

РОЗВИТОК ЛІДЕРСЬКИХ ЯКОСТЕЙ
І КОМУНІКАТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ

програма і методичні матеріали
для проведення занять

Київ, 2016

Розвиток лідерських якостей і комунікативної компетентності: програма і методичні матеріали / Укладач Гірник А.М. – К., ДУХ І ЛІТЕРА, 2016. – 72 с.

Брошура «Розвиток лідерських якостей і комунікативної компетентності» має допомогти практичним психологам у роботі з підлітками, зокрема може бути використана для проведення «години психолога» в школі. Посібник містить вправи та методичні вказівки щодо їх проведення. Тривалість кожного заняття обмежена 2 годинами. Передбачається, що в процесі занять учні удосконалять свої навички спілкування, зможуть краще розуміти себе та інших, навчаться критично ставитися до передсудів і стереотипів, покращать уміння групового обговорення спірних питань та якість прийнятих рішень у проблемних ситуаціях.

Укладач: кандидат філософських наук, професор, заслужений працівник освіти України А.М. Гірник

Рецензент: доктор психологічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України В.Г. Панок

Рекомендовано до друку радою Українського науково-методичного центру практичної психології і соціальної роботи НАПН України (протокол № 4 від 21.04. 2016 р.)

Літературне редагування і коректура: Дмитро Каратеев

Комп'ютерне макетування: Дарія Залевська

© Гірник А.М., укладання, 2016.

© ДУХ І ЛІТЕРА, макет, 2016.

ЗМІСТ

ВСТУП.....7

Заняття 1

Вступне слово психолога 11

Обговорення та встановлення правил поведінки..... 11

Знайомство. Вправа «Розкажи про співрозмовника» та обговорення особливостей невербального спілкування.....12

Заповнення анкети самооцінки слухача та обговорення індивідуальних особливостей слухання та можливостей покращення вміння слухати14

Прощання: вправа «Компліменти»18



Заняття 2

Вступне слово психолога21

«Криголам» «Назви ім'я партнера».....21

Заповнення листка «Регулювання конфлікту»23

«Криголам» «Скільки квадратів Ви бачите»27

Вправа «Барготи і Рутери».....29

Підсумкове обговорення.	31
Прощання: вправа «Компліменти»	33



Заняття 3

Вступне слово психолога	35
«Криголам» «Кулак».....	35
Вправа «Апельсин»	36
Вправа «Прибиральники»	43
Підсумкове обговорення.	44
Прощання: вправа «Компліменти»	44

Заняття 4

Вступне слово психолога	45
«Криголам» «9 секунд»	45
Вправа «Кінопроби»	46
Вправа «Знайди ініціатора зміни рухів».....	48
Підсумкове обговорення.	49
Прощання: вправа «Компліменти»	49

Заняття 5

Вступне слово психолога	50
-------------------------------	----

«Криголам» «Актуальне самопочуття».....	50
Вправа «Хто Я?».....	51
Вправа «Розкачування»	55
Підсумкове обговорення.	56
Прощання: вправа «Компліменти»	56

Заняття 6

Вступне слово психолога	57
«Криголам» «Пошуки пари».....	57
Вправа «Карта внутрішнього конфлікту».....	58
Вправа «Дві сторони мого Я»	59
Підсумкове обговорення.	60
Прощання: вправа «Компліменти»	60

Заняття 7

Вступне слово психолога	61
«Криголам» «Ні і ще раз ні»	61
Вправа «Серцебиття»	62
Вправа «Відображення почуттів».....	64
Підсумкове обговорення.	65

Прощання: вправа «Компліменти»65

Заняття 8

Вступне слово психолога66

«Криголам» «Кумедний рух»66

Вправа «Вавілонська вежа»67

Вправа «Стілець бажань»69

Заповнення робочого аркуша «Регулювання конфлікту» та обговорення підсумків роботи гуртка за рік.70

Підсумкове обговорення.70

Прощання: вправа «Компліменти»70

ВСТУП

Посібник має допомогти практичним психологам, які вирішили організувати цикл тренінгів для школярів 7–11 класів. Першочерговим завданням занять є розвиток комунікативних навичок, слабка сформованість яких у підлітків може перешкоджати опануванню нових соціальних функцій, реалізації потреби бути авторитетним серед товаришів, спричинити найважчі негативні переживання. Вважається, що досвід, набутий у спеціально організованих групах, допомагає учасникам вирішувати проблеми у міжособистісному спілкуванні. Як справедливо вказує К. Рудестам (3), у групі учасник має можливість отримати зворотній зв'язок і підтримку від інших учасників, опанувати нові вміння і поекспериментувати з різними стилями поведінки в безпечному середовищі.

Наступним завданням тренінгу є формування адекватного образу себе, позбавлення упереджень, оптимізація самооцінки підлітка. Група полегшує процеси вияву емоцій, самодослідження та самоспостереження, а зворотній зв'язок впливає на оцінку учнем своїх установок і поведінки, на формування адекватної «Я-концепції». Таким чином, у результаті відвідування занять учні можуть підвищити свою соціальну адаптованість, розвинути лідерські якості та здатність розв'язувати конфлікти у своєму середовищі. Також можна очікувати позитивного психокорекційного впливу відвідування гуртка на учнів, що мають психологічні проблеми.

Тренінгова група має комплектуватися учнями на добровільній основі. Психолог може порекомендувати учням з проблемами в адаптації відвідувати заняття, але остаточне рішення залишається за ними.

Вважається, що в меншій групі кожен учасник може отримати більше уваги та більше часу для саморозкриття. Водночас великі групи мають тенденцію бути більш гетерогенними стосовно типів особистості та їхніх способів поведінки, що краще моделює ситуацію спілкування особи в реальній групі. На наш погляд, кількість учасників заняття не має перевищувати 20 осіб. У цьому випадку більша частина роботи організується в малих підгрупах, що дає можливість виявити себе кожному учаснику, водночас змушуючи психолога слідкувати за учасниками та коригувати їхню взаємодію в підгрупах, які працюють одночасно. Це вимагає від психолога певного досвіду проведення тренінгів. Для психологів, що не мають такого досвіду, більш бажаною і комфортною є група 12–15 осіб, управляти якою простіше.

Вважається (3), що психолог як керівник тренінгової групи виконує чотири поведінкові ролі: експерта, катализатора, диригента та зразка поведінки. Найбільш простою й традиційною для психолога є роль постійного експерта, який коментує дії учнів, допомагаючи їм усвідомити ефективні та малоефективні компоненти своєї поведінки, її вплив на інших учасників та на результат виконання вправи. Не слід зловживати інформуванням, коментуванням та відповідями на питання, щоб групове заняття не стало схожим на урок у класі.

Як катализатор, керівник групи стимулює активність учасників, повертає їхню увагу до завдань та почуттів, провокує чесність та відвертість у самоаналізі та наданні зворотного зв'язку. Психолог використовує теплу, щирість, емпатичну манеру спілкування, постійно хвалить учасників, які виявляють активність та ініціативність у виконанні завдань та обговоренні.

Як диригент, керівник групи організовує роботу групи, допомагає учасникам вирішувати проблеми та досягати успіху. Він захищає учасників від неприйнятних форм поведінки інших членів групи.

Як зразок поведінки, керівник групи демонструє відкритість та доброзичливість, розуміння та турботливість,

уважність до інших та щирість саморозкриття. Він чітко окреслює межу між перебуванням у групі та поза нею.

Особливістю пропонованої роботи є те, що вона орієнтована на потреби тренера-початківця та дозволяє успішно провести цей тренінг без проходження спеціального навчання. (Навчання завжди корисне, але ми прагнули того, щоб воно, залишаючись бажаним, не ставало безумовно необхідним для проведення цього тренінгу). Передусім цьому сприяє продумана структура кожного заняття. Але вже існує чимало посібників, які пропонують не лише набір вправ, але також їхню доцільну послідовність на кожному занятті. Ми ж до цього додаємо: 1) підказки психологу, які, певною мірою компенсують відсутність у тренера-початківця власного досвіду й які, на нашу думку, не зашкодять і тим, хто має досвід організації тренінгу; 2) методику структурованого обговорення отриманого досвіду. На наш погляд, це дуже важливе нововведення. Адже всі, хто проводив тренінгові завдання з молоддю знають, що ентузіазм та активність під час виконання вправ, розігрування рольових та ділових ігор здебільшого змінюється тишею та пасивністю, коли ми переходимо до аналізу отриманого досвіду, оскільки це складна інтелектуальна діяльність, що вимагає вміння та концентрації сил. Пропонована нами методика дозволяє розділити факти, емоції, оцінки та інтерпретації під час обговорення та об'єднати цікаві спостереження й висновки учасників у цілісну схему.

Завдання тренінгу: сформувати в учнів упевненість у собі та лідерські якості; розвинути комунікативну та конфліктологічну компетентність; покращити вміння аналізувати отриманий досвід; покращити розуміння учнями себе та інших.

Тренінг розраховано на підлітків 13–17 років

Кількість учасників: 15–20 учнів.

Термін реалізації: протягом навчального року.

Тривалість заняття: 1,5–2 год.

Заняття 1.

Вступне слово психолога (8–10 хв.)

Обговорення та встановлення правил поведінки (8–10 хв.)

Знайомство. Вправа «Розкажи про співрозмовника» (час вправи залежить від кількості учасників) та обговорення особливостей невербального спілкування (20 хв.)

Заповнення анкети самооцінки слухача (3–5 хв.) та обговорення індивідуальних особливостей слухання та можливостей покращення вміння слухати (25–30 хв.)

Прощання (10–12 хв.)

Вступне слово психолога: завдання тренінгу, місце й час занять та їх тривалість.

Обговорення та встановлення правил поведінки. Групу просять запропонувати правила, якими всі будуть керуватися протягом наступних зустрічей. Правилом бажано формулювати як позитивні вимоги, а не як заборони. Наприклад:

1. Вчасно приходити на гурток.
2. Зберігати конфіденційність (Бажано роз'яснити, що те, що відбувається в групі, не є таємницею. Не можна лише розголошувати персональну інформацію про членів групи, якою вони поділяться, та інфор-

- мацію про те, хто і як себе поведив під час занять).
3. Брати активну участь у вправах та їх обговоренні.
 4. До всіх звертатися по імені і на «ти». Це стосується і ведучого групи, який є рівноправним з іншими членами групи. (Цим ми окреслюємо простір групи як особливий, відмінний від простору повсякденного спілкування у школі).
 5. Висловлюватися тільки від власної особи та про те, що переживається, відбувається тут і тепер.
 6. Уважно слухати, говорити по черзі.
 7. Мати право висловлювати свою думку з будь-якого приводу.
 8. Право сказати «ні».

Знайомство. Вправа «Розкажи про співрозмовника»

Завдання:

1. Створити позитивну атмосферу в групі.
2. Познайти учасників між собою.
3. Виявити їхні очікування від роботи в групі.
4. Привернути увагу учасників до невербальних компонентів спілкування.

Інструменти, обладнання, матеріали: дошка та крейда (або фліпчарт і фломастери), секундомір (годинник із секундною стрілкою).

Інструкція

Будь ласка, утворіть пару з учасником, з яким ви не знайомі або малознайомі. Кожному з членів пари даємо по 3 хвилини, щоб розказати іншому про себе. Розповідь має будуватися за наступною схемою:

Ім'я (як би ви хотіли, щоб до Вас зверталися)

Біографічні дані, які Ви вважаєте важливими

Хобі або цікавий випадок з життя

Що Ви хотіли б отримати від участі у психологічному гуртку?

Якби ми організували спільний стіл, якою стравою або напоєм Ви хотіли б бути на цьому столі?

Протягом 3 хвилин один з вас буде розповідати про себе, а інший уважно слухати і демонструвати свою зацікавленість співрозмовнику. Слухайте так, ніби нічого цікавішого Ви ще не чули у вашому житті. Вам треба запам'ятати головне і потім розказати про свого співрозмовника групі. Можете ставити питання, щоб прояснити відповіді на пункти запропонованої схеми, але не зловживайте розпитуванням. Відповіді можете запам'ятовувати або занотовувати. Через 3 хвилини ви поміняєтесь ролями й іншому учаснику треба буде розказати про себе, а співрозмовнику уважно слухати. Той, хто розповідає, має бути готовий відповісти на питання чи слухав його співрозмовник уважно і в чому це виявлялося. Давайте домовимося, що першим про себе буде розповідати той, хто сидить праворуч від співрозмовника. Почали!

Підказки психологу

Напишіть запитання, на які мають відповісти учасники, на дошці або на аркуші паперу для фліпчарту, який мають бачити учні. Контролюйте час. За хвилину до закінчення перших трьох хвилин попередьте учасників про час, що залишився, і зорієнтуйте їх на те, що всі зазначені питання, мають бути висвітлені.

Якщо якась із пар достроково закінчить знайомство, попросіть слухача поставити додаткові запитання до оповідача. Після того як пройнуть перші 3 хвилини, попросіть учасників закінчити спілкування. Нагадайте про те, що слухач має бути максимально уважним та оголошіть, що учасники міняються ролями і час пішов. Так само за хвилину до закінчення трьох хвилин попередьте учасників

про час, що залишився, і зорієнтуйте їх на те, що на всі поставлені запитання, мають бути отримані відповіді. Оголосіть, що час закінчився, але не починайте обговорення доки не побачите, що всі пари закінчили спілкування.

Запропонуйте розпочати розповідь про співрозмовника тій парі, яка готова. Під час розповіді уважно слухайте та демонструйте свою увагу. Контролюйте час. Якщо в групі менше ніж 15 учасників, то можна давати їм трохи більше часу на розповідь (до 1,5–2 хв.) Якщо більше ніж 15 учасників, то ви маєте зорієнтувати їх на те, що час розповіді не повинен перевищувати 1 хв. Домовтеся з групою про невербальний сигнал, який Ви будете подавати, коли розповідь учасника наблизиться до 1 хв. Записуйте те, що розповідь учень про очікування іншого учасника. Після того як перший учасник розповість про свого співрозмовника, запитайте чи згоден той із тим, що почув. Чи не хоче він щось доповнити або уточнити? Чи вважає, що його слухали уважно? Чому саме такою стравою (таким напоєм) він хоче бути для інших? Потім слово надається іншому учаснику пари. Так само уважно слухайте його та поставте ті самі запитання учаснику, про якого розповідали. Якщо буде потреба, зверніть увагу інших учасників на потребу уважно слухати. Після того як всі учасники розкажуть про своїх співрозмовників, запитайте що робили учні, щоб продемонструвати уважне слухання. Схвально оцінюйте кожне спостереження стосовно ролі міміки, жестів, нахилу корпусу тіла, контакту очей, дистанції. В кінці підсумуйте висловлені спостереження та зверніть увагу на те, що уважне слухання не є обтяжливим і водночас є вельми приємним для співрозмовника.

В узагальненій формі нагадайте про очікування учасників, що були висловлені в процесі знайомства. Прокоментуйте очікування, пов'яжіть їх із темами наступних засідань гуртка.

повідай щиро й швидко. Результати мають виявити «слабкі місця», які заважають тобі ефективно слухати інших.

		Ніколи	Лише у виняткових випадках	Час від часу	Часто
1.	Я звертаю щиру увагу на того, хто говорить				
2.	Я слухаю те, що розповідають, замість того, щоб концентруватися на тому, що сам збираюся сказати				
3.	Я не перебиваю співрозмовника (очікую коли він закінчить та дасть можливість мені висловитися)				
4.	Я уважно слухаю співрозмовника, з яким не згоден, намагаючись зрозуміти його аргументи				
5.	Мої почуття (хвилювання, образа, радість) не заважають мені уважно слухати та розуміти співрозмовника				
6.	Я більше люблю слухати, ніж розповідати				
7.	Я не даю порад, коли мене про це не просять				
8.	Я сліdkую за тим, щоб моя відповідь співрозмовнику була зрозумілою та ввічливою				
9.	Щоб краще зрозуміти іншу людину, я спостерігаю за її мімікою та жестами				
10.	Якщо я щось не розумію, я ставлю запитання співрозмовнику				



АНКЕТА САМООЦІНКИ СЛУХАЧА

Нижче подано 10 речень, що характеризують здатність слухати та розуміти інших. Оціни свою компетентність за кожною позицією, позначаючи відповідну клітинку. Від-

РОБОЧИЙ АРКУШ ПОКРАЩЕННЯ МОГО ВМІННЯ СЛУХАТИ

**Перша з моїх характеристик слухача,
яку я оцінюю як недостатню**

**Друга з моїх характеристик слухача,
яку я оцінюю як недостатню**

**Прочитайте уривок з оповідання М. Носова
«Пригоди Незнайка і його товаришів» (Додаток
1). Охарактеризуйте Незнайка як слухача.**

**Пригадайте ситуацію, в якій проявилось Ваше
невміння слухати (перша з характеристик слухача,
яку Ви оцінили як недостатню). Виберіть таку
ситуацію, якою Ви можете поділитися в групі.**

Додаток 1

Незнайкові було завидно, що хвалять Гуслию, от він і став просити його:

- Навчи мене грати. Я теж хочу бути музикантом.
- Учись, — погодився Гуслия. — На чому ти хочеш грати?

.....

Гуслия дав йому велику мідну трубу. Незнайко як дуне в неї, а труба як зареве!

— Оце гарний інструмент! — зрадів Незнайко. — Гучно грає!

— Ну, вчись на трубі, коли тобі подобається, — погодився Гуслия.

— А навіщо мені вчитися? Я й так умію, — відповів Незнайко.

— Та ні, ти ще не вмієш.

— Умію, умію! Ось послухай, — закричав Незнайко і заходився з усієї сили дути в трубу: — Бу-бу-бу! Гу-гу-гу-гу!

— Ти просто трубиш, а не граєш, — відповів Гуслия.

— Як не граю!? — образився Незнайко. — Навіть дуже добре граю. Гучно!

— Ех, ти! Тут річ не в тому, щоб було гучно. Треба, щоб було гарно.

— Так у мене ж і виходить гарно.

— І зовсім не гарно, — сказав Гуслия. — Ти, як я бачу, зовсім нездібний до музики.

— Це ти нездібний! — розсердився Незнайко. — Це ти із заздрощів таке говориш. Тобі хочеться, щоб тебе одного слухали й хвалили.

— Нічого подібного, — сказав Гуслия. — Бери трубу й грай, скільки хочеш, якщо думаєш, ніби не треба вчитися. Хай і тебе хвалять.

— Ну й буду грати! — відповів Незнайко.

Він знову став дути в трубу, а що грати не вмів, то труба в нього й ревіла, й хрипіла, й верещала, й хрокала.

(з книги Носов М. Пригоди Незнайка та його товаришів. — Київ: Веселка, 1976)

Підказки психологу

Роздайте учням бланки «анкети самооцінки слухача». Наголосіть, що цю анкету не треба буде здавати або демонструвати психологу. Її завдання — привернути увагу самого учня до тих характеристик слухання, які розвинені недостатньо. Після того як учні заповнять анкету, роздайте робочі аркуші покращення вміння слухати. Попросіть внести в них ті дві характеристики слухача, які учень оцінив як недостатньо розвинені у себе. Якщо однаково недостатньо розвиненими є більш ніж два уміння (характеристики), то учень має вибрати ті два уміння, над розвитком яких він хоче попрацювати. Після заповнення робочих аркушів роздайте додаток з історією про Незнайка. Спитайте, яких умінь не вистачало Незнайкові-слухачу. Заохочуйте кожного, хто висловить свою думку. Після цього запропонуйте поділитися ситуацією, в якій проявилось невміння слухати. Якщо виявиться, що нема бажаних поділитися своєю ситуацією, розкажіть про випадок з свого життя (можливо, з періоду навчання в школі), в якому виявилось невміння слухати. Після цього знову запропонуйте поділитися ситуацією, в якій проявилось невміння слухати. Обговорення ситуації відбувається в колі. Учасники можуть ставати питання та коментувати ситуацію, якою поділився учень. Питання та коментарі мають стосуватися виключно умінь слухати та можливостей їх покращити. Після обговорення психолог питає учня, який розповів свою ситуацію, чи бачить той шляхи розвитку своїх умінь слухати. Учні пропонують спостерігати за тим як вони слухають та поділитися спостереженнями під час наступної зустрічі.

Процання: вправа «Компліменти»

Завдання:

1. Закінчити зустріч на позитивній ноті.
2. Повторити імена учасників.
3. Усвідомити, як це — говорити іншому приємне.
4. Зорієнтувати учнів на пошуки позитивного в інших учасниках гуртка.

Інструкція

Ми всі стаємо в одне коло. Зараз ми будемо говорити один одному компліменти. Відбуватиметься це за такою процедурою. Ви називаєте ім'я й далі звертаєтесь до цієї людини з аргументованою похвалою. Словесно це має вигляд: ім'я, я вдячний тобі за ..., тому що ... Слідкуйте уважно та слухайте те, що говорять, доки дійде черга до вас. Звертатися треба кожний раз до іншого учасника. Так, щоб ні до кого не звергалися двічі. Першим комплімент говорю я. І я останнім отримую комплімент, після того як всім учасникам нашого кола компліменти висловлені. Наприклад, «Сашку, я вдячний тобі за спостережливість стосовно невербальних компонентів спілкування, зокрема за те, що ти звернув увагу на роль дистанції між співрозмовниками. Тому що це допомогло нам усвідомити як дистанція характеризує стосунки між співрозмовниками та як можна використовувати знання про роль дистанції для ефективного спілкування»

Підказки психологу

Заздалегідь потрібно підготувати плакат зі словесною формулою, яку учасники мають застосовувати: «А., я вдячний тобі за ..., тому що...». Інакше Вам доведеться постійно нагадувати другу половину «формули». Проте, що йому доведеться дякувати одному з учасників психолог має пам'ятати з початку тренінгу та фіксувати в пам'яті поведінку, яку варто заохочувати. Наприклад, сміливість та відвертість того, хто першим відповідав на запитання або поділився ситуацією, в якій проявилось невміння слухати. Якщо в групі з'явиться тенденція до поверхових та неконкретних компліментів, треба закликаати учасників мобілізувати свою спостережливість і напружити пам'ять, щоб висловити комплімент, який «запам'ятається на все життя». Після кожного компліменту психолог закликає групу висловити своє схвалення оплесками. Коли всі компліменти висловлені, психолог може подякувати групі та завершити заняття. Також можна запи-

тати групу: «Чи сподобалося вам слухати компліменти? Які почуття ми відчували, коли чули компліменти на свою адресу?». Вислухавши відповіді, психолог завершує заняття закликком частіше говорити приємне один одному і нагадує про правило конфіденційності.

Заняття 2.

Вступне слово психолога (8–10 хв.)

«Криголам» «Назви ім'я партнера» (8–10 хв.)

Заповнення листка «Регулювання конфлікту» (8–12 хв.)

«Криголам» «Скільки квадратів Ви бачите» (7–8 хв.)

Вправа «Барготи і Рутери» (25–30 хв.)

Підсумкове обговорення (40–50 хв.)

Прощання: вправа «Компліменти» (10 хв.)

Вступне слово психолога: тема заняття, нагадування про правила поведінки, якими керуються учні на тренінгу. Якщо з'вилися нові учасники, їх просять розказати про себе за схемою, яка використовувалася на першому занятті.

«Криголам» — це міні-вправа, яку застосовують перед початком «серйозної» вправи чи навчальної гри, щоб створити веселий настрій, активізувати або зняти бар'єри, які заважають вільному і щирому самопрояву особи. Ще одна мета «криголама» — «зламати кригу» в стосунках учасників групи.

«Криголам» «Назви ім'я партнера»

Завдання:

1. Нагадати імена учасників.
2. Сприяти веселій та розкутій атмосфері в групі.

Матеріали: три маленькі м'ячики або три невеликі м'які іграшки.

Інструкція

Ми швидко стаємо в одне коло. Я називаю ім'я учасника та кидаю йому м'яч (м'яку іграшку). Він ловить м'яч, називає ім'я іншого учасника і, в свою чергу, кидає йому м'яч. М'яч кидайте так, щоб його було зручно ловити. Кожен раз м'яч кидають учаснику, до рук якого він ще не потрапив. Не можна передавати м'яч учаснику, який стоїть поряд (за винятком випадку, коли він є останнім, у чийх руках м'яч не побував), не можна кидати двічі одній людині. Останній, до кого потрапив м'яч, кидає його мені. Зрозуміло? Зараз ми спробуємо зробити вправу у повільному темпі. Запам'ятовуйте, кому ви кинули м'яч. Потім потрібно буде в тому самому порядку, але швидко його перекидати. (Після того як учасники один раз виконали вправу). Чи запам'ятали ви порядок, за яким передавався м'яч? Тепер ми перекидаємо м'яч в тому самому порядку, швидко і акуратно — щоб жодного разу він не опинився на підлозі. Почали. (В процесі виконання вправи психолог дістає другий м'яч та вводить його в гру, а потім третій м'яч).

Підказки психологу

Предмет, який ми будемо кидати в цій вправі, має бути зручно ловити. Тенісний м'яч підходить за розміром, але він твердий, пружний і тому незручний для ловіння. М'ячик має бути м'яким або можна використати гумову іграшку відповідних розмірів. Якщо ця іграшка при натисканні пищить — це створює додатковий ефект веселої гри. Крім того, гумову іграшку можна помити після вправи. Психолог має слідкувати, щоб предмет кидався акуратно (ні в якому разі не з-за голови). Він схвалює тих, хто точно кидає, та тих, хто добре ловить. Він демонструє доброзичливість та радіє тому, що група починає працювати злагоджено.

Заповнення листка «Регулювання конфлікту»

Завдання:

1. Зафіксувати наявне уявлення про конфлікт, щоб порівняти його з тим новим уявленням, яке сформується на підставі знань, отриманих у процесі заняття.

Матеріали: робочий аркуш «Регулювання конфлікту», олівець чи ручка.

Інструкція

Заповніть робочий аркуш «Регулювання конфлікту». Під час заповнення аркушу не слід радитися або порівнювати свої відповіді. Аркуш можна не підписувати своїм прізвищем, але треба обов'язково позначити його певним чином, щоб ви змогли упізнати свій аркуш через 8 місяців, коли ми будемо закінчувати заняття. Можна намалювати певний значок або вказати цифри, пов'язані для вас із якоюсь подією. (Це може бути номер вашого будинку, або день і місяць народження, або частина цифр, що складає ваш номер телефону, або якісь «щасливі» для вас цифри). Після того як ви закінчили роботу, складіть листок і здайте його мені.

Підказки психологу

Аркуш зберігається до закінчення занять гуртка. На останньому занятті в поточному навчальному році учням знову пропонується заповнити робочі аркуші. Після їх заповнення роздаються аркуші з попередніми відповідями. Учням пропонують порівняти свої теперішні та минулі уявлення про конфлікт. Психолог організує обговорення того, як змінилися уявлення учнів про конфлікт.

Якщо є складнощі з розмноженням робочих аркушів, питання пишуться великими літерами на папері або на дошці. Учням роздаються чисті аркуші паперу А4. Учитель зачитує питання та пропонує їх записати, а потім дати відповіді.

Робочий аркуш

РЕГУЛЮВАННЯ КОНФЛІКТУ

Ім'я (псевдонім) _____ Дата _____

1. Що таке конфлікт? _____

2. Коли я думаю про слово «конфлікт», я уявляю собі.....

3. З якими конфліктами я найчастіше стикаюся?

4. Уявімо, що у Вас виник конфлікт із товаришем. Якими способами можливо вирішити цей конфлікт?

«Криголам» «Скільки квадратів Ви бачите»

Завдання:

1. Привернути увагу учнів до відмінностей у баченні однієї й тої самої ситуації різними людьми.
2. Продемонструвати можливості узгодити бачення різних учасників.

Матеріали: малюнок квадрата, що складається з 16 менших однакових за розміром квадратів..

Інструкція

Подивіться на цей малюнок. Скільки квадратів ви бачите на цьому малюнку?
Будь ласка, порахуйте квадрати і скажіть, скільки ви їх бачите. Не треба радитися та обговорювати ваші результати.

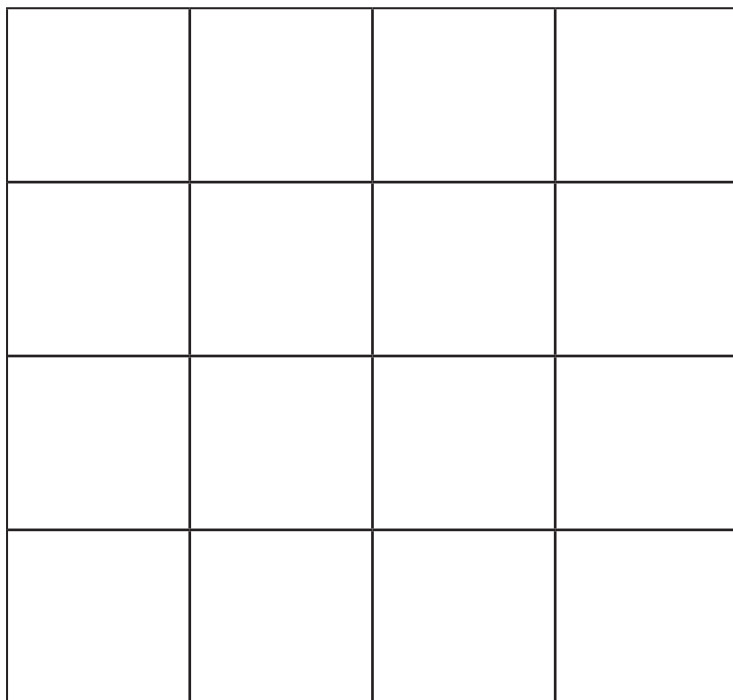
Підказки психологу

Поряд з малюнком треба записати питання «Скільки квадратів ви бачите на цьому малюнку?» Звернення до цього питання буде необхідне, коли Ви почнете обговорення. Також бажано записувати версії, які будуть пропонувати учні. Через деякий час, коли основні версії будуть озвучені, Ви починаєте обговорення з розгляду версії, в якій називається найменша кількість квадратів. Наприклад, питаєте: «Чи досі хтось бачить тільки 16 квадратів на цьому малюнку?» Якщо прихильників версії не лишилося, рухаємося далі та питаємо, наприклад: «Чи досі хтось бачить тільки 21 квадрат на цьому малюнку?» Якщо таких не залишилося, то розглядаємо наступну цифру. Якщо ж є прихильник версії «21 квадрат», ми просимо його підійти до малюнка та показати, які квадрати він бачить. Потім викликаємо до дошки того, хто

5. Якщо Ви конфліктуєте з товаришем (подругою), як Ви можете продемонструвати йому, що Ви його слухаєте?

6. Слова «конфлікт» і «насильство» означають для Вас одне і те саме чи це різні поняття? Поясніть, чому?

бачить квадрати, які не вказав попередник. Нарешті того, хто показує всі 30 квадратів. При цьому наголошуємо, що ставилося питання «Скільки квадратів ви бачите?», а не «Скільки квадратів є?». І в цьому сенсі кожен дав правильну (чесну) відповідь, оскільки вказав саме ту кількість квадратів, яку бачив на той момент. Можливо, ті, хто зумів побачити всі 30 квадратів, були нещодавно в меншості, але якщо є можливість продемонструвати квадрати, яких інші не помітили, то суперечка закінчується. Тому важливо не тільки володіти повнотою інформації, але так її подати іншій стороні, щоб та сприйняла її і уточнила своє бачення.



СКІЛЬКИ КВАДРАТІВ ВИ БАЧИТЕ НА ЦЬОМУ МАЛЮНКУ?

Вправа «Барготи та Рутери»

Завдання:

1. Визначити поняття упередження.
2. Пояснити, як виникають та розвиваються упередження і дискримінація.
3. Прояснити, як себе почуває той, до кого ставляться з упередженням.

Матеріали: набори різнокольорових олівців або фломастерів, ручки, додатки «БАРГОТИ ТА РУТЕРИ» (А і Б). Замість додатка Б можна використати чистий аркуш паперу.

Інструкція для ведучого:

1. Дайте кожному учню однаковий набір олівців (фломастерів) і Додатки (А і Б).
2. Прочитайте разом з учнями Додаток А. Поясніть, що ця інформація написана мешканцем Баргонії.
3. Запропонуйте учням намалювати ручкою і розфарбувати портрет «типового» баргота і «типового» рутера. Скажіть, що на малювання дається хвилин 15–20.
4. Через 20 хв. зберіть дітей у коло. Нехай кожен тримає свій малюнок на колінах так, щоб всі бачили малюнок.
5. Організуйте обговорення.

ПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:


- Як Ви думаєте, що за люди рутери? Чи всі рутери такі, як впливає з відомої нам інформації?
- Як Ви думаєте, що за люди барготи? Чи всі барготи такі як впливає з відомої нам інформації?
- Чому ви намалювали барготів саме такими?
- Чому ви намалювали рутерів саме такими?
- Чому ви вважаєте, що рутери непривабливі?
- Чому ви вважаєте, що барготи чудові?
- Як ви вважаєте, якби опис рутерів давали і рутери і барготи, то в чому ці описи співпадали б і в чому, на вашу думку, ці описи різнилися б?
- Скажіть, що насправді нема таких країн — Баргонія та Рутерія. Поясніть учням, що таке упередження. Обговоріть як малюнки демонструють упереджене ставлення до певної групи людей.

Додаток А

БАРГОТИ ТА РУТЕРИ
(** написано Барготом **)

Барготи живуть в країні, яка називається Баргонія. Ця країна розміщена на іншому краї землі та знаходиться між островами Цейтер і Требонія. Мешканці Баргонії — чудові люди. Діти там рідко сваряться, а дорослі спокійно працюють. Харчуються в Баргонії переважно рисом, але тарілки барготів ніколи не бувають порожніми. Погода в Баргонії не змінюється протягом року — там тепло й сонячно і дме легкий вітерець.

Рутери живуть в іншій країні, яку називають Рутерія. Ця країна знаходиться на іншому краю землі і знаходиться між островами Бильбо та Треблін. Мешканці Рутерії — дуже погані люди. Діти завжди кричать одне на одного, а дорослі б'ються. На роботі дорослі нічого не роблять, вони там сплять та лаються замість того, щоб працювати. Погода в Рутерії завжди холодна, хмарна й дощова.

 **Нідсумкове обговорення**

Завдання:

1. Систематизувати отриманий досвід.
2. Накреслити шляхи застосування набутих умінь.

Інструкція

Зараз ми будемо обговорювати те, що відбулося на сьогоднішньому занятті. Обговорювати будемо не хаотично, а за певною системою. Ми пригадаємо моменти, які запам'яталися, потім скажемо про свої емоції, проаналізуємо отриманий досвід та накреслимо шляхи застосування набутих знань і умінь. Спочатку нам треба встановити факти, тобто відповісти на питання: «Що ви бачили?», «Які слова або фрази вам запам'яталися?», «Що привернуло вашу увагу?» Хто почне перший? (Після 5–7 відповідей) Тепер наступні питання: «Які почуття викликали у вас спостереження і факти, які щойно назвали?», «Які емоції ви відчули, коли ми пригадували події сьогоднішнього засідання?» (Після 5–7 відповідей). Тепер про те, яку цінність набути знання і навички мають для вас особисто. «Чи важливі вони?», «Що змінилося, можливо, у ваших поглядах після сьогоднішнього засідання гуртка?» (Після 5–7 відповідей). І останнє — «Що ми будемо робити з отриманими знаннями?», «Де можна їх застосувати?», «Які перші кроки ми маємо зробити?».

Підказки психологу

Запропонований метод побудови обговорення називається методом фокусованої бесіди. Він був запропонований некомерційною організацією Інститут з питань культури (ІСА). Метод ґрунтується на кількох базових принципах, а саме: 1) кожен учасник обговорення знає щось важливе для загальної справи; 2) спільна робота дає кращі результати та більш глибоке почуття взаємної поваги; 3) групова фасилітація дозволяє найкращим чином використовувати потенціал мислення учасників; 4) результати та рішення, які формулює група, належать всім учасникам; 5) регулярна рефлексія сприяє більш глибокому розумінню та прогресу в навчанні; 6) процес обговорення орієнтований на прийняття учасниками зобов'язань щодо впровадження результатів групової роботи.

Для ефективного обговорення треба так організувати простір групи, щоб учасники могли бачити один одного й дошку (або фліпчарт). Найчастіше для обговорення їх

розміщують півколом перед дошкою або літерою П орієнтованою до дошки «ногами».

Під час обговорення заохочуйте кожного, хто висловлюється. Не оцінюйте, пам'ятайте, що для успіху потрібно залучити кожного до обговорення. Використовуйте «мову тіла», щоб продемонструвати увагу та схвалення.

Під час дискусії слідкуйте за процесом, дозволяючи учасникам формулювати зміст. Просіть наводити деталі й приклади. Не дозволяйте кільком найбільш активним учням домінувати в дискусії.

Не відповідайте на питання, на які група має відповісти сама. Не бійтеся тиші. Учням потрібен час, щоб осмислити проблеми.

Отримуйте задоволення від роботи і допомагайте групі отримати задоволення від спільної роботи.

Прощання. Вправа «Компліменти»

Завдання:

1. Закінчити заняття на позитивній ноті.
2. Повторити імена учасників.
3. Усвідомити, як це — говорити іншому приємне.
4. Зорієнтувати учнів на пошуки позитивного в інших учасниках гуртка.
5. Запровадити традицію приємного завершення засідання гуртка вправою «Компліменти».

Інструкція

Ми всі стаємо в одне коло. Зараз ми будемо говорити один одному компліменти. Відбуватиметься це за такою процедурою. Ви називаєте ім'я і далі звертаєтесь до цієї людини з аргументованою похвалою. Словесно це має вигляд: ім'я, я вдячний тобі за ..., тому що ... Слідкуйте уважно і слухайте те, що говорять, доки дійде черга до вас. Звертатися треба кожний раз до іншого учасника. Так, щоб ні до кого не зверталися двічі. Першим комплі-

мент говорю я. І я останнім отримую комплімент після того як всім учасникам нашого кола компліменти висловлені.

Наприклад, «Сашку, я вдячний тобі за чудові малюнки до вправи Барготи та Рутери. Тому що це допомогло нам наочно побачити як упередження впливають на образ іншої людини»

Підказки психологу до вправи «Компліменти» див. заняття 1, стор. 19–20.

Заняття 3.

Вступне слово психолога (8 хв.)

«Криголам» «Кулак» (8–10 хв.)

Вправа «Апельсин» (50 хв.)

Вправа «Прибиральники» (20 хв.)

Прощання: вправа «Компліменти» (10 хв.)

Вступне слово психолога: тема заняття, нагадування про правила поведінки, якими керуються учні на тренінгу. Якщо з'вилися нові учасники, їх просять розказати про себе за схемою, яка використовувалася на першому занятті.

«Криголам» «Кулак»

Завдання:

1. Звернути увагу учасників на багатоманітність варіантів поведінки в ситуації.
2. Усвідомити роль установок в сприйманні ситуації як конфліктної чи неконфліктної.
3. Сприяти веселій та розкутій атмосфері в групі.

Інструменти, обладнання: секундомір.

Інструкція

Ділимося на пари. Ті, хто праворуч від партнера — стискають кулак, ті, хто ліворуч, мають його розтиснути за одну хвилину, використовуючи будь-які засоби. Забороняється тікати від партнера, ховати кулак. Через одну хвилину ви поміняєтеся ролями. Почали.

Підказки психологу

В процесі виконання вправи ми слідкуємо, щоб всі були залучені до її виконання, підбадьорюємо тих, хто намагається розтиснути кулак, хвалимо тих, хто швидко розтиснув кулак партнера. Після того як минула хвилинка кажемо «Стоп». Просимо підняти руки тих, хто розтиснув кулак. Хвалимо їх. Пропонуємо помінятися ролями і кажемо «Почали». Через хвилино даємо команду «Стоп». Просимо підняти руки тих, хто розтиснув кулак. Питаємо як їм це вдалося зробити. Просимо також тих, хто в першій спробі розтиснув кулак, поділитися своєю стратегією. Опитавши успішних учасників, звертаємо увагу на те, що кулак можна було розтиснути різними способами. Це й силові способи, коли розтискають кулак завдяки більшій силі або використанню больових прийомів. Це й численні способи непрямих дій, коли партнера відволікають, вводять в оману, «шантажують», змушуючи розтиснути кулак. Це й спроби домовитися, «підкупити» партнера або переконати його добровільно розтиснути свій кулак.

Вправа «Апельсин»

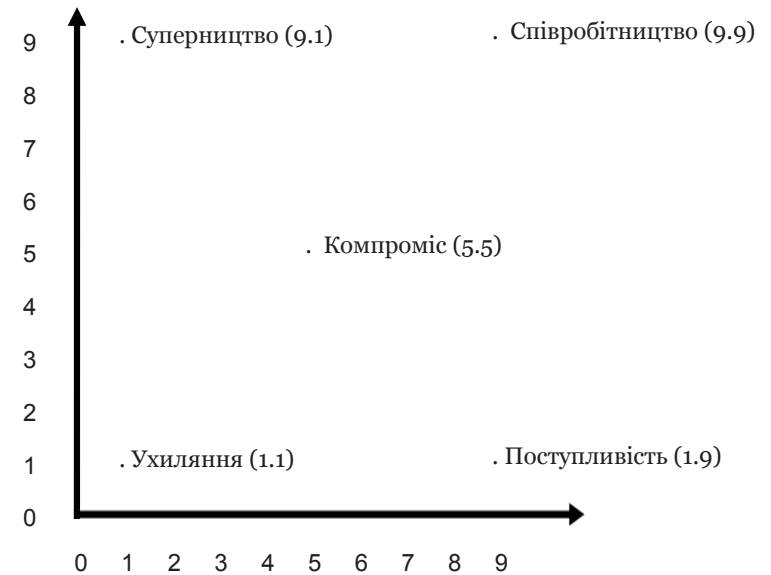
Завдання:

1. Ознайомити учнів з основними стилями поведінки у конфліктній ситуації.
2. Звернути увагу на можливі варіації поведінки, що реалізує один із стилів поведінки у конфлікті.

Інструменти, обладнання, матеріали: маленький м'яч, малюнок (або слайд) «стилі поведінки у конфліктній ситуації»

Спочатку учнів знайомлять з основними стилями поведінки в конфліктній ситуації і після цього пропонують виконати вправу «Апельсин»

Виділяють п'ять основних стилів поведінки: суперництво, співробітництво, компроміс, ухиляння та поступливість, залежно від співвідношення орієнтації на досягнення результату та орієнтації на покращення стосунків. Схематично це виглядає так:



Зупинимося коротко на особливостях кожного з стилей.

Суперництво (боротьба) — людина максимально орієнтована на перемогу в конфлікті (9 — максимум за шкалою орієнтації на результат) і мінімально зважає на потреби інших (1 — мінімум за шкалою орієнтації на покращення стосунків). Сторона конфлікту, що застосовує стиль суперництва, намагається нав'язати іншим свій варіант вирішення спірних питань. Власна перемога

бачиться як поразка супротивника. На переговорах застосовується тактика тиску та погроз, робляться спроби поставити під сумнів компетентність опонентів, вишукується слабе місце в їхній аргументації, як правило, спостерігається схильність до безапеляційних заяв, негативного ставлення до тих, хто має іншу думку. Гасла — «сильний завжди правий», «переможців не судять».

Поступливість (згладжування) — жертвування інтересами справи задля підтримання й покращення стосунків з іншою людиною (1 за шкалою орієнтації на результат і 9 за шкалою орієнтації на стосунки).

«Поступливий» намагається виглядати в очах оточення приємним, добрим, співчутливим, готовим допомогти. Він відчуває страх перед несхваленням, перед можливістю бути знехтуваним. Надаючи іншим знаки поваги та схвалення, поступливий очікує такого самого ставлення й до себе. Як правило, він робить усе, щоб виключити саму можливість критики, запобігти загостренню конфліктів, апелюючи до потреби в солідарності. Гасла — «ми всі одна щаслива команда, і не варто розхитувати човна», «мир за будь-яку ціну», «нехай буде гречка, аби не суперечка».

Ухиляння (відгороджування) — пасивна поведінка в конфліктній ситуації, що виявляється в ігноруванні проблеми або відкладенні свого втручання до «кращих часів» (1 за шкалою орієнтації на результат і так само 1 за шкалою орієнтації на стосунки). Це прагнення уникати гострих ситуацій та не обговорювати питання, які є предметом суперечок. Тактика присутності без ознак активного втручання, зберігаючи нейтралітет і не розкриваючи своїх поглядів та ставлення до проблеми. Сторонам надається можливість самим зробити вибір і самим нести відповідальність за свій вибір. Гасла — «не буди лихо, поки воно тихо», «не чіпай, поки не зламається», «моя хата з краю».

Компроміс (порозуміння) — пошуки балансу взаємних поступок та надбань (5 за шкалою орієнтації на результат і 5 за шкалою орієнтації на стосунки). Прагнучи порозумітися, сторони згоджуються на часткове задоволення своїх потреб, щоб зберегти стосунки й хоча б

щось отримати. При цьому має місце затушовування суперечностей та підкреслення спільності інтересів. Іноді компроміс є останньою можливістю прийняти певне рішення. Гасла — «щоб себе не оголити і тебе не обділити», «краще маленька рибка, ніж великий тарган».

Співробітництво (колаборація) — орієнтація на якнайповніше задоволення інтересів всіх учасників конфліктної ситуації (9 — максимум за шкалою орієнтації на результат і так само 9 за шкалою орієнтації на покращення стосунків). Інтереси іншої сторони визнаються частиною проблеми. Суперечності відверто обговорюються, спільно з іншою стороною наполегливо шукається розв'язання спірної проблеми. Виявляються приховані інтереси, вишукуються резерви і ресурси для їх задоволення. Гасла — «один розум добре, а два ще краще», «кожна пригода — до мудрості дорога».

Кожен зі стилей має сферу, де його застосування виправдано (див. Таблицю 1).

Таблиця 1. Ситуації і обставини за яких доцільно або недоцільно застосовувати певний стиль поведінки у конфлікті

Стиль поведінки	Характер дій і результат застосування	Рекомендується застосовувати у випадках	Не рекомендується у ситуаціях
1	2	3	4
Суперництво	Тиск на іншу сторону з метою нав'язати свій варіант. Перемога однієї сторони і поразка іншої	Статус і авторитет підкріплені владою. Рішення має бути швидко прийняте і реалізоване. Ваші стосунки короткотермінові.	Коли сторона, яка програла має можливість реваншу, коли доцільно дізнатися більше про її інтереси, коли ви зацікавлені у встановленні постійних стосунків.

1	2	3	4
Поступливість	Проблема замовчується. Створюється видимість гармонії. Ви йдете на поступки. Інша сторона виграє.	Коли важливо зберегти відносини, а спірне питання є для нас малозначимим. Коли ми не маємо шансів виграти. Коли це може стати корисним уроком для іншої сторони.	Коли питання для вас важливе й вимагає прийняття рішення. Поступка не буде оцінена або інтерпретуватиметься як вияв слабкості.
Ухиляння	Проблема ігнорується або демонструється байдужість. Відповідальність за рішення перекладається на іншу сторону. Інша сторона виграє.	Коли ви не маєте потрібної інформації, коли надто велика напруженість у відносинах, небезпечно в цей момент вирішувати проблему, слід виграти час.	Коли питання для вас важливе, коли з часом є ймовірним ускладнення ситуації, породження додаткових проблем.
Компроміс	Кожна зі сторін йде на поступки з окремих питань. Ніхто не здобуває перемоги.	Сторони мають ресурси для обміну поступками. Перемога однієї зі сторін небажана. Ви потребуєте швидкого рішення, можете отримати короткострокову вигоду. Щоб не втратити все, ви згодні отримати хоч щось.	Сторони сумніваються у виконанні угод іншою стороною, компроміс не можливий (неіреальний). Спроба догодити всім робить сумнівною його реалізацію.

1	2	3	4
Співробітництво	Визначаються здібності та система цінностей всіх учасників. Інтереси обговорюються. Домовленість оцінюється як вигідна в наявній ситуації.	Сторони мають час для пошуку оптимального рішення, мають бажання, кваліфікацію та повноваження для знаходження додаткової вигоди.	Дефіцит часу, одна з сторін не налаштована на співробітництво або не має достатніх повноважень.

Інструкція

Після ознайомлення учасників заняття із стилями поведінки в конфліктній ситуації ділимо їх на дві групи. Пояснюємо, що представникам груп (акторам) доведеться розігрувати ситуацію: батьки пішли на роботу, залишивши двом братикам один апельсин. Як поділити апельсин? Кожна група має продумати можливу поведінку одного з братів у цій ситуації. В кожній команді вибираються 5 осіб, які будуть розігрувати поведінку відповідно до одного зі стилів поведінки, а саме обирають хто буде грати «поступливого», «компромісного», «суперника», «співробітника», «ухиляльника». Кожен з акторів продумує свою лінію поведінки з «братом», враховуючи, що йому доведеться імпровізувати у взаємодії з представником іншої команди. Команда обговорює та уточнює лінію поведінки кожного з акторів. Потім представники команд попарно розігрують сценку поділу апельсину. Ми пропонуємо формувати пари таким чином:

- «суперник» та «суперник»,
- «поступливий» та «поступливий»,
- «компромісний» та «ухиляльник»,
- «ухиляльник» та «компромісний»,
- «співробітник» та «співробітник».

Після кожної сценки всі присутні обговорюють, чи відповідала поведінка заявленому стилю і представник якої команди виглядав переконливіше.

Підказки психологу

Зверніть увагу на своєчасний вибір осіб, які будуть грати ролі. Контролюйте час підготовки до виконання вправи. Як тільки побачите, що обговорення в командах «затухає», переходьте до розігрування сценки. Для цього поставте окремо два стільці, на які будете запрошувати «акторів». Перед початком кожної сцени ви промовляєте вступні слова «діти, я пішов на роботу. Залишаю вам апельсин» і кладете «апельсин» (м'ячик) на стіл рівновіддалений від кожного з «акторів».

Часто в першій парі, хтось робить спробу швидко захопити апельсин. В цьому разі заохочуйте другого актора до продовження гри (він може вдатися до погроз, спробувати силою забрати апельсин, вдатися до обману або шантажу). Зверніть увагу на багатоманітність виявів стилю суперництва, зокрема на те, що можна боротися за апельсин з позицій слабшого («я хворий, мені потрібні вітаміни»). Після того як актори розіграють сценку, запропонуйте групі підтримати їх аплодисментами, а після цього проаналізувати відповідність їхньої поведінки стилю «суперництво».

В наступній парі найчастішою помилкою є спроба будь-яким чином віддати апельсин іншій стороні. Якщо та не згоджується і, в свою чергу, намагається передати апельсин «братові» виникає ситуація «суперництва в поступливості». В цьому випадку слід звернути увагу групи на те, що метою поступливого є не відмова від апельсину, а покращення стосунків. Після того як актори розіграють сценку, група спочатку аплодує і потім критично оцінює їхню гру. Як правило, критика передусім стосується гри представника іншої команди.

У сцені, яку розіграють «компромісний» та «ухиляльник», як правило, сторони швидко доходять згоди. Слід звернути увагу, що компроміс не означає поділу 50:50. Компроміс це поділ за згодою обох сторін. У випадку, коли одна зі сторін не обстоює свої інтереси, інша може претендувати на вигідній їй «компроміс», наприклад 70:30.

Найскладнішим є завдання поділити апельсин для пари «співробітник» та «співробітник». Тут має виявитися відмінність співробітництва, яке знаходить додаткові ресурси, від компромісу, який ділить наявне. Важливою рисою співробітництва є виявлення справжніх інтересів

партнера та розкриття власних інтересів. Тому правильною лінією поведінки є питання щодо потреб «брата» та інформування навзаєм про власні потреби. Водночас співробітництво не виключає торгу. Критерієм успішності співробітництва є більша задоволеність результатом ніж у випадку поділу 50:50.

Вправа «Прибиральники»

Завдання:

1. Змоделювати співробітництво в межах малої групи (3 особи).
2. Проаналізувати особливості діяльності найбільш успішних команд та помилки, яких припустилися менш успішні команди.

Інструменти, обладнання: м'ячі, повітряні кульки, фломастери, олівці, монети, книжки інші предмети.

Інструкція


Учасники утворюють трійки, взявши один одного під руки таким чином, що кожна трійка має вільними дві руки. За сигналом ведучого трійки почнуть збирати предмети, які ведучий розмістив на підлозі, на стільцях, на столах, на підвіконні. Завдання — зібрати якнайбільше предметів. Після сигналу говорити та роз'єднувати руки забороняється. Коли всі предмети зібрано, підводяться підсумки і трійки ранжують залежно від кількості зібраних предметів. Кожна трійка має проаналізувати свою роботу і виявити причини, через які вона збрала менше предметів ніж могла б.

Підказки психологу

Бажано, щоб серед предметів були незручні для тримання, наприклад баскетбольні м'ячі, повітряні кульки. Трійкам дається час, щоб домовитися та приміритися, як вони будуть взаємодіяти під час процесу (але ведучий спеціально не орієнтує учасників на це), спланувати свої дії. Якщо після поділу на трійки залишаться один або два учасника, які не ввійшли до «трійки», вони стають помічниками ведучого і слідкують за дотриманням правил. Трійки, які розмовлятимуть під час вправи дискваліфікуються (але дозволяється сигналізувати одним одному рухами чи голосом). Також забороняється штовхати учасників інших «трійок».

При підведенні підсумків, ведучий звертає увагу на ознаки командної роботи: узгодженість дій, диференціація командних ролей, попереднє планування командних дій тощо.

Підсумкове обговорення

Інструкцію та поради психологу до Підсумкового обговорення див. заняття 2,  р. 32–33.

Вправа «Компліменти»

Підказки психологу до вправи «Компліменти» див. заняття 1, стор. 19–20.

Заняття 4.

Вступне слово психолога (8 хв.)

«Криголам» «9 секунд» (7 хв.)

Вправа «Кінопроба»»

Вправа «Знайди ініціатора зміни рухів»

Підсумкове обговорення (40 хв.)

Прощання: вправа «Компліменти» (10 хв.)

Вступне слово психолога: тема заняття, нагадування про правила поведінки, якими керуються учні на тренінгу. Якщо з'явилися нові учасники, їх просять розказати про себе за схемою, яка використовувалася на першому занятті.

«Криголам» «9 секунд»

Завдання:

1. Налаштувати учасників на уважність і спостережливість.
2. Сприяти веселій і розкутій атмосфері в групі.

Інструменти, обладнання: секундомір.

Інструкція

Ми сідаємо в коло. Треба буде по черзі, починаючи з мене, називати два предмети, які мають певний колір чи містять хоча б шматочок, пофарбований у потрібний колір. Повторно ці предмети називати не можна. Спочатку вибираємо кольори. Які є пропозиції? Так, починаємо з кольору Х. і кольору У. Звертаю увагу, що можна називати предмети, які зафарбовані будь-яким відтінком вибраного основного кольору. Наприклад, і малинові, і томатні, і коралові, і гранатні відтінки червоного — все це ЧЕРВОНЕ. Я називаю першим два предмети, далі по годинниковій стрілці від мене кожний роздивляється й швидко називає два предмети з вибраними нами кольорами. На те, щоб назвати два предмети, дається 9 сек. Я буду слідкувати за часом, а ви всі контролюйте правильність. Почали.

Підказки психологу

Після першого кола можна провести друге коло з іншими кольорами та зменшивши час на відповідь з 9 секунд до 5 секунд і запропонувавши давати відповіді проти годинникової стрілки від ведучого. Або можна запропонувати групі встановити колективний рекорд швидкості у виконанні завдання. В цьому випадку фіксується лише час виконання завдання починаючи з першого і закінчуючи останнім учасником. Учням дозволяється вказівними жестами підказувати один одному. Після закінчення вправи слід похвалити учасників.

Вправа «Кінопроба»

Матеріали: міцний стілець, папір, ручки

Завдання — навчити учнів:

1. Перераховувати свої досягнення;
2. Вільніше говорити перед аудиторією;
3. Висловлювати позитивні твердження про себе перед іншими.

Пояснюємо учням, що за умовами вправи у них буде можливість знятися у фільмі, який буде демонструватися по всьому світу. Якщо вони отримають роль, їм доведеться грати разом із прославленими кінозірками. Щоб спробувати себе на роль, слід зробити наступне:

А. Скласти список речей у своєму житті, якими вони пишаються (3–5 позицій). Наприклад, учень може пишатися своїми спортивними досягненнями, успіхами в навчанні, своєю обов'язковістю, ставленням до молодшого братика (сестрички) тощо. (Ці п'ять речей (вчинків) записують на листках).

Б. Вибрати зі свого списку одне досягнення, яким учень пишається найбільше.

В. Першому добровольцю пропонується стати на стілець і поділитися своїм найбільшим досягненням, почавши з слів «НЕ ХОЧУ ХВАЛИТИСЯ, АЛЕ...» Всі інші перебувають у ролі режисерів, які відбирають актора на роль.

Г. Після виступу першого учня йому всі аплодують і він сідає на своє місце. Наступним виступає той, хто знаходиться за напрямом руху годинникової стрілки по колу від першого учня.

Д. Так продовжується доки не виступлять всі учні.

Е. Коли закінчатся всі виступи, тренер пропонує поаплодувати «всім нам». І переходить до обговорення питань:

— Що Ви відчували, стоячи на стільці та ділячись із класом своїми досягненнями?

— Ви нервували або відчували страх, невпевненість, виступаючи перед групою? Якщо так то чому?

— Чи сподобалося Вам слухати інших?

— Як Вам здається, інші учні відчували те саме, що й Ви, стоячи на стільці? Чому?

— Як Ви вважаєте, Вас візьмуть на роль? Поясніть.

Підказки психологу

Вправа буде корисною лише за умови, що учасники підійдуть неформально до її виконання і зважаться на високий рівень відвертості. Цей рівень може задати тренер, відверто поділившись досвідом, яким він пишається, а може задати перший учасник, якщо тренер «вгадає», з кого почати вправу. Потрібно мати міцний стійкий стілець, який не буде хитатися під учасниками вправи. Тренеру варто стати поряд зі стільцем і пропонувати свою руку як опору під час залізання і злізання учасника зі стільця. Після виступу кожного учасника слід «підштовхувати» групу до схвальної реакції, особливо на цікаві та відверті виступи.

Вправа «Знайди ініціатора зміни рухів»

Мета вправи

1. Тренувати спостережливість
2. Дати досвід командної роботи.
3. Звернути увагу учасників на умови успішної прихованої взаємодії.
4. Проаналізувати тактики визначення ініціатора зміни рухів.

Інструменти, обладнання: не потрібні

Інструкція

Група сідає колом на стільці. Один з учасників (доброволець) виходить з кімнати. Група домовляється, хто буде ініціатором зміни рухів. Всі мають повторювати його рухи. Коли група почала виконувати один і той самий рух, психолог запрошує до кімнати учасника, який вихо-

див. Його ставлять у центр кола та пропонують з трьох разів визначити, хто ініціатор зміни рухів. За межі кола виходити заборонено. Група ж, орієнтуючись на ініціатора, час від часу змінює рух. Коли ініціатора визначено або використано всі три спроби, пропонують іншому добровольцю вийти з кімнати і вправу продовжують.

Підказки психологу

Після кількох повторів вправи психолог ініціює обговорення. Треба послідовно обговорити, що викликало труднощі в ініціатора зміни рухів, в учасника, який визначав ініціатора зміни рухів. Також учасників вправи просять поділитися міркуваннями щодо можливих стратегій її виконання.

Підсумкове обговорення

Інструкцію і підказки психологу до Підсумкового обговорення див. заняття 2, стор. 32–33.

Вправа «Компліменти»

Підказки психологу до вправи «Компліменти» див. заняття 1, стор. 19–20.

Інструкція

Стаємо в коло. Зараз я кину м'ячик одному з вас. Той, кому дістанеться м'ячик, має вийти в центр і жестами, звуками, позою виразити свій внутрішній стан у цей момент. Всі інші повторюють його рухи, намагаючись відчувати цей стан. Потім група висловлює припущення, який стан був продемонстрований. Коли стан названий, учасник, який знаходився в центрі кола, передає м'ячик іншому учаснику та міняється з ним місцями. Той, кому дістався м'ячик, має вийти в центр та продемонструвати інший стан, використовуючи жести, звуки, пози.

Підказки психологу

У процесі виконання вправи даємо позитивний зворотний зв'язок учасникам, які яскраво демонструють свій актуальний стан. Після кожної демонстрації пропонуйте групі поаплодувати учаснику. Закінчувати вправу бажано після демонстрації одного з бажаних для робочої атмосфери станів — зацікавленості, веселості, сконцентрованості, готовності працювати.

Заняття 5.

Вступне слово психолога (8 хв.)

«Криголам» «Актуальне самопочуття» (12–15 хв.)

Вправа «Хто Я?» (30 хв.)

Вправа «Розкачування» (15–20 хв.)

Підсумкове обговорення (40 хв.)

Прощання: вправа «Компліменти» (10 хв.).

Вступне слово психолога: тема заняття, нагадування про правила поведінки, якими керуються учні на тренігу. Якщо з'явилися нові учасники, їх просять розказати про себе за схемою, яка використовувалася на першому занятті.

«Криголам» «Актуальне самопочуття»

Завдання:

1. Звернути увагу учасників на зв'язок внутрішніх станів і зовнішніх проявів.
2. Сприяти веселій та розкутій атмосфері в групі.

Інструменти, обладнання: м'ячик.

Вправа «Хто Я?»

Мета вправи

1. Навчити формулювати свої думки та почуття стосовно особистих тем.
2. Усвідомити свої позитивні характеристики.
3. Замислитися над привабливими рисами інших людей.

Матеріали: Додаток «Хто я?», ручки, фліпчарт (дошка), фломастер, листки з надрукованими «Питаннями для обговорення»

Інструкція для ведучого

1. Роздаємо учням аркуші з реченнями які треба закінчити (Додаток «Хто я?»).
2. Пропонуємо чесно й відверто закінчити речення. Попереджаємо, що робота має виконуватися індивідуально.
3. Коли учні заповняють аркуш, просимо їх назвати по одній характеристиці людей, які викликають у них захоплення. Названі характеристики записуємо на фліпчарті (дошці).
4. Проведіть обговорення (див. питання нижче).
5. Коли обговорення закінчиться, дозвольте учням робити з своїми аркушами все, що їм заманеться.

тання для обговорення» та визначається час обговорення. Можна запитати учнів, чи цікаво їм буде дізнатися, як закінчили речення з додатку «Хто Я?» їхні товариші. Якщо учні підтверджують свою зацікавленість, то ми пропонуємо в підгрупах спочатку по колу зачитати свої відповіді, а потім попрацювати з питаннями для обговорення. Групу попереджають, що після закінчення обговорення представник групи має стисло доповісти результати. Після кожної доповіді пропонуйте подякувати доповідачу аплодисментами.

Питання для обговорення

- Чи важко було відповідати на питання? Чому?
- Чи відчували Ви ніяковість чи певні труднощі, коли писали про себе щось хороше, хоча знали, що ніхто не буде це читати? Чому?
- Чи сподобалося вам думати про свої позитивні характеристики?

Запропонуйте учням прочитати характеристики, що записані на дошці. **Спитайте:**

- Чи свідчить цей список про те, який тип людей викликає у нас захоплення?
- Чи захоплюють нас негативні риси цих людей? Чому?

Підказки психологу

Якщо в групі більше ніж 12 учасників, учнів можна розбити на підгрупи по 4–6 осіб, в яких проводити обговорення. Для цього кожній групі даються надруковані «Пи-

ХТО Я?

Ім'я _____ Дата _____

Найбільше я турбуюся про наступних людей:

Я пишаюся собою, коли я...

Я симпатична людина, тому що...

Найбільше я захоплююся наступними людьми:

В них мене найбільше захоплюють такі риси:

У мене є дві чудові риси:

Одна з найбільш гарних справ, які я зробив у своєму житті — це...

Вправа «Розкачування»

Мета вправи

1. Відчути підтримку та турботу інших членів групи.
2. Подолати страх перед взаємодією, яку ти не контролюєш.

Інструменти, обладнання: не потрібні.

Інструкція

Учасники поділяються на групи по 5–7 осіб. Група утворює коло, в центр якого стає один з учасників. Він складає руки в замок, притуляє лікті та складені в замок руки до грудей, заплющує очі. Учасники, які стоять в колі, витягують руки перед грудьми, приготувавшись його «зловити». Закривши очі, учасник в центрі починає падати, не згинаючи тулуба. Інші учасники ловлять його та ніжно передають з рук у руки по колу. Через деякий час той, хто стояв посередині, стає в коло, а на його місце виходить інший учасник.

Підказки психологу

Важливо забезпечити безпеку та комфорт учасників під час виконання вправи. Тому психолог обов'язково перевіряє, чи правильно стоїть учасник у центрі кола (чи притиснута нога до ноги, чи правильно зігнуті руки). Він орієнтує учасників у колі на те, щоб ніжно й плавно передавати учасника, що падає, з рук у руки по колу. Якщо учасник у центрі має вагу більшу, ніж ті, хто його «ловить», пояснює, що до важкого учасника треба підходити ближче, тоді його легше втримати. Першого учасника психолог «ловить», перебуваючи в колі. Тільки коли він впевниться, що група обережно та ніжно передає учасника з рук у руки, він переходить до інструктажу наступної групи. І постійно потрібно повторювати, що всі учасники мають бути максимально уважними та ніжними один до одного. Після того як кожен учасник групи побуває в центрі кола, психолог питає про відчуття від виконання вправи.

Підсумкове обговорення

Інструкцію і підказки психологу до Підсумкового обговорення див. заняття 2, стор. 32–33.

Вправа «Компліменти»

Підказки психологу до вправи «Компліменти» див. заняття 1, стор. 19–20.

Заняття 6

Вступне слово психолога (8 хв.)

«Криголам» «Пошуки пари» (5 хв.)

Вправа «Карта внутрішнього конфлікту» (15–20 хв.)

Вправа «Дві сторони мого Я» (30 хв.)

Підсумкове обговорення (40 хв.)

Процання: вправа «Компліменти» (10 хв.)

Вступне слово психолога: тема заняття, нагадування про правила поведінки, якими керуються учні на тренінгу. Якщо з'явилися нові учасники, їх просять розказати про себе за схемою, яка застосовувалася на першому занятті.

«Криголам» «Пошуки пари»

Інструкція

Учасники стають або сідають колом. На рахунок «раз» потрібно мовчки, залишаючись на своєму місці знайти собі пару. (Не можна утворювати пару з учасниками, які знаходяться безпосередньо зліва й справа від вас). На рахунок «два» члени пари починають робити один і той самий «дзеркальний» рух, перевіряючи встановлення контакту. При повторі вправи кожен має знайти собі іншу пару.

Підказки психологу

Інструкцію зачитуємо повністю. Якщо кількість учнів непарна, психолог приєднується до кола, щоб кожен знай-

шов собі пару. Після першого виконання вправи можна запропонувати невербально попроситися зі своєю парою. Як правило, виконання вправи не викликає труднощів і можна похвалити учнів за здатність швидко встановити контакт, відзначивши тих, хто використав оригінальні способи встановлення контакту.

Вправа «Карта внутрішнього конфлікту»

Мета вправи

1. Покращити знання про внутрішні конфлікти
2. Усвідомити як очевидні, так і менш очевидні сторони своїх внутрішніх конфліктів.

Інструменти, обладнання: ручки або олівці, листки чистого паперу, малюнок «карти конфлікту».

Психолог пояснює учням, що внутрішніми конфліктами називають зіткнення сторін самої особистості. Наприклад, особі треба вибрати між двома позитивними можливостями в ситуації, коли задоволення однієї потреби виключає задоволення іншої. Або потрібно вибрати між двома негативними варіантами, коли особу очікує в обох випадках покарання. Конфлікт має місце тоді, коли сторони мають приблизно однакову силу.

Інструкція

Вам потрібно згадати внутрішній конфлікт, який коли-небудь у вас був. Це має бути конфлікт, який ви готові обговорювати з товаришами. Готово? Тепер посередині листка кількома словами записуємо проблему, яка спричинила конфлікт. Проблема записується узагальнено, 2–4 словами. Потім нам треба записати потреби та побоювання кожної зі сторін внутрішнього конфлікту. У верхньому лівому кутку пишемо «потреби сторони А.»,

у правому верхньому кутку пишемо «побоювання сторони А.». Так само зліва нижче формулювання проблеми пишемо «потреби сторони Б.», справа пишемо «побоювання сторони А.», як на малюнку. Потрібно написати мінімум по 5 потреб та побоювань для кожної сторони.

Підказки психологу

Варто запропонувати учням як приклад вже складену карту конфлікту, де носієм конфлікту виступає відомий літературний герой.

Після складання карти слід запитати:

- Що викликало труднощі?
- Чи допомогло складання карти краще зрозуміти свій внутрішній конфлікт чи виявити щось у ньому, що раніше не бралося до уваги?

Вправа «Дві сторони мого Я»

Мета вправи

1. Покращити знання про динаміку внутрішніх конфліктів
2. Усвідомити деякі варіанти взаємодії своїх внутрішніх конфліктів.

Інструменти, обладнання: не потрібні.

Інструкція

Тепер ми утворюємо групи по три особи. В кожній групі учасники по чергові будуть грати ролі режисера й акторів. Режисер ставить сценку про свій внутрішній конфлікт, а актори грають кожен свою сторону конфлікту. Хто перший готовий бути режисером у своїй трійці? (Якщо ніхто в трійці не виявляє ініціативи, психолог пропонує членам трійки помірятися зростом. Режисером

буде учасник з найменшим зростом).

Тепер режисер протягом 30 секунд розповідає першому актору про одну із сторін внутрішнього конфлікту і ще 30 секунд розповідає другому актору про іншу сторону конфлікту.

Актори протягом 2–3 хвилин розігрують дискусію між сторонами, де кожна з сторін обґрунтовує доцільність вибору її варіанту поведінки.

Режисер уважно слідує за грою акторів і після її закінчення коментує, що відбувалося і що він відчував, «спостерігаючи внутрішній конфлікт». Після цього інший член трійки перебирає на себе функцію режисера, і далі все повторюється з розіграшем внутрішнього конфлікту нового режисера.

Тобто тричі відбувається розіграш різних внутрішніх конфліктів і кожен з членів трійки має побувати у ролі режисера.

Підказки психологу

Якщо в попередній вправі учні створювали карту конфлікту, це суттєво допомагає режисеру ставити сценку. В процесі вправи психолог слідує за часом і за тим, щоб учні вчасно переходили до наступного етапу роботи. Після того як тричі відбудеться постановка та обговорення внутрішнього конфлікту, групі ставлять питання:

- Як тепер ви б пояснили, що таке внутрішній конфлікт?
- Що ви відчували, коли розігрували ваш внутрішній конфлікт?
- Як ви звичайно вирішуєте внутрішні конфлікти?

Підсумкове обговорення

Інструкцію і підказки психологу до Підсумкового обговорення див. заняття 2, стор. 32–33.

Вправа «Компліменти»

Підказки психологу до вправи «Компліменти» див. заняття 1, стор. 19–20.

Заняття 7

Вступне слово психолога (8 хв.)

«Криголам» «Ні і ще раз ні» (10 хв.)

Вправа «Серцебиття» (20 хв.)

Вправа «Відображення почуттів»

Підсумкове обговорення (40 хв.)

Прощання: вправа «Компліменти» (10 хв.).

Вступне слово психолога: тема заняття, нагадування про правила поведінки, якими керуються учні на тренінгу. Якщо з'явилися нові учасники, їх просять розказати про себе за схемою, яка використовувалася на першому занятті.

«Криголам» «Ні і ще раз ні»

Завдання

1. Звернути увагу на емоційний стан того, хто відмовляє партнеру, і того, хто домагається певної відповіді від партнера.
2. Усвідомити деякі маніпулятивні тактики впливу і свою здатність протистояти цим тактикам.

Інструменти, обладнання: секундомір.

Інструкція

Ви утворюєте пари. В парі одна особа має спровокувати іншу відповісти їй «так». Для цього ви матимете 2 хвилини. Протягом першої хвилини ви маєте говорити «так» або «ні», а інша сторона відповідати вам «ні». Можна змінювати інтонацію, силу голосу, подавати якісь невербальні сигнали. Протягом другої хвилини ви можете говорити чи запитувати іншу сторону про що завгодно, а вона має завжди відповідати «ні». Якщо вам вдалося один раз спровокувати іншу сторону сказати «так», не зупиняйтеся, продовжуйте спілкуватися з нею з метою ще раз досягти успіху. Іншій стороні забороняється відмовчуватися, на кожне питання вона має відповісти «ні». Через 2 хвилини ви поміняєтесь ролями.

Підказки психологу

Можна перед вправою провести демонстрацію, в якій застосувати деякі маніпулятивні прийоми. Пари краще утворювати змішані «хлопчик — дівчинка». Слідкуєте за часом і після закінчення першої хвилини нагадуєте, що тепер можна задавати різні питання. Якщо пара зупинила спілкування, нагадуєте їй, що «працюємо дві хвилини, обговорення потім». Після закінчення вправи можна запитати:

- Чи комфортно вам було в обох ролях (того, хто питає, і того, хто відповідає «ні»)? Чи якась роль викликала дискомфорт?
- Які маніпулятивні прийоми виявилися ефективними?

Вправа «Серцебиття»

Завдання

1. Усвідомити свої фізичні реакції на конфлікт.
2. Навчитись словесно називати свої фізичні реакції на конфлікт.
3. Зрозуміти, як фізичні реакції на конфлікт впливають на поведінку в конфліктній ситуації.

Інструменти, обладнання: секундомір, робочі листки «Серцебиття», папір, олівці або ручки, фломастери, скотч.

Інструкція

Учні мають написати 10–12 фізичних реакцій на конфлікт. Потім їх об'єднують в групи по 4–6 осіб. У групі кожен зачитує свій список фізичних реакцій на конфлікт. Група має виробити найповніший список реакцій на конфлікт для представлення його в аудиторії. В процесі обговорення члени групи можуть висловлювати пропозиції, яких не було в їхньому списку, змінювати назви фізичних реакцій. Після закінчення 10 хвилин групам роздаються листки А5 та чорні фломастери. Треба розбірливо великими літерами записати на листку фізичні реакції на конфлікт. Кожна реакція записується на окремому листку. Всі листки приліплюються скотчем до дошки або стіни (в цьому випадку краще використовувати малярний скотч).

Ось можливий перелік фізичних реакцій:

- Починаємо говорити голосніше (кричимо)
- Пріємо
- Тремтимо
- Втікаємо
- Говоримо швидко
- Говоримо вповільнено
- Швидко дихаємо
- Стискаємо пальці в кулаки
- Стискаємо зуби
- Червоніємо або бліднемо
- Серце б'ється частіше
- Барабанимо пальцями чи стукаємо ногою
- Плачемо
- Мовчимо
- Лаємося
- Активно жестикулюємо

Роздаємо робочі листи «Серцебиття». Кожен учень вписує перелік фізичних реакцій у першу колонку робочого листа. Потім у малих групах учні діляться тим, які з зазначених реакцій їм властиві, і кожен заповнює робочі листи

«Серцебиття» відповідями 4-ох різних учнів зі своєї групи. Коли всі учні заповнять робочі листи «Серцебиття», починаємо обговорення різних варіантів реакції людей на конфлікт. Обговорюємо також як окремі фізичні реакції (наприклад, крик) загострюють конфлікт або заважають його розв'язанню (людина мовчить, уникає спілкування).

Питання для обговорення:

- Як ваші почуття впливають на вашу поведінку?
- Які типові реакції хлопчиків у конфлікті, і які типові реакції дівчаток у конфлікті? В чому подібні і чим відрізняються реакції хлопчиків і дівчаток?
- Чи відрізняються, на вашу думку, реакції матерів і батьків під час конфлікту? Чому?
- Що більш корисне під час конфлікту — гнів чи спокій?

Підказки психологу

Групи краще комплектувати так, щоб туди входили і хлопчики, і дівчата. Заготовлений Вами список фізичних реакцій у конфлікті доцільно повісити на дошку таким чином, щоб справа і зліва від нього було вільне місце, де учні зможуть прикріпити свої картки з назвами фізичних реакцій. Психолог пропонує однакові фізичні реакції розмішувати горизонтально поряд з однотипною реакцією зі списку.

Вправа «Відображення почуттів»

Завдання

1. Продемонструвати позитивний вплив схвалення значущими людьми.

Інструменти, обладнання: секундомір.

Інструкція

Група розбивається на пари. Кожний має подумати, що доброго про нього могли б сказати батько, мати, близький друг. Кожен записує ці фрази, а потім говорить їх співрозмовнику. Співрозмовник уважно слухає, запам'ятовуючи інтонацію, жести, міміку і після кожної фрази говорить: «Ти вважаєш, що ..., сказав би...» та повторює те, що чув, намагаючись відтворити інтонацію, жести, рух очей, міміку, з якими цю фразу говорив партнер. Потім те саме повторюється з наступною фразою. Після того, як відображені фрази, які міг би говорити батько, мати, близький друг однієї людини, учасники міняються ролями.

Підказки психологу

Треба зорієнтувати учнів на серйозне ставлення до пригадування фраз, які належать близьким людям. Треба пояснити, що це можуть бути реальні фрази з минулого або фрази, які не говорилися, але могли б бути сказані. Психолог має вирішити чи варто, щоб фрази повторювалися один раз чи з невеликою паузою три рази. Вправа може викликати сильні почуття. Варто звернути увагу учнів на те, що говорити близьким людям приємні речі — це добре.

Підсумкове обговорення

Інструкцію та підказки психологу до Підсумкового обговорення див. заняття 2, стор. 32–33.

Прощання: вправа «Компліменти»



Інструкція

Стаємо в коло. Той, хто починає вправо, робить кумедний рух та видає кумедний звук. Наступний за годинниковою стрілкою повторює рух та звук, дещо їх модифікуючи. І так по колу. Побачимо і почуємо, що отримаємо в кінці.

Заняття 8.

Вступне слово психолога (8 хв.)

«Криголам» «Кумедний рух» (8 хв.)

Вправа «Вавілонська вежа» (20 хв.)

Вправа «Стілець бажань» (20 хв.)

Заповнення робочого листка «Регулювання конфлікту (8–12 хв.) та обговорення підсумків роботи гуртка за рік (10 хв.)

Підсумкове обговорення (40 хв.)

Прощання: вправа «Компліменти» (10 хв.).

Вступне слово психолога: тема заняття, нагадування про правила поведінки, якими керуються учні на тренінгу. Якщо з'явилися нові учасники, їх просять розказати про себе за схемою, яка використовувалася на першому занятті.

«Криголам» «Кумедний рух»

Завдання

1. Створити гарний настрій
2. Дати можливість творчого самовияву.

Інструменти, обладнання: не потрібні.

Вправа «Вавілонська вежа»

Завдання

1. Усвідомити вплив стереотипів («ярликів») на спілкування

Інструменти, обладнання: 2 комплекти смужок паперу з написами («ярликами»), скотч.

Інструкція

Ділимо учасників на дві команди. Кожна команда отримує однаковий комплект смужок із написами. Кожен учасник бере смужку та прикріплює її за допомогою скотча (як корону) на голову іншого учасника. Учасник, якому прикріплюють «ярлик» не повинен побачити, що написано на смужці. Якщо у команді непарна кількість учасників, той кому не вистачило пари для наліплення смужки, стає «контролером». Якщо у команді парна кількість учасників, ведучий вирішує, хто буде «контролером» і знімає смужку з «ярликом» з голови цього учасника. Коли обидві команди готові, кожній пропонують утворити коло і спочатку обговорити завдання, а потім його виконати. Кожний з членів команди має звертатися до інших членів команди у відповідності з написами («ярликами») на смужках, які тим дісталися. Не можна повідомляти учаснику, який напис на його смужці. «Контролери» переходять із своєї команди в іншу команду, щоб контролювати безумовне дотримання цієї вимоги командою.

Завдання: створити живу скульптуру, де винахідливо зобразити як діти допомагають батькам робити хатню роботу. У скульптурі мають бути задіяні всі члени команди крім «контролера».

Нагадую, що треба створити скульптуру, а не розіграти сценку, тобто «скульптура» нерухома, ви маєте завмерти як на фотографії.

У вас є 15 хвилин на обговорення майбутньої скульптури. В цей час «контролери» слідкують за дотриманням умов. Через 15 хвилин ви маєте продемонструвати свої скульптури. В цей час так само ви маєте спілкуватися з учасниками відповідно до «ярликів», які ті отримали.

Підказки психологу

Написи на смужках мають бути надруковані великими літерами, щоб легко читалися з віддалі, на якій учасники будуть спілкуватися у колі. Не потрібно стимулювати конкуренцію між командами, щоб це не завадило виконувати інструкцію щодо спілкування відповідно до «ярликів». Після того як команди продемонструють свої скульптури, дозвольте учасникам зняти смужки з «ярликами». Після цього організуємо обговорення за такими питаннями:

- Чи сподобалося вам, коли на вас реагують певним стереотипним чином?
- Хто і коли здогадався, що було написано на його «ярлику»?
- Чи було б легше працювати без «ярликів»? Чому?
- Чи траплялися вам у житті випадки, коли на вас або на ваших друзів навіщували «ярлики»?
- Що неприємного в ситуації, коли вас сприймають стереотипно? Як можна змінити таке спрощене чи неправильне сприймання вас іншою людиною?
- Звідки ми найчастіше беремо наші уявлення про інших? Чи можуть стереотипні уявлення провокувати дискримінаційну поведінку?
- Психолог має бути готовим більш докладно висвітлити тему соціальних стереотипів, упереджень та дискримінації.

Вправа «Стілець бажань»

Завдання

1. Створити позитивний настрій
2. Запозичити деякі прийоми встановлення контакту з репертуару інших учасників.

Інструменти, обладнання, матеріали: не потрібні.

Інструкція

Група розділяється на «перших» і «других». Перші беруть стільці і ставлять їх по колу, сідають на стільці, а другі стають у них за спиною. Один стілець залишають порожнім. Порожній стілець оголошується «стілцем бажань» — всі, хто сидять, прагнуть потрапити на цей стілець. Завдання учасника, який стоїть за порожнім стільцем, запросити когось з сидячих учасників. Зробити це треба за допомогою невербальних засобів та приховано від учасника, який стоїть за спиною. Ті, хто стоять за стільцями («сторожі»), мають утримувати «свого» підопічного від переходу на «стілець бажань». Роблять це вони, кладучи руки на спину підопічного, коли бачать, що його запрошують пересісти. Постійно тримати руки над плечами підопічного забороняється. Після того, як хтось зумів пересісти на «стілець бажань», «стілцем бажань» стає стілець, що звільниться.

Підказки психологу

Слід заохочувати учасників до оригінальних способів сигналізувати іншим та хвалити їх. Також слід слідкувати, щоб «сторожі» не тримали руки над учасниками, які сидять на стільцях. Якщо комусь із учасників тривалий час не вдається когось запросити, слід йому допомогти. Також слід наголошувати, що учасникам, які сидять, слід постійно бути дуже уважними.

Заповнення робочого аркуша «Регулювання конфлікту»

Учні заповнюють такі самі робочі листки, які вони заповнили на другому занятті (див. стор 25–26). Потім їм роздають робочі листки з їхніми попередніми відповідями. Учні порівнюють свої відповіді та зазначають, що змінилося в їхньому розумінні конфліктів. Психолог організовує обговорення того, чого учні навчилися за період роботи гуртка. Обговорення здійснюється в довільній формі. Учні діляться своїми враженнями. Психолог дякує учасникам за проявлені активність та креативність, бажає зберегти товариські стосунки, які склалися між ними на гуртку.

Підсумкове обговорення

Інструкцію та підказки психологу до Підсумкового обговорення див. заняття 2, стор. 32–33.

Вправа «Компліменти»

Поради психологу до вправи «Компліменти» див. заняття 1, стор. 19–20.

Використана література

1. Гірник А. М. Основи психопедагогіки. — Київ: КВГІ, 1996—135 с.
2. Класному керівнику: створення й розвиток колективу класу / уклад. А. Г. Дербеньова, А. В. Кунцевська. — Х.: Вид. група «Основа», 2011. — 191с. В електронній формі: http://osnova.com.ua/preview/book/2597/TP6_Klasnomu_kerivnyku_Stvorennja_j_rozvytok_kolektyvu_klasu.pdf

3. Рудестам К. Групповая психотерапия. Психокоррекционные группы: теория и практика. М.: Прогресс, 1993—368 с. В електронній формі: <http://psylib.ukrweb.net/books/rudeso1/index.htm>
4. Соціально-педагогічна та психологічна робота з дітьми у конфліктний та постконфліктний період: метод. рек. / Н. П. Бочкор, Є. В. Дубровська, О. В. Залеська та ін. — Київ: МЖПЦ «Ла Страда-Україна», 2014. — 84 с. В електронній формі: http://old.mon.gov.ua/img/zstored/files/методичка%2008_09_14.pdf
5. Тренерська валіза / Упоряд.: О. Главник, Р. Безпальча, О. Попова. — К.: Главник, 2006. — 144 с.
6. Шапиро Д. Конфликт и общение: путеводитель по лабиринту регулирования конфликтов: Изд-во «ARC», Кишинэу, 1997—320 с.

