты вешишь больше ста килограммов?», «Какого цвета ручку мне выбрать?»). К закрытым вопросам относятся также альтернативные («Ты хочешь бутерброд или блинчик?», «У кого мой степлер, у Василя или Иван Иваныча?», «Что было раньше, Римская империя или открытие Америки?») и числовые, даже если числовых ответов может быть бесконечно много («Сколько у тебя детей?», «Интересно, сколько икринок в этой баночке?», «Как думаешь, в каком году будет конец света?»).

Также ведущий объясняет, что открытые вопросы позволяют разговорить человека, побуждают его раскрыться, сказать что-то, за что можно уцепиться и развернуть беседу. Пример:

- Привет! Как вчера провел вечер?

- Да нормально провел. С женой сходили, погуляли.
- А где вы с ней обычно гуляете?
- Да так... По скверу пройдемся, в кафе немного посидим.
- Интересно. А что вы там заказываете?
- Ну... Вчера вот шашлык ели, из-за него и поругались с женой.
- Как так?
- Да она первая начала...

Открытые вопросы побуждают собеседника дополнительную информацию, даже если ею раньше он и не собирался делиться. Закрытые вопросы могут наоборот способствовать тому, что человек замыкается. При этом самому опрашивающему сложнее развивать разговор:

- Привет! Хорошо вчера провел вечер?
- Да так. Нормально.
- С женой опять гуляли?
- Ну да.
- В кино ходили?
- Слушай, у меня тут работа срочная...

Само упражнение состоит в следующем. В центр круга вызывается доброволец. Остальные участники по очереди задают ему открытые вопросы на любую тему. Задача добровольца - так или иначе, на свое усмотрение, ответить на каждый вопрос. Если кто-то из спрашивающих сбился, он выбывает из круга.

Может случиться так, что останется только один из спрашивающих. Он тогда объявляется победителем. Однако не стоит затягивать череду вопросов и ответов. К тому же участники обычно довольно скоро понимают разницу между открытыми и закрытыми вопросами, успешно контролируют свою речь. Отвечающего участника можно менять примерно через 15-20 вопросов к нему.

Упражнение заканчивается, когда ведущий замечает, что все участники успешно освоили технику открытых вопросов. В конце проводится небольшое обсуждение:

- Возникли ли какие-то сложности?

- Есть ли вопросы, которые сложно отнести к категории открытых или закрытых?

- Кто из отвечающих отвечал более многословно, кто менее? почему?

«Разговор с конца».

Цель: освоение основных коммуникативных тактик.

Ход:

Ведущий тренинга вызывает двух добровольцев. Он объясняет, что сейчас будет разыгрываться необычная ролевая игра. В этой игре нарушены причинно-следственные связи, а точнее - сюжет разворачивается от конца к началу. Ведущий сообщает, что одному игроку (условное обозначение которого X – «икс») он будет давать карточки с инструкциями. В них описывается как надо себя вести с другим игроком (Y – «игрек»).

Сначала ведущий дает X карточку N5. Игрок X разыгрывает свою часть. Игрок Y разыгрывает свою (у него нет инструкции, поэтому он должен адаптироваться под поведение X). Затем ведущий дает X карточку N4. И так далее.

Называть себя игроками во время ролевой игры могут любыми именами, можно стандартными тренинговыми (указанными на бейджике). Карточки готовятся заранее, перед началом тренинга.

Пример 1

Вы выражаете радость по поводу того, что вам удалось договориться с Y.

4. Вы говорите Y, что не надо думать много, предложение-то хорошее.

3. Вы предлагаете взять Y на себя дополнительные обязательства, например мыть полы в конце дня.

2. Вы отказываетесь повышать зарплату, ссылаясь на то, что другие работники будут завидовать.

1. Вы соглашаетесь со словами Y о том, что он - хороший работник; про себя говорите, что и вы - ответственный руководитель.

Пример 2

5. Страшно ругаетесь. Говорите, что Y всегда завидовал вашему уму и способностям. Поэтому не хочет помочь. А ведь вы всегда относились к Y как к хорошему другу.

4. Спрашиваете, не может ли Y одолжить немного денег в займы. Ненадолго, года на три.

3. Выражаете огорчение и даже возмущение, что Y не проявляет заинтересованности в ваших делах.

2. Спрашиваете, готов ли Y вложить деньги в выгодное мероприятие.

1. Вы сообщаете Y, что нашли способ быстрого обогащения. Рассказываете об этом способе.

После разыгрывания каждой ролевой игры проводится анализ:

- Кто что понял из разыгрываемой сцены?
- Была ли у X какая-то тактика?
- Каковы общие впечатления у игроков и наблюдателей?
- Как лучше строить разговор для достижения собственных целей?

«Торговля эмоциями».

Цель: развитие актерского мастерства и в целом коммуникативной компетенции.

Ход:

Перед началом тренинга ведущий заготавливает карточки с написанными на них эмоциями, из расчета три карточки на одного участника. Если потом окажется, что карточек получилось больше или меньше, то это не страшно: кому-то из участников достанется две или четыре карточки. Примеры эмоций и эмоциональных состояний:

- радость,

- грусть,
- надежда,
- тоска,
- удивление,
- скука,
- любовь,
- ненависть,
- восторг,
- страх,
- мечтательность,
- злобность,
- возбуждение,
- подавленность,
- заинтересованность,
- безразличие,
- воодушевление,
- апатия,
- счастье,
- душевная боль.

Одну эмоцию можно выписать на несколько карточек.

В начале упражнения ведущий на глазах участников перемешивает карточки (желательно поэтому делать карточки такого размера, чтобы удобно было их перемешивать). После этого их раздает участникам. Далее участники распределяются по парам. Напарника выбирают на свое усмотрение. Ведущий ставит задачу - надо рассказать своему напарнику содержание недавно просмотренного фильма. При этом надо стараться изображать эмоции, которые указаны на карточках автора рассказа. Далее напарники меняются ролями: один опять говорит, другой слушает. Если количество участников нечетное, можно организовать одну тройку.

Во время выполнения упражнения в парах ведущий ходит среди участников и наблюдает за качеством выполнения упражнения. При этом он может давать советы, как лучше изобразить ту или иную эмоцию.

Кто-то из участников обязательно выскажет недоумение: как можно одновременно изображать, например, любовь и ненависть. Ведущий в данном случае советует «как-нибудь выкрутиться из ситуации».

Когда работа в парах завершена, ведущий объявляет, что это еще не конец упражнения. Далее будет то же самое, только уже с другим напарником и надо будет рассказать содержание последней прочитанной книги. Но перед этим участники могут обменяться между собой карточками с эмоциями. Если кого-то не устраивает, например, карточка "любовь", он ее может поменять на «безразличие». Одну карточку можно менять на две или даже на три другие. Нельзя только дарить свои карточки и оставаться совсем без них.

Участники опять разбиваются на пары, при этом пары должны быть новыми. Идет обсуждение книг. По ходу упражнения ведущий предлагает пассивным слушателям задавать уточняющие вопросы. Но задавать эти вопросы можно только в нужных эмоциях (то есть тех, которые указаны на карточках спрашивающего).

Опять происходит «обмен эмоциями». Наступает третья, последняя часть, во время которой участники рассказывают какие-нибудь жизненные истории, свидетелями которых они были.

В конце происходит обсуждение:

- Какие эмоции было изображать проще? какие сложнее?
- Из чего складывается актерское мастерство?
- По каким вообще сигналам можно понять в каком эмоциональном состоянии находится человек?

«Четвертое лицо».

Цель: развитие речевой пластичности и коммуникативной компетенции в целом.

Ход:

В обиходе люди при непосредственном общении друг с другом используют в речи первое и второе лицо: «я», «ты», «мы», «вы». Как известно, в старину в некоторых азиатских странах было принято обращаться к правителю в третьем лице, получая при этом ответ тоже в третьем лице:

- Не будет ли угодно султану казнить мятежников?
- Султану будет угодно казнить зачинщиков мятежа?

В данном упражнении ведущий предлагает участникам попробовать изъясняться в вымышленном "четвертом лице". Для этого достаточно а) изъясняться неопределенными формами глагола (то есть безличными инфинитивами) и б) обильно использовать неопределенные понятия вроде «какой-то ...» или «один ...»:

- Всегда приятно встретить одноклассника.
- Одному однокласснику всегда приятно занять деньги у другого.
- Деньги приятно давать в долг, зная необходимую сумму.
- Пять тысяч рублей всегда может быть необходимой суммой.
- Не всегда пять тысяч рублей есть у человека в кармане.
- Как-то один одноклассник не дал другому денег взаймы, тот и обиделся.
- Не все одноклассники одинаково приятны в общении...

Ведущий вызывает двух добровольцев. Общими усилиями им придумывается сценка, которую надо разыграть. В процессе разыгрывания сценки допустима «помощь зала».

Ведущий следит за тем, чтобы не использовались имена собственные («Василий», «Сидоровы»), местоимения («я», «они» и др.) и вообще обозначения конкретных лиц, а также личные формы глагола («прошу», «спали» и др.).

В конце проводится обсуждение:

- Почему так сложно изъясняться в «четвертом лице»?
- О чем может свидетельствовать подобная манера разговаривать?

- В каких случаях можно ее использовать?

Упражнение «Рыба-цветок»

Участники разбиваются по парам, раздают альбомные листки и только по одному карандашу. Один из участников получает каточку с заданием нарисовать рыбу, другой получает карточку с заданием нарисовать цветок. Карточки показывать друг другу нельзя, разговаривать тоже нельзя. Задание необходимо выполнять, держась одновременно за один карандаш на одном листке.

По окончании упражнения рассматриваются рисунки, обсуждаются ощущения, возникшие во время рисования. Вывод: каждый приходит к своей тактике сотрудничества с партнером.

Упражнение «Стройка башни»

Цель: упражнение ставит участников в конфликтную ситуацию, возникшую из-за коммуникативных барьеров. Такие барьеры возникают часто в связи с тем, что люди, расценивая свое восприятие мира как единственно верное, зачастую отказываются принимать иные точки зрения.

Ход игры:

1. Разбейте группу на команды по 6 – 7 человек.
2. Дайте каждой команде побольше деталей из «Лего» или другого похожего конструктора. Объясните, что им нужно построить башню.
3. Каждому участнику каждой команды вручите карточку, на которой будет записано задание, касающееся только его, подчеркните, что этой информацией ни с кем нельзя делиться.
4. Объясните, что игра будет проходить в полном молчании.

Можно приступать к делу.

Ниже предложены инструкции для карточек:

БАШНЯ ДОЛЖНА СОСТОЯТЬ ИЗ 24 БЛОКОВ
БАШНЯ ДОЛЖНА БЫТЬ ПОСТРОЕНА ТАК, ЧТОБЫ В КАЖДОМ ЭТАЖЕ БЫЛ ЗЕЛЁНЫ «КИРПИЧИК»
БАШНЯ ДОЛЖНА ИМЕТЬ ВЫСОТУ В 10 УРОВНЕЙ

ПЕРВЫЙ ЭТАЖ БАШНИ И ТРЕТИЙ ПОСТРОИТЬ ДОЛЖНЫ
ИМЕННО ВЫ

В ПОСТРОЕНИИ БАШНИ ПОСЛЕДНИЙ И ДЕСЯТЫЙ КИРПИЧКИ
ДОЛЖНЫ ПОЛОЖИТЬ ИМЕННО ВЫ

БАШНЯ ДОЛЖНА БЫТЬ ПОСТРОЕНА ТАК, ЧТОБЫ В КАЖДОМ
ЭТАЖЕ БЫЛ ЖЁЛТЫЙ «КИРПИЧИК»

ШЕСТОЙ УРОВЕНЬ БАШНИ ДОЛЖЕН ОТЛИЧАТЬСЯ ПО ЦВЕТУ
ОТ ОСТАЛЬНЫХ

Завершение: отдельные игроки неизбежно придут к замешательству, неразберихе и разочарованию, едва лишь поймут, что все их попытки следовать инструкциям приводят исключительно к противодействию со стороны членов их команды. Они поймут, что вся совместная работа над общей задачей сводится к выявлению того факта, что на деле ни о каком компромиссном сотрудничестве речи быть не может, и завершить башню так, чтобы это удовлетворяло каждого, невозможно

Мастер – класс: «Самопрезентация. Развитие умения представить себя».

Цели: рассмотрение приемов расположения к себе; развитие навыков эффективной самопрезентации; развитие умения представить себя, подать «образ себя».

Ход:

1. Вводная игра на создание рабочего настроения

Ведущий. Начнем сегодняшний день так: бросая друг другу мяч, будем называть имя того, кому бросаем. Тот, кто получает мяч, принимает любую позу, а все остальные воспроизводят эту позу.

2. Понятие самопрезентации. Самопрезентация - умение формировать у других благоприятное впечатление о себе, то есть «подать себя» в выгодном свете. В разной степени мы постоянно управляем впечатлениями, которые создаем. Мы всегда играем перед аудиторией: если мы хотим произвести благоприятное впечатление, или запугать собеседника, или показаться беспомощным. Самопрезентация относится к нашему стремлению представить желаемый образ как для других людей, так и для самих себя. Мы учимся управлять впечатлениями, которые производим. Таким образом, мы «самопрезентуемся», показывая себя как определенный тип человека.

Намеренно или нет, мы извиняем, оправдываем или защищаем себя, когда это необходимо, чтобы поддержать свою самооценку и подтвердить свой Я-образ. В знакомых ситуациях это происходит без сознательных усилий. В незнакомых мы точно осознаем, какое впечатление производим. Готовясь к фотографированию, мы можем даже попытаться придавать лицу, смотрясь в зеркало, разные выражения. Для некоторых сознательная презентация - образ жизни. Непрерывно контролируя свое поведение и отмечая, как реагируют другие, они корректируют себя, чтобы достигнуть

желаемого эффекта. В основном это люди, чья профессия принадлежит к сфере «Человек–человек».

Упражнение «Самомониторинг»

Ведущий. Начертите шкалу. Определите, насколько вы стремитесь быть таким, каким вас хотят видеть другие люди, и отметьте на шкале. Чем больше вы стремитесь соответствовать желаниям окружающих, тем выше поставьте крестик на шкале. Крайне высокий показатель означает, что вы действуете как социальный хамелеон, то есть приспосабливаете свое поведение к внешней ситуации. В этом есть плюс — это помогает вам адаптироваться к новой работе, роли и взаимоотношениям. Крайне низкий показатель означает, что вас мало заботит то, что о вас думают другие, и действуете вы так, как чувствуете себя на самом деле.

3. Приемы расположения к себе. Эти приемы основаны на тех условиях эффективной коммуникации, о которых мы говорили на предыдущем занятии. Преподнести себя так, чтобы создать желаемое впечатление, дело очень тонкое. Люди хотят, чтобы их воспринимали способными, но в то же время скромными и честными. Скромность создает хорошее впечатление, а намеренное хвастовство - плохое. Но это может привести к феномену ложной скромности: демонстрируем более низкую самооценку, чем чувствуем в глубине души. Чтобы произвести хорошее впечатление: скромного, но компетентного человека, требуются социальные умения. Если мы хотим научиться производить нужное нам впечатление, то должны помнить об «эффекте ореола», факторах превосходства, привлекательности и отношении к нам, влияющих на восприятие.

Фактор превосходства выражается в компетентности, то есть в общении важно произвести впечатление человека, который знает, о чем говорит. Самоподача превосходства (компетентности) имеет большое значение для людей, специальность которых подразумевает профессиональное общение - руководителей, юристов, педагогов и многих других. Если показать превосходство с помощью одежды достаточно просто,

то проявить превосходство в манере поведения, знании предмета разговора значительно сложнее. Признаком компетентности здесь является независимость суждений, аргументированность точки зрения, раскованность и простота, за которой стоит уверенность в себе.

Упражнение «Старайтесь делать вид, что все всегда знаете».

СИТУАЦИЯ: во время урока один из учеников задает учителю сложный вопрос. Ответ на него выходит за рамки компетентности учителя. Он не может дать на него правильный ответ.

Участники делятся на три подгруппы и получают карточки с тремя вариантами поведения. Им необходимо объяснить, какими убеждениями руководствовался учитель, и предложить другие варианты поведения, более эффективные.

ВАРИАНТ 1. Учитель своим агрессивным поведением по отношению к спрашивающему пытается уйти от ответа. («Мне нельзя показать свою некомпетентность в этом вопросе - это признание моего невежества».)

ВАРИАНТ 2. Учитель игнорирует вопрос. («Признаться, что ты, учитель, чего-то не знаешь, - это значит расписаться в своей педагогической несостоятельности и безграмотности».)

ВАРИАНТ 3. Учитель пускается в рассуждения, пытаясь уйти от прямого ответа. («Учитель должен быть всегда готовым ответить на любой вопрос».)

Фактор привлекательности. Правило самоподачи привлекательности очень простое: не одежда сама по себе делает нас привлекательными, а та работа, которая затрачена нами на приведение себя в соответствие со своими данными. Нужно уметь нравиться!

Упражнение «Объявление о знакомстве»

Ведущий. Вспомните сказку про крокодила Гену и Чебурашку, про то, как крокодил искал себе друзей. Он написал объявление о знакомстве, где рассказал о себе, самопрезентовался примерно так: «Молодой воспитанный крокодил ищет себе друзей». Составьте текст объявления для поиска друга, в

котором нужно прежде всего указать свои основные достоинства. Не стоит уделять слишком много внимания своим физическим данным. Обратите внимание на характер, привычки, особенности общения с людьми и отношение к ним. Опишите свои любимые занятия, которыми вы можете заинтересовать другого человека. Не следует писать о наличии квартиры, дачи, машины, гаража. Если это все есть, можно порадоваться за вас. Пишем о себе, а не о своем богатстве. Главное условие — презентовать свою привлекательность, в первую очередь — внутреннюю. (3–5 предложений.)

Было ли кому-нибудь трудно? Почему?

В качестве некоего итога по данному упражнению предлагается следующая цитата. «Как ни стыдно признаться, я стал лепетать... лепетать о каких-то своих достоинствах. Тут обнаружилось удивительное: так легко говорить о своих прорехах, так просто перечислять скользкие и поганенькие поступки, сделанные хоть год, хоть десять лет назад (в припоминании есть даже своя покаянная сладость), однако, когда я попытался сказать, чем я хорош, это оказалось непосильно, это звучало жалко, пожалуй, нелепо и уж точно неуместно. Я заизвивался вновь — что вспомнить и что сказать, я стал лепетать, что я, мол, не умею себя хвалить. У нас, мол, принято, чтобы хвалили другие» (В.Маканин. «Червяк»).

Фактор демонстрации определенного отношения. Самоподача превосходства и привлекательности по значению и частоте употребления значительно проигрывают демонстрации определенного отношения. Действительно, всегда очень важно уметь показать партнеру свое отношение к нему — чаще хорошее, но иногда и плохое. Способы самоподачи отношения можно разделить на вербальные и невербальные. Очень важно, чтобы они совпадали, не противоречили друг другу: их совпадение усиливает доверие к человеку. Неприятное впечатление появляется тогда, когда, например, высказывается благодарность или похвала с «кислым» или отсутствующим видом или с пренебрежительной усмешкой.

Ведущий. Как за счет вербальных средств общения можно показать хорошее отношение? (Похвала, поддержка и комплимент.) Умеете ли вы делать комплименты? А принимать их? Приятно ли их получать?

Комплимент — один из знаков внимания, выраженный в вербальной форме. Комплименты помогают расположить к себе, вызвать положительные эмоции. Они могут быть направлены на внешность, на внутренний мир человека (эти комплименты значительно выигрывают перед первыми по своему воздействию), на профессиональные качества (ничего не может быть приятнее для учителя, чем позитивная оценка его педагогических способностей), на объекты любви, гордости, хобби.

Упражнение «Комплимент». В парах сначала одному соседу сделать комплимент, затем другому. Каждый должен отблагодарить за сделанный комплимент таким образом, чтобы обоим было приятно.

Ведущий. Что было легче: делать комплимент или отвечать на него?

4. Рефлексия

Ведущий. Отрефлексируйте свою деятельность на занятии: что для вас было полезным, новым, значимым и т.п.

Участники передают мяч по кругу, по очереди высказываясь.

Развитие умения вести дискуссию, развитие умения работать в группе

Цели: определение понятий «дискуссия», «группа» и «коллектив»; формирование дискуссионной культуры; развитие наблюдательности, внимательности к членам группы, коллектива.

Ход:

1. Вводная игра на создание рабочего настроения. Все участники сидят в круге.

Ведущий. Я буду называть числа. Сразу же после того, как число будет названо, должны встать именно столько человек, какое число прозвучало (не больше и не меньше). Сесть можно только после того, как я скажу «спасибо». Выполнять задание надо молча. Тактику выполнения задания следует вырабатывать по ходу упражнения, ориентируясь на действия друг друга.

Что помогало вам справляться с поставленной задачей и что затрудняло ее выполнение? На что вы ориентировались, когда принимали решение вставать?

2. Определение понятия «дискуссия». Интерес психологов к дискуссии начался в 30-х годах XX века в связи с исследованиями крупнейшего швейцарского психолога Жана Пиаже. Эти исследования показали, что дискуссия дает толчок к дальнейшей поисковой деятельности участников и воздействует на них более убедительно, чем уговоры или лекции по проблеме. Дискуссия, а наряду с ней полемика и спор стали характерными чертами современного образа жизни. Важно определиться в понятиях, чтобы не возникало путаницы в их применении и замене одного понятия другим.

Спор - это всякое столкновение мнений, разногласие в точках зрения по какому-либо вопросу; борьба, при которой каждая из сторон отстаивает свою правоту. **Дискуссия** - это публичный спор, целью которого является

выяснение и сопоставление различных точек зрения, поиск, выявление истинного мнения, нахождение правильного решения спорного вопроса. Дискуссия считается эффективным способом убеждения, так как ее участники сами приходят к тому или иному выводу. **Диспут** - это публичный спор на научную или общественную тему. **Полемика** - это публичный спор с целью отстоять, защитить свою точку зрения и опровергнуть мнение оппонента. Полемика - это наука убеждать. **Дебаты** - это обмен мнениями по каким-либо вопросам.

В целях повышения эффективности дискуссии важно помнить, что дискуссия - это деловой обмен мнениями, в ходе которого каждый выступающий должен стараться рассуждать как можно объективнее. Необходимо внимательно слушать выступления других, размышлять над ними и начинать говорить только тогда, когда появляется уверенность в том, что каждое слово будет сказано по делу. Говорить следует только по заданной теме, по существу. В ходе обсуждения недопустимо «переходить на личности», навешивать ярлыки, допускать уничижительные высказывания. Отстаивать свои убеждения следует в яркой и энергичной форме, не унижая при этом достоинства лица, высказавшего противоположное мнение. Необходимо уметь вести себя корректно, а это предполагает наличие дискуссионной культуры.

3. Игровая дискуссия «Воздушный шар». Научиться вести дискуссию можно, только непосредственно в ней участвуя, поэтому важно накопить практический опыт. Для приобретения такого опыта организуем игровую ситуацию.

Ведущий. Представьте себе, что вы - экипаж научной экспедиции, которая возвращается на воздушном шаре после выполнения научных изысканий. Вы осуществляли аэрофотосъемку необитаемых островов. Вся работа выполнена успешно. Вы уже готовитесь к встрече с родными и близкими, летите над океаном, и до земли осталось около 500 км. Произошло непредвиденное - в оболочке воздушного шара по неизвестным причинам

образовалось отверстие, через которое выходит газ, заполняющий оболочку. Шар начинает стремительно снижаться. Выброшены за борт все мешки с балластом (песком), которые были припасены на этот случай. На некоторое время падение замедлилось, но не прекратилось. Через 5 минут шар возобновил падение с прежней скоростью. Весь экипаж собрался в центре, чтобы обсудить создавшееся положение. У вас есть вещи (см. список).

Список вещей

	Наименование	Количество
	Канат	50 м
	Аптечка с медикаментами	5 кг
	Компас гидравлический	6 кг
	Консервы мясные и рыбные	20 кг
	Секстан для определения местонахождения по звездам	5 кг
	Винтовка с оптическим прицелом	25 кг
	Конфеты разные	20 кг
	Спальные мешки	по одному на каждого члена экипажа
	Ракетница с комплексом сигнальных ракет	8 кг
0	Палатка 10местная	20 кг
1	Баллон с кислородом	50 кг
	Комплект географических карт	25 кг

2		
3	Канистра с питьевой водой	20 л
4	Транзисторный радиоприемник	3 кг
5	Лодка резиновая надувная	25 кг

Ваша задача - решить вопрос о том, что и в какой последовательности следует выбросить. Но сначала примите это решение самостоятельно. Для этого нужно с правой стороны около каждого наименования поставить порядковый номер, соответствующий значимости предмета. При определении значимости предметов и вещей, то есть очередности, с какой вы будете от них избавляться, нужно иметь в виду, что выбрасывается все, а не часть. Когда вы примете индивидуальное решение, нужно собраться и приступить к выработке группового решения, руководствуясь следующими правилами: 1) высказывать свое мнение может любой член экипажа; 2) количество высказываний одного человека не ограничивается; 3) решение принимается, когда за него проголосуют все члены экипажа без исключения; 4) если хотя бы один возражает против принятия данного решения, оно не принимается, и группа должна искать иной выход; 5) решение должно быть принято в отношении всего списка предметов или вещей.

Время, которое есть в распоряжении экипажа, неизвестно. Сколько еще будет продолжаться падение? Во многом это зависит от того, как быстро вы найдете решение. Если экипаж единогласно проголосует за то, чтобы выкинуть какой-нибудь предмет, он считается выброшенным, и это может замедлить падение шара. Главное - остаться в живых. Если не сможете договориться - вы разобьетесь. Помните об этом! Желаю успеха!

На самостоятельную работу дается 3 минуты, 10–12 минут - на дискуссию. Ведущий не вмешивается в процесс обсуждения, следит за выполнением правил, особенно за голосованием.

Вывод: смоделированные в этой игре обстоятельства сталкивают жизненные интересы участников, а правила работы ставят перед необходимостью искать цивилизованные способы выхода из подобных критических ситуации. Борьба за жизнь часто приводит к тому, что многие теряют контроль над собой, забывают о том, что нужно слушать и слышать друг друга. Начинают преобладать эмоции, захлестывающие разум и логику. Это выражается в разговоре на повышенных тонах, в резких выпадах против отдельных членов группы. Кто-то не выдерживает такого разговора и просто отключается от обсуждения, безразлично наблюдая за тем, что происходит.

4. Определение понятий «группа» и «коллектив». Как было сказано, дискуссия — это публичный спор, который предполагает наличие какой-либо группы участников. Человек не рождается социальным существом, но таковым неизбежно становится. Человек появляется на свет совершенно незрелым, находясь в полной зависимости от окружающих, он может жить только в симбиозе, будучи частью социальной ячейки — группы. Первой группой, которая берет на себя заботы о нем, является семья. Позднее он пойдет в школу, вольется в компанию мальчиков и девочек своей улицы. Потом вступит в брак и будет работать в профессиональном коллективе. В нормальных условиях с рождения до смерти человек является частью многочисленных групп, и с их помощью происходит его социализация, усвоение социальных норм, появляется умение жить среди людей и выполнять определенные роли.

Не каждая группа является коллективом. Коллектив - это устойчивая во времени группа взаимодействующих людей, объединенных целями совместной деятельности, со сложными формальными и неформальными взаимоотношениями. В ходе развития коллектива возникают и закрепляются определенные групповые нормы, которые в той или иной степени должны

разделять все его участники. Если человек, особенно новичок, не принимает их, то он рискует оказаться отвергнутым группой. Чтобы не оказаться отвергнутым, необходимо уметь быть наблюдательным и внимательным ко всем членам группы, к их взаимоотношениям. Для развития такого умения выполним несколько упражнений.

Упражнение 1. Все участники сидят в кругу.

Ведущий. Пусть один из нас (чуть позже мы решим, кто) какое-то время побудет за дверью. Мы тем временем разделимся на две подгруппы по какому-то выбранному нами признаку. Признак должен визуально фиксироваться и однозначно делить группу на две части (например, наличие шнурков на обуви). Две образовавшиеся подгруппы садятся в разных местах так, чтобы они были отделены пространственно. Вернувшийся участник должен определить, по какому признаку группа разделилась на две части. Во второй части упражнения этот же участник снова выходит за дверь, а группа тем временем делится на две подгруппы, но уже по другому признаку, а вернувшийся участник должен будет определить, по какому признаку группа разделилась на этот раз.

Упражнение 2. Участники группы сидят в кругу.

Ведущий. Сейчас вы получите карточки с названиями цветов, которые будут повторяться. Я перечислю названия овощей и фруктов, и каждый раз должны встать участники, у которых есть карточки соответствующего цвета. Иногда я буду называть предметы, не являющиеся овощем или фруктом. В этом случае все остаются сидеть. По ходу упражнения следите за действиями остальных участников группы. Постарайтесь понять, у кого какой цвет. В конце игры вы молча должны будете объединиться в подгруппы с одинаковыми цветами. Затем мы определим, насколько вы были внимательны друг к другу.

Список слов: помидор, банан, капуста, кровь, горох, редиска, солнце, киви, гранат, огурец, яблоко, трава, репа, лимон.

Упражнение 3. Участники встают в круг.

Ведущий. Пусть кто-то из вас выйдет за дверь. Мы (те, кто останется) выберем одного человека, который будет инициатором движения. Он будет выполнять какие-либо движения, время от времени меняя их, а мы все будем их повторять. Участник, находившийся за дверью, вернется в комнату, встанет в центр круга и, внимательно наблюдая за нами, постарается понять, кто же является инициатором движения.

Когда один из участников выйдет за дверь, группа решает, кто будет инициатором движения.

Обратите внимание на то, как будет происходить смена движения. Постарайтесь не смотреть на Ольгу (имя того участника, который избран инициатором движения). Ольга, а вы постарайтесь менять движения часто, помня о том, что делать это надо незаметно.

После выполнения упражнения ведущий спрашивает, как, каким способом удалось определить инициатора движения.

Все эти упражнения способствовали развитию наблюдательности, внимания ко всем членам группы, а это является важным условием умения работать в группе, в коллективе.

5. Рефлексия

Ведущий. Сформулируйте свои впечатления, подведите итоги своей сегодняшней работе.

Упражнения, направленные на саморегуляцию и релаксацию.

Упражнение 1. «Лесенка»

Цель: снятие эмоционального напряжения, настрой на работу

Педагоги садятся в круг.

Инструкция ведущего: Известно, что каждая вещь или событие могут быть оценены с точки зрения их образной расслабленности или напряженности. Например манная каша большинством воспринимается как размягченная и расслабленная, а осколок стекла — как напряженный. Предлагаю вам выполнить такое упражнение: сейчас я назову предмет, а каждый игрок по кругу должен назвать или описать предмет, явление или событие, которое в большей степени насыщено духом расслабления, чем названный. Итак давайте начнем, мое слово — чайник.

Упражнение 2. «Зажим»

Цель: снятие мышечного напряжения в разных участках тела.

Инструкция ведущего: Сейчас каждый из Вас должен сесть в заведомо неудобную позу. При этом в определенных мышцах или суставах возникнет локальное напряжение, зажим. Вам нужно в течении нескольких минут сконцентрировать свое внимание в области где возникло напряжение, а затем снять его усилием воли и заменить на расслабление. Тот кто выполнил

упражнение громко говорит: «Готов». Упражнение выполняется несколько раз для разных участков тела.

Упражнение 3. » Кирпич»

Цель: актуализации отрицательных событий и их мысленная изоляция, снятие эмоционального напряжения.

Инструкция ведущего: Теперь когда мы с вами поработали над нашим телом, пришла пора поработать с нашими мыслями. Я предлагаю вам упражнение, которое позволит нам оставить в старом году все наши неприятности. Называется оно кирпич. Итак садимся поудобнее, закрываем глаза. Представьте, что в центре нашего круга огромная яма, глубокая и темная. Теперь поднимите свои руки вверх, ладони смотрят друг на друга. Делаем легкие движение сближения и удаления, постарайтесь почувствовать, что же там между ладонями. Постепенно вы должны почувствовать между рук невидимый кирпич, после этого поместите в этот кирпич, неприятное событие или ситуацию, которая произошла с вами в этом году, а затем с силой бросьте этот кирпич в яму. На все упражнение вам дается около 15 минут, после того как все кирпичи окажутся в яме, мы с вами мысленно зароем это яму и оставим в ней все плохое.

Упражнение 4. «Звёздная ночь»

Цель: расслабление, актуализация положительных эмоций.

Инструкция ведущего: В заключение нашего тренинга я хочу предложить вам последнее упражнение — Звездная ночь. (В сопровождение включается музыка для релаксации — Ночь).

Сделайте 2–3 глубоких вдоха и выдоха, закройте глаза. Представьте себе: поздний вечер, вы лежите на мягком, как перина, стог сена. Ваше тело расслаблено... Вы вдыхаете аромат свежескошенной травы, запах опьяняет и помогает еще больше расслабиться... Откуда-то издали слышится стрекотание сверчков... Наступает состояние блаженства, абсолютного умиротворения... Вечерний сумрак сменился ночью. Небо без единого облачка. Вот далеко-далеко появилась первая звезда. Вторая. Третья. И с

появлением каждой новой звезды стал вырисовываться причудливый рисунок. Все рисунки разные, это может быть и красивый цветок, и корабль, медленно плывущий по волнам, и лицо улыбающегося человека или еще что-то... Какие-то звезды еле-еле видны, до других, кажется, можно достать рукой. Вам легко и приятно... Дышится свободно, и с каждым вдохом тело расслабляется больше и больше... Приятно тяжелеют руки... плечи... живот... ноги... Мышцы лица расслаблены... Так приятно ощущать спокойствие и безмятежность... Вдруг вы видите падающую звезду. Говорят, это к счастью. Она медленно движется по небосклону, увлекая ваш взгляд за собой. Загадайте желание, и пусть оно непременно сбудется... Пусть состояние покоя, безмятежности сохранится с вами надолго.

Упражнение 5. Расслабление и напряжение мышц руки.

Встаньте прямо, поднимите руки вперед, пальцы сожмите в кулак, одновременно напрягая мышцы кисти, предплечья, плечи (3 - 4 с). Затем расслабьтесь: руки свободно падают вниз, совершая маятникообразные движения.

Упражнение 2. Использование слова для релаксации. Концентрируем внимание и отдаем самоприказы: «Внимание на руки! Мои пальцы расслаблены... Мои пальцы и кисти расслаблены... Мои предплечья и плечи расслаблены... Мое лицо спокойно и неподвижно...»

Нужно знать, напряжение каких мышц вызывает та или иная эмоциональная реакция. Например, при эмоции страха или волнения в наибольшей мере напрягаются артикулярные и затылочные мышцы, поэтому на их расслабление и следует обратить особое внимание.

Упражнение 6. Использование представлений для расслабления.

Яркое представление о каком-либо объекте способно вызвать соответствующие объекту ощущения и реакцию организма. Например, раздражение можно снять, если представить себя (желательно несколько раз) спокойным, умиротворенным человеком, уверенно справляющимся с трудностями.

Упражнение 7. Контроль тонуса мимических мышц.

Это упражнение помогает не только придать лицу спокойный вид, но и добиться внутренней гармонии, успокоения. Текст может быть следующим: «Мое внимание останавливается на моем лице. Мое лицо спокойно. Мышцы лба расслаблены. Мышцы глаз расслаблены. Мышцы щек расслаблены. На губах – легкая улыбка». Вместе с улыбкой мы ощущаем, как уходит напряжение в лице и во всем теле.

Упражнение 8. Контроль и регуляция дыхания.

Так как наше дыхание и эмоциональное состояние взаимосвязаны, то контроль и регуляция первого, могут способствовать саморегуляции второго. Наблюдения показывают, как меняется дыхание в эмоциональных состояниях: ровное дыхание спящего, глубокое у задумавшегося, учащенное у волнуемого, «раздутые ноздри» у гневающегося.

Расслаблению способствует так называемое «полное дыхание». Вдох и выдох выполняются через нос. Вначале воздухом наполняются нижние отделы легких (за счет движения диафрагмы), живот при этом все более и более выпячивается. Затем вдохом последовательно поднимаются грудная клетка, плечи, ключицы. Полный выдох выполняется в той же последовательности: постепенно втягивается живот, опускается грудная клетка, плечи, ключица. Это стабилизирует эмоциональное состояние.

Упражнение 9. «Цветы».

Сделайте 2–3 глубоких вдоха и выдоха, закройте глаза. Представьте себе: греет теплое ласковое солнышко, дует легкий приятный ветерок... Вы находитесь на лугу, покрытом цветами: красными, желтыми, небесно-голубыми. Цветы настолько красивы, что завораживают взгляд. Постарайтесь рассмотреть их повнимательнее. Одни цветы яркие, крупные, другие нежные, хрупкие, некоторые совсем маленькие, есть даже цветы с колючками. У каждого цветка свой неповторимый аромат. Какие-то пахнут медом, какие-то — карамелькой, ванильным мороженым, приятной горчинкой... Какой бы ни был цветок — он неповторим... С высоты

птичьего полета кажется, что это совсем не луг, а ослепительной красоты ковер. И каждый цветок, даже самый маленький, находится на своем месте, создавая дивный узор. Не будь его здесь, и узор был бы совсем другим... Представьте себе, что каждый из вас — тоже цветок из этого великолепия... Постарайтесь рассмотреть себя в капельке утренней росы... Что вы за цветок?.. Как вы выглядите?.. Какого цвета?.. Какой аромат от вас исходит?.. Этот луг настолько прекрасен, что постоянно притягивает к себе нежных бабочек, стремительных стрекоз, медлительных божьих коровок... Цветы не только радуют их своей красотой, но и дают возможность спрятаться от палящих солнечных лучей, сильного ветра, от птиц; они щедро делятся своим целебным нектаром... Вы так нужны им... Постарайтесь оставить в своей памяти эти ощущения красоты, нужности кому-либо, единения с другими... Сделайте глубокий вдох... Вернитесь в свой реальный облик. Медленно потянитесь, откройте глаза.

Упражнение 10. «Дивный сад».

Сделайте 2–3 глубоких вдоха и выдоха, закройте глаза. Представьте себе, что вы находитесь в самом необыкновенном месте на земле, в дивном саду. Здесь нет суеты, тревоги. Здесь царят безмятежность и спокойствие. Вокруг полно чудес... Вас окружают великолепные цветы, издающие необыкновенный аромат. Пригнитесь к одному из них и вдохните его запах — это аромат нежности. Теперь ваша душа будет наполнена нежностью. Двигайтесь дальше по тропинке... К вам подбежал котенок. Он трется у ваших ног и призывно мурлыкает. Возьмите его на руки и погладьте. Как приятно чувствовать теплый, пушистый комочек в своих руках! Ваше сердце наполняется лаской. Вот котенок спрыгнул с ваших рук и исчез. Вы идете дальше... Перед вами дерево, на котором созрели диковинные фрукты, они такие сочные, спелые. Вы не в состоянии удержаться от соблазна попробовать один фрукт, ведь он созрел именно для вас. Вы откусываете маленький кусочек и чувствуете очень приятный вкус. Ваша душа наполняется щедростью, которой поделилось с вами это необыкновенное

дерево. Вот вы подошли к беседке, увитой растениями. Присядьте на скамью, отдохните. Вокруг летают бабочки, поют диковинные птицы. Насладитесь этой красотой... Перед вами на столе стоит кувшин. Для вас в нем припасен нектар мудрости. С каждым глотком ваш разум наполняется мудростью. Вы идете дальше. И вот вашему взору открывается водоем. Вода в нем прозрачная и теплая-теплая. Вам так хочется окунуться в нее. Вы с удовольствием входите в воду и ощущаете, как она делится с вами своим спокойствием... Накупавшись вдоволь, вы выходите из воды, и солнышко нежно ласкает вашу кожу своими лучами. Оно дарит вам свою любовь. Вы чувствуете радость, удовлетворение от этой прогулки. Ваше сердце, душа, разум наполнены нежностью, лаской, щедростью, мудростью, спокойствием, любовью... Пора возвращаться. Медленно пройдите весь путь через сад обратно... В конце садовой тропинки лежит мешочек. Возьмите его, развяжите веревочку. В нем находится то, чего вам не доставало для полного счастья... Пусть все то, чем поделился этот дивный сад, останется с вами. Сделайте глубокий вдох. Вернитесь в реальный мир. Медленно потянитесь, откройте глаза.

Упражнение 11. «Полет».

Закройте, пожалуйста, глаза. Сделайте глубокий вдох и выдох. Расслабьтесь. Вообразите себя птицей, большой или маленькой. Главное, что вы свободная птица. Вы делаете взмах крыльями, еще один и еще и летите. Вы чувствуете, как теплый ветерок нежно овеивает ваше тело. Еще один взмах — и вы парите над землей, широко расправив крылья. Рассмотрите, что находится вокруг вас. Почувствуйте удовольствие от полета... Ваш полет подошел к концу. Вы медленно снижаетесь. Оставьте в памяти те приятные впечатления, которые вам удалось получить, летая над землей. Вот вы мягко коснулись земли. Вернитесь в свой реальный облик. Сделайте глубокий вдох, выдох. Откройте глаза. Потянитесь.

Упражнение 12. «Путешествие на облаке».

Закройте, пожалуйста, глаза. Сделайте глубокий вдох и выдох. Расслабьтесь. Я хочу пригласить вас в путешествие на облаке. Оно спустилось с небес и ждет вас. Прыгните на него. Облако белое и нежное, похожее на мягкую гору из пушистых подушек. Почувствуйте, как ваши ноги, спина удобно расположились на этой большой облачной подушке. Теперь начинается путешествие. Ваше облако медленно поднимается в синее небо. Чувствуете, как ветер овеивает ваше лицо? Здесь, высоко в небе, все спокойно и тихо. Пусть ваше облако перенесет вас сейчас в такое место, где вы будете счастливы. Постарайтесь мысленно увидеть это место как можно более точно. Здесь вы чувствуете себя совершенно спокойно и счастливо... Теперь вы снова на своем белом облаке, и оно доставляет вас назад, на ваше место. Спуститесь с облака и понаблюдайте, как оно медленно тает в воздухе. Сделайте глубокий вдох, выдох. Откройте глаза. Потянитесь.

Упражнение 13. «Лесная прогулка».

Закройте, пожалуйста, глаза. Сделайте глубокий вдох и выдох. Расслабьтесь. Представьте себе лето, вы идете по лесной тропинке. По обе стороны вас окружают разнообразные деревья, под ногами разнотравье, полевые цветы. Воздух наполнен необыкновенным ароматом свежести. Вы дышите глубоко и наслаждаетесь прогулкой... Вокруг порхают бабочки, слышно приятное пение птиц. Вы идете размеренным шагом, вам никуда не надо спешить... Лесная тропинка вывела вас на поляну, залитую солнечным светом. Здесь так хорошо, здесь вы можете делать все, что захотите. Можете полежать в мягкой траве с закрытыми глазами, наслаждаясь звуками природы. Можете собирать цветы. А можете даже побегать. Пусть ваше воображение подскажет вам, что делать... Прогулка подошла к концу. Вам пора возвращаться. Пройдите весь путь обратно. Постарайтесь оставить в своей памяти приятные воспоминания. Сделайте глубокий вдох, выдох. Откройте глаза. Потянитесь.

Упражнение 14. «Тропический остров».

Закройте, пожалуйста, глаза. Сделайте глубокий вдох и выдох. Расслабьтесь. Представьте себе, что вы оказались на прекрасном волшебном острове. Это может быть место, где вы однажды побывали, которое видели на картинке, или любое другое, нарисованное вашим воображением. На этом острове происходит все так, как хочется именно вам. Здесь водятся животные, которых любите вы, растут цветы, которые вам нравятся. Здесь вы можете делать все, что захотите. Можете просто лежать на пляже, слушая шум прибоя. Можете гулять по острову, исследуя его красоты. Дайте волю своему воображению... Вот к берегу причалил корабль. Вам пора возвращаться. Оставьте в памяти те приятные впечатления, которые вам удалось получить от этого путешествия... Сделайте глубокий вдох, выдох. Откройте глаза. Потянитесь.

Упражнение 15. «Водопад».

Закройте, пожалуйста, глаза. Сделайте глубокий вдох и выдох. Расслабьтесь. Представьте себе жаркий летний день. Вы идете по лесной тропинке, вдыхаете аромат разнотравья, слушаете пение птиц... И вот вы слышите необычный звук. Вам интересно, что это, и вы идете на этот звук. И неожиданно перед вами появляется водопад. Несмотря на палящую жару, воздух здесь свежий. Капли воды попадают вам на лицо, руки... Вы делаете робкие шаги в воду и становитесь под водопад. Вода чистая и теплая. Струйки воды стекают на ваше лицо, волосы, мягко струятся по шее, спине, рукам, ногам. Они стекают и продолжают свой бег дальше. Пойдите немного под водопадом — пусть вода омоет ваше лицо, тело, унесет все тревоги, неприятности, усталость... Вы чувствуете легкость во всем теле. Выйдите из водопада, пусть солнце согреет и обсушит вас... Пора возвращаться обратно. Оставьте в памяти те приятные впечатления, которые вам удалось получить от этого путешествия... Сделайте глубокий вдох, выдох. Откройте глаза. Потянитесь.

Упражнение 16. «Фантазия».

Займите удобное для себя положение. Обратите свой мысленный взор внутрь себя. Почувствуйте, как расслабляется ваше тело, каждая ваша клеточка. Дыхание становится размеренным. И вы наполняетесь приятным чувством покоя и комфорта. Теперь представьте, что вы оказались в том месте, где вам очень хорошо, где вы счастливы. Как можно лучше представьте себе это место... Наше путешествие подошло к концу. Оставьте в своей памяти приятные ощущения покоя, расслабленности и возвращайтесь каждый в своем темпе.

Упражнение 17. «Художники».

Займите удобное для себя положение. Обратите свой мысленный взор внутрь себя. Почувствуйте, как расслабляется ваше тело, каждая ваша клеточка. Дыхание становится размеренным. И вы наполняетесь приятным чувством покоя и комфорта. Теперь представьте себя художником. Сейчас совершенно не важно, умеете вы рисовать или нет. Вы- берите те краски, которые приятнее всего для ваших глаз, и нарисуйте картину, которая поможет вам расслабиться... Окиньте взором вашу картину. Оставьте в своей памяти приятные ощущения покоя и расслабленности и возвращайтесь каждый в своем темпе.

Упражнение 18. «Путешествие на белоснежной яхте».

Займите удобное для себя положение. Обратите свой мысленный взор внутрь себя. Почувствуйте, как расслабляется ваше тело, каждая ваша клеточка. Дыхание становится размеренным, и вы наполняетесь приятным чувством покоя и комфорта. Теперь представьте, что вы идете по пустынному пляжу. Теплый ветер овеивает ваше лицо, вы вдыхаете свежий морской воздух. Вам легко и спокойно... Вы подходите к самому берегу, перед вами появляется белоснежная яхта. Вы поднимаетесь на борт. Вы — капитан этой яхты, и сейчас вы плывете туда, где вам очень хорошо, где вы счастливы... Наше путешествие подошло к концу. Оставьте в своей памяти приятные ощущения покоя, расслабленности и возвращайтесь каждый в своем темпе.

Упражнение 19. «Пустынный пляж».

Займите удобное для себя положение. Обратите свой мысленный взор внутрь себя. Почувствуйте, как расслабляется ваше тело, каждая ваша клеточка. Дыхание становится размеренным. И вы наполняетесь приятным чувством покоя и комфорта. Теперь представьте, что вы идете по пустынному берегу водоема. Может быть, это морской берег, может, берег реки или озера. Греет ласковое солнышко, дует приятный ветерок. Вы дышите легко и спокойно... Ноги приятно утопают в теплом песке. Вы набираете песок в ладони и смотрите, как он медленно просачивается между пальцев... Представьте, как вы удобно расположились на пляже. Волны тихо набегают на берег. А высоко-высоко плывут легкие, воздушные облака. Пусть ваше воображение нарисует вам ту картинку, которая поможет вам расслабиться и отдохнуть... Наше путешествие подошло к концу. Оставьте в своей памяти приятные ощущения покоя, расслабленности и возвращайтесь каждый в своем темпе.

Упражнение 20. «Время года».

Займите удобное для себя положение. Обратите свой мысленный взор внутрь себя. Почувствуйте, как расслабляется ваше тело, каждая ваша клеточка. Дыхание становится размеренным. И вы наполняетесь приятным чувством покоя и комфорта. Теперь представьте себе то время года, которое для вас является самым приятным. Может быть, ваше воображение нарисует вам теплый летний денек, может, золотую осень, тихо падающий снег, а может быть, первые весенние цветы... Наше путешествие подошло к концу. Оставьте в своей памяти приятные ощущения покоя, расслабленности и возвращайтесь каждый в своем темпе.