**ПРОГРАММА ГРУППОВЫХ ЗАНЯТИЙ НА ТЕМУ «КОНСТРУКТИВНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ» (для обучающихся 7-х классов)**

Автор Савченко Михаил Юрьевич

психолог ГБО ВО ЦПППиРД

**Аннотация**

Данное пособие можно использовать при организации и проведении классных часов, реализации межпредметного модуля или курса, которые направлены на формирование активной и здоровой личности, создание и поддержание благоприятного социально-психологического климата в классных коллективах, закрепления высокой школьной мотивации обучающихся, предупреждение дезаптивации школьников, ранней профилактики употребления ими снюсов, курительных смесей и иных ПАВ.

Методическая разработка предназначена для классных руководителей, психологов, заместителей директоров по воспитательной работе, педагогов дополнительного образования, специалистов образовательных учреждений, отвечающих за профилактическую работу с обучающимися.

**«Одна из грубейших ошибок считать,**

**что педагогика является наукой**

**о ребенке, а не о человеке».**

**Я. Корчак**

Средний подростковый возраст соотносится по времени с обучением ребят в седьмом, восьмом классах школы. Это тот период развития, который знаменует собой переход школьника от «детскости» к «взрослости». Именно он является «критическим» в онтогенезе.

Здесь имеет место ряд противоречивых тенденций.

Во-первых переориентация во взаимодействии с взрослых на сверстников.

Именно в этой среде **подросток** ищет признания и **испытывает острую потребность в принятии и уважении**. Принадлежность к подростковому сообществу определяет в целом, уровень самоуважения.

**При неудовлетворённости данной потребности, самоутверждение может выражаться в девиантном поведении, а в крайнем варианте влечёт уход подростка в асоциальные компании, совершения ими преступлений, употребления ПАВ.**

Во-вторых, стремление к автономии, потребность заявить о себе формирует завышенный уровень притязаний при недостаточных возможностях (коммуникативных, личностных).

Это ведет к внутреннему конфликту и может стать причиной снижения самооценки (самоуважения), закреплению комплекса «неполноценности», «вины».

Акцентуация характера и психические расстройства могут быть следствием межперсонального конфликта.

В-третьих, незрелость в личном плане заключается в оценивании человека по внешности. Отсюда стремление к «ярко выраженному» подростковому стилю в одежде, манере поведения. Противоречивость заключается в стремлении выделиться, а с другой стороны в жестком конформизме, свойственном молодежной субкультуре. Кроме этого увлеченность внешней «атрибутикой» затеняет внутреннюю сущность, а в ней как раз и кроется резерв развития.

Но, несмотря на проблематику возраста, есть один важный и существенный момент. Он заключается в том, **что любой подросток испытывает потребность в помощи «значимого взрослого» из-за того же самого желания стать взрослым!..**

Цели, задачи и структура программы.

Важнейшим механизмом формирования идентичности (чувство тождества с самим собой Я - это Я) является, по *Эриксону*, последовательные идентификации ребенка с взрослым, которые составляют необходимую предпосылку развития социальной идентичности в подростковом возрасте. Чувство идентичности формируется у подростка постепенно; его источником служат различные идентификации, уходящие корнями в детство. *Подросток уже пытается выработать единую картину мировосприятия, в которой все эти ценности, оценки должны быть синтезированы. Э. Эриксон,* как «социально ориентированный» психоаналитик определяет взаимосвязь социального выбора (идентичности) и профессионального самоопределения.

Поскольку речь идет о развитии то, безусловно, значимым является формирование социального интеллекта, умение устанавливать и поддерживать оптимальные отношения с окружающими. Это сопровождение так же направленно на развитие «позитивного мышления», то есть способности к адекватному оцениванию себя и окружения. Занятия служат инструментом рефлексии, в том числе избирательной. Здесь расставляются приоритеты «роста», формируются исключительно важнейшие качества целеполагания и планирования. Это ведёт к снижению уровня общей тревожности, способствует адекватности самооценки и уровня притязаний, способствует снижению риска дезадаптации и как следствие возникновению асоциального поведения, которое может проявляться в совершении подростком правонарушений, профилактики употребления ПАВ среди подростков.

И всё же главное в программе - она задаёт вектор развития!

В ходе работы с обучащимися решаются следующие задачи:

1. Расширение информационного пространства по вопросам психологии.
2. Обеспечение средствами самопознания и способами самовыражения.
3. Развитие навыков конструктивного взаимодействия.
4. Формирование и закрепление позитивного мышления.

Программа рассчитана на 10 занятий в объеме 12-16 часов.

**Рекомендуется для проведения со всем классом обучающихся классным руководителем в рамках классных часов, а также программа может быть реализована, как межпредметный модуль. Возможно привлечение специалиста – школьного психолога.**

Этапы проведения:

1. Ориентировочный - 2-3 часа.
2. Коррекционно-развивающий - 8-10 часов.
3. Поддержки - 2-3 часа.

**Мнения. Советы.**

Вы уже имели возможность ознакомиться с основными «тенденциями развития» среднего подросткового возраста. Мы хотели бы акцентировать ваше внимание на выборе «ненавязчивого стиля воздействия». Реальных результатов можно добиться только в том случае если вы займёте позицию «не директивного лидера», то есть каждый раз будете незаметно подталкивать ребят к «правильному выбору». Это означает, что вы должны быть искренними, иметь аргументы, менять ход занятий в случае необходимости.

Поскольку в программе имеются игры - импровизации было бы неплохо, по возможности, привлечь педагога дополнительного образования по театральному искусству.

Мнения ребят относительно проблем во взаимоотношениях с родителями могут стать предметом обсуждений и темой для серьёзного разговора на родительских собраниях. Однако вы должны не забывать о принципе - «не навреди».

Заранее необходимо продумать вопрос об аудитории и оборудовании места для занятий.

Для работы потребуются тетради. Лучше если тетради будут оставаться у вас.

Не забудьте о распечатке стимульного материала.

Сценарии занятий.

Занятия 1 Ориентировочное

Цели:

1) Актуализация проблемы межличностного взаимодействия.

2) Формирование потребностно-мотивационного компонента (социальный интеллект).

Ход занятия

Вводное слово ведущего.

* Скажите, а кто-нибудь знает, что такое социальный интеллект? (Ответ участников.)

Ведущий просит одного из участников решить на доске арифметическую задачу: 7x2+1=15.

Затем он обращается участнику с обескураживающим вопросом:

* Как тебе это удалось? (Ответ участника.)
* Тогда ответь, а мог ты в 5-6 лет решить эту задачку. (Ответ участника.)
* Нет, потому что ты:

1. - не знал правил умножения и сложения;
2. - не умел это делать;

Пример: «хорошист» и получаешь ряд «2» по любому предмету... Тебе захотелось приобрести музыкальный диск... Какое направление ты предпочитаешь - «треш», «поп», «транс», «реп».

*Ведущий должен продемонстрировать осведомлённость. Это сближает и располагает ребят к беседе.*

Тебе нужны деньги. Ты обратишься к родителям?

*Как правило, ребята отвечают «да»! Чтобы такой ответ не поставил вас в тупик, задайте следующий вопрос:* «А к кому из родных ты обратишься?» Далее должен следовать вопрос: «А почему ты не обратишься к ..? (Ответ участника.)

Значит, ты имеешь ОПЫТ? (Ответ участника.)

Ведущий просит участника занять место в аудитории.

- Ребята, что же такое, по вашему мнению, социальный интеллект? Правильно – это знания + умения и навыки = ОПЫТ  
 Жить среди людей - взаимодействовать!

Критерием, который определяет степень развития социального интеллекта, если говорить о классе, является уровень доверия по отношению друг к другу. Возможно, я ошибаюсь, и вовсе не стоило поднимать эту проблему? Ваш социальный интеллект развит хорошо, и я сгущаю краски? Давайте проверим? Я предлагаю сыграть в игру. Согласны?

*Ребята всегда отвечают: «Согласны!»*

Для того чтобы начать игру нам необходимо сделать следующее:

Сейчас я прошу образовать две шеренги таким образом: друг становится напротив друга, подруга напротив подруги.

Внимательно посмотрите друг другу в глаза - почувствуйте «глубину» человека, стоящего напротив вас... Теперь ответьте на вопрос: «Вы доверяете друг другу?» (Ребята всегда отвечают «да».)

А сейчас я прошу «разойтись» шеренги в разные углы аудитории. 1-ая шеренга - это 1-ая команда , 2-ая шеренга - это 2-ая команда. Образуйте круг 1 и круг 2. (В углах участники занимают места на стульях в круге.)

Игра — Чет-нечет”

Инструкция:

Правила игры просты. Вам необходимо решить вопрос, поставить на «четное» или «нечетное».

(Ведущий вывешивает плакат с правилами и условием игры.)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Плакат | | | | |
| I правило  Ставка  Ход 1 команда | | 2 команда | 1 команда | Баллы  2 команда |
| 1 | четное | четное | +4 | +4 |
| 2 | четное | нечетное | -4 | +5 |
| 3 | нечетное | четное | +5 | -4 |
| 4 | нечетное | нечетное | -5 | -5 |

II правило

Решение о ставке либо на «четное» либо на «нечетное» должно быть принято единогласно. Если команда сделала ставку, то шепотом представитель команды сообщает ведущему о ставке. Решение команды озвучивается только после того, когда и 2-ая команда сделает ход (примет решение).

III правило

При попытке переговоров между участниками 1-й и 2-й команды, ведущий прерывает обсуждение и назначает переигровку хода.

IV правило

Все разговоры вести шепотом, чтобы представители другой команды не слышали обсуждение.

V Правило

В игре 6 ходов - 6 обсуждений: 4 - основных, 2 - дополнительных. 5-ый ход - баллы за ход умножаются на 2. 6-ой ход - на 20.

Главное условие игры!

Набрать как можно больше положительных баллов (очков).

(Ведущий принимает и озвучивает решение, записывает баллы команд на доске.)

«Начали - Закончили»

(Всегда участники начинают играть друг против друга и не выполняют главное условие, и ведущий в заключительном слове подводит итог.)

Заключительное слово ведущего:

- Ребята, счёт ... Вы помните главное условие?! Увы, вы проиграли, проиграли Все! Я не осуждаю вас за это. Ведь мы привыкли, что если говорится выиграть, значит выиграть у кого-то то, но не Всем Вместе!

Я умышленно разделил класс и рассчитывал на то, что хотя бы в этом случае вы не станете играть друг против друга, но наши стереотипы взяли верх.

* Я предлагаю вам занятия.
* Я предлагаю приобрести опыт.
* Я предлагаю выиграть всем!
* Согласны?

Если будут участники скептически настроенные или же настаивающие на позиции «Я прав, мы всё равно выиграли», не вступайте в публичный спор. Он превратится в торг (отстаивание позиций), в результате которого мнение других может пошатнуться. Проигнорируйте таких «тихо» и попросите задержаться после окончания занятия.

* Мы будем встречаться с вами (день, время, место)
* Аплодисменты - благодарность за сделанный шаг в пользу совместной работы!

Спасибо! До встречи!

Мнение. Советы

Это первое и самое важное занятие. Ведущий должен быть искренним, убедительным, а иначе ничего не выйдет. На нем не только обозначается проблема, но и с помощью игры следует доказательство того, что она не вымысел! Цель занятия - «замотивировать», актуализировать проблему!

Если возникает непонимание со стороны участников в форме скепсиса, позиции «мы выиграли» не защищайте свою позицию, не устраиваете торг. Вместо конфронтации, используйте «изящный уход», удивите скептика. Например: «Я ценю независимое мнение...» - комплимент! «Мне приятно работать с вами». Поговорите с этим человеком «с глазу на глаз». В беседе подчеркните индивидуальность участника и сконцентрируйтесь на том, что ощущаете и чувствуете. Из «врага» вы превратите его в вашего «союзника»!

В противном случае не стоит рассчитывать на понимание, доверие и, следовательно, эффективность работы в целом.

Мы бы также рекомендовали сразу после 6-ого хода попросить участников занять места в шеренгах и внимательно посмотреть в глаза друг другу. Часто, ребята не осознают серьёзность момента. Тогда задайте условие: «.не счёт 3-4, вы смотрите друг другу в глаза. Та пара, участники которой улыбнулись - выбыли». Это срабатывает!

Теперь об игре. Она имеет несколько вариантов - «Дилемма узника», «Красное и чёрное», «Сто к одному». Но суть не меняется! Ознакомьтесь внимательно с правилами.

Так количество положительных баллов участники могут получить только в том случае, если будут ставить только на «чётное» все 6 ходов подряд. Как правило, ребята ставят на нечетное, поэтому 5 и 6-й ход - это возможность осознать действия и частично исправить ситуацию. Перед 5 ходом обратитесь к командам с вопросом: «У вас в той команде друзья, не так ли?.. Вы доверяете друг другу?..»

Если же ребята той и другой команды будут ставить на чётное, подойдите к одной из команд и «слукавьте» по поводу сделанного хода (решения) 1-й команды, а при подведении итогов скажите, что доверие разрушено так быстро и легко. Главное - не осуждайте!

Попросите участников не сообщать правила и суть игры ребятам из других классов - она «играется» один раз.

Окончание занятия. Аплодисменты.

Занятие 2 Вводное.

Цели:

1. Формирование благоприятного психо-эмоционального фона
2. Развитие атмосферы доверия
3. Расширение информационного пространства
4. Развитие избирательной рефлексии

Ход занятия

Вводное слово ведущего

Я хочу поблагодарить вас за принятое решение и сделанный каждым из вас очень важный шаг в сторону развития, роста.

Предлагаю послушать некоторую информацию по организации работы.

Наши занятия будут проходить в режиме тренинга.

Тренинг - это тренировка. Что можно тренировать? (Ответы участников.)

Правильно! На этих занятиях мы будем тренироваться, общаться, вырабатывая умения и навыки жить, быть самим собой, доверять друг другу и понимать других людей.

Вначале тренинга мы примем правила тренинговой группы.

Ведущий вывешивает плакат с правилами и даёт пояснения.

После организует голосование - ритуал принятия правил.

**Плакат**

**Правила**

1. .) Общение по принципу «здесь и сейчас», то есть обсуждаем только то, что происходит в аудитории, и не выносим убеждение за пределы аудитории)
2. .) Недопустимость непосредственных оценок. Обращаться друг к другу следует по именам. Не следует говорить: «Он плохой». Оцениваем действия и поступки!
3. .) Искренность в общении (можно говорить всё, что думаешь, но если не хочешь говорить, лучше возьми “тайм-аут” - промолчи)
4. .) Уважение говорящего (не перебиваем человека, даём высказаться)
5. .) Мы - одна команда!

(мнение группы - закон; —критикуешь - предлагай предлагаешь - делай!”)

Упр. —Представление”

Инструкция: необходимо выбрать себе пару. Ваша задача - подчеркнуть индивидуальность своего друга или подруги. Вы должны письменно ответить на следующие вопросы: черты характера, хобби, кумир; способности, а также какое место в твоей жизни занимает этот человек. Работа в «двойках», время работы - 10 мин.

«Начали-Закончили»

Выступления ребят

Заключительное слово ведущего:

В основе выбора друга лежит сходство собственного внутреннего мира - черты характера, увлечения, стереотипы восприятия - с внутренним миром «значимого» другого.

Таким образом, каждый приобретает в единомышленнике поддержку, большую уверенность в себе.

Аплодисменты.

Мнение. Советы

Это второе занятие в рамках программы. На нём разъясняются правила тренинговой работы. Традиционными являются: ритуал принятия правил, представление участников (особенность в том, что участник представляет участника).

Критерием эффективности всего занятия и первого установочного этапа являются поведенческие реакции участников.

Если они критикуют, пусть «сердито» (так как у них нет опыта) - значит, вы создали рабочий настрой. В том случае если аудитория не включилась в работу, проведите игру на «разогрев» - «Тише». Вы громко произносите любое слово, затем - участники по очереди. Каждый раз все тише и тише...

Занятие 3 Успех

Цели:

1. .) Развитие благоприятного психо-эмоционального фона
2. .) Формирование информационного пространства
3. .) Развитие рефлексии

Ход занятия

“Ритуал приветствия

“Вводное слово ведущего

- Ребята, вспомните игру Чет-нечет”. В ней проявились ваши устойчивые формы поведения (стереотипы), которые возникают в определенных ситуациях и которые можно прогнозировать. Это ни что иное, как черты характера. Знание своих черт - это ключ к успеху, так как оно способствует самопониманию и умению строить отношения с другими людьми.

Итак, я уже сказал, что черты проявляются в действии.

Предположим, что я хочу пить - это моя цель, и я совершаю действие. Но при этом у меня в голове складывается образ «вода во рту...»

В зависимости от обстоятельств на основе прошлого опыта выбирается определенная программа действий. Это простой пример.

Но что, если я хочу привлечь к себе внимания со стороны человека, который мне симпатичен?.. Как мне действовать?..

Действие имеет в своём составе три элемента: цель, оценку ситуации, программу.

Ситуация с водой. Иду на кухню, беру стакан, открываю кран с холодной водой и.

Это определенный алгоритм действий.

Чем сильнее реакция на ОБРАЗ, тем ярче выражена наша черта.

В конечном счете, управление своим поведением - это осознание образов, управление ими. Как формируется образ?

1. Это ситуация. У разных людей формируются разные образы. Так для одного контрольная работа - это способ показать свои знания, а для другого - способ «уйти от интеллектуальной несостоятельности».
2. Это слово. Так если одного хвалят и говорят «Молодец!», то он укрепляется в положительном образе и ведёт себя соответственно, а если наоборот?..
3. Это потребности. Так у одного подготовка к истории, связанная с прочтением очередной главы учебника связана с узнаванием нового, а у другого с тем, чтобы его не спросили у доски. У первого цель - подтвердить свою состоятельность, а у второго - избежать несостоятельности.

Для того чтобы было понятно, о чём идёт речь, я приведу пример из своей практики.

Все знают, насколько важна для человека его внешность.

Однажды ко мне за консультацией обратился молодой человек, который испытывал комплекс, относительно своего веса. Он действительно был тучным человеком и поведал мне свою историю. Он рассказал о том, что пытался похудеть и по этому стал голодать. Однако через неделю отказался от своей затеи и есть стал ещё больше, понятно, что в весе прибавил.

Тогда я задал ему простой вопрос, а о чём он думал, когда решился на этот шаг - голодание, и о чём - в процессе голодания.

Как вы думаете, что он мне ответил? (Ответы ребят.) Он подавлял своё желание и принуждал себя к ограничению в еде - это цель, а установка - насилие!

Все свои силы он потратил на другую цель, не имеющую ничего общего с похудением. А для решения проблемы надо было лишь изменить ход мыслей и управлять образами.

Сложно менять установки. Например, когда я сажусь за стол и читаю абзац из учебника истории с мыслью о том, много ли еще. При этом представляю ситуацию проверки знаний: Слова и действия учителя. Это и есть принуждение! *«Успех - это удачное достижение желаемой цели». Вебстер*

Вера в успех - это ключ к росту! Я предлагаю поверить в свои возможности, готовы?!.

Здесь и сейчас!

**Упражнение «Вера»**

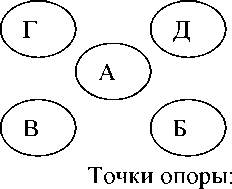
Выбирается участник «А». Ведущий просит его занять место на стуле.

Выбираются участники «Б», «В», «Г», «Д». Он просит их встать рядом с «А».

Ведущий даёт им задание поднять на пальцах участника, сидящего на стуле. «Б», «В», «Г», «Д» поддерживают указательными пальцами «А» (впадины подмышечная и коленных суставов) и по команде ведущего выпрямляются, поднимают участника.

Расположение

Участников:



Внутренняя часть сгибов коленных суставов для «Г» и «Д»; подмышечные впадины  
плечевого пояса для «Б» и «В».

Действия:

«А» соединяет пальцы рук в замок, не сжимает при этом их и опускается на ноги, локти прижимает к туловищу. «Б», «В», «Г», «Д» (каждый) соединяет пальцы рук в замок, выпрямив указательный. На точках подъёма именно они.

1 и 2 попытки, как правило, оказываются неудачными и участники не верят в успех, поэтому ведущий говорит о том, что сила не в мускулах, а в вере.

Он просит участников —Б”, —В”, —Г”, “Д” сложить руки над головой ”А”, закрыть глаза и настроиться.

Участнику —А” даёт указание чуть отодвинуть туловище от спинки стула и выпрямить спину, колени соединить, а ноги чуть поджать. (Ступни при этом не отрываются от пола, с опорой на переднюю часть стопы.)

Ведущий просит аудиторию поддержать, а для этого образовать полукруг?

Ведущий объясняет последовательность действий:

1. По моей команде «Приготовились» —Б”, —B”, —Г”, —Д” складывают руки (последовательно) левая рука —Б”, —B”, —Г”, —Д”, затем правая «Д», «Г», «В», «Б». Убирают в обратной последовательности.
2. Обращаюсь с вопросом к «А» «Веришь ли ты, что они тебя поднимут?»; «Верите ли вы, что поднимите «А»? - к «Б», «В», «Г», «Д»; «Верите ли вы, что они поднимут?» - к аудитории. Участники поочерёдно отвечают «Да!» Если ответы неуверенные, то следует повтор фраз.
3. После утвердительных ответов я инициирую аплодисменты, аудитория присоединяется, а участники «Б», «В», «Г», «Д» на счёт хлопков, начиная, с первого - «Б» убирают руки (последовательно), складывают пальцы рук в замок и поднимают участника.

Для лучшей скоординированности - командую: «Подняли!»

Примечание: вес значения не имеет!

> Обсуждение

> Ведущий просит участников написать несколько утверждений, которые начинаются «Я верю...», «Успех для меня...»

Затем он собирает записи и зачитывает. Задача участников отгадать, чья это работа.

> Обсуждение. Вывод - успех зависит от веры!

> Ритуал прощания.

**Мнение. Советы.**

Занятие очень важное, так как наводит участников на мысль о том, что любые изменения в принципе возможны. Выполнение упражнения «Вера» закрепляет в сознании установку на внутренние возможности человека. У многих оно вызывает шок, так как это то, что необъяснимо и происходит не просто на наших глазах, но и при нашем непосредственном участии - это чудо!

Одна из особенностей подросткового возраста заключается в том, что уровень притязаний выше возможностей и это неадекватное соотношение формирует комплексы неполноценности.

Это упражнение задает вектор развития! В этом контексте его трудно переоценить.

Занятие 4. Взаимодействие

Цели:

1. Расширение информационного пространства.
2. Развитие рефлексии.
3. Закрепление благоприятного психо-эмоционального фона.

**Ход занятия:**

**Ритуал приветствия**

**Ведущий предлагает выполнить упражнение «Бревно»**

Упражнение «Бревно» (заменой бревна в условиях закрытого помещения являются скамейки, установленные стык в стык по середине аудитории). Участники располагаются на скамейке, вернее занимают часть. Задача перейти на свободную половину. Передвижение должно осуществляться по принципу «змейка», то есть последовательно 1-й участник, затем 2-й участник и так далее. Игра возобновляется каждый раз, как только кто-либо потерял равновесие и коснулся пола.

Интересно, а какой способ «передвижения» придумают ребята в вашем классе?

**Постигровое обсуждение**

**Ведущий «О взаимодействии».** Человек - существо социальное, так как даже потребности в пище удовлетворяются отчасти с помощью других людей. Таким образом, даже биологические нужды приобретают социальный оттенок. Именно в обществе мы имеем возможность, удовлетворить потребности:

* в установлении контактов или попросту общении;
* в принятии и уважении в социуме (классе).

Для конструктивного взаимодействия важно, чтобы цели и мотивы совпадали. (Пример упражнение «Бревно»: цель одна, а вот мотивы? Так отсутствие единства мотивов и гибкости дезорганизовали взаимодействие вначале, но затем?.. Каждый стал самим собой, когда выполнял упражнение.) Преодолевая «бревно», мы вместе выработали технику движения, взаимодействия.

Ведущий предлагает участникам проверить себя и ответить на утверждение теста «Мой стиль взаимодействия» («Экзаменатор»).

(Прутченков А. С. «Социально - психологический тренинг в школе»)

Утверждения оцениваются по 5-ти бальной шкале. Если утверждения не соответствуют вашим убеждениям, то оценки - «1», «2». Если соответствуют - «4», «5».

Утверждения:

1. Первый блин всегда комом.
2. Чья земля - того и хлеб.
3. Когда мягко стелет - жестко спать.
4. Ум хорошо, а два лучше.
5. Руби дерево по себе.
6. Худую траву из поля вон.
7. Не подмажешь - не поедешь.
8. На вкус да на цвет - товарища нет.
9. Чужая душа потемки.
10. Загнанных лошадей следует пристрелить.
11. Лучше поздно, чем никогда.
12. Ни у кого нет полного ответа, но у всех есть, что сказать.
13. На языке - мед, на сердце - лед.
14. Кто смел, тот и съел.
15. Цыплят по осени считают.
16. Правда в огне не горит и в воде не тонет.
17. Выше головы не прыгнешь, выше лба уши не растут.
18. Волка бояться - в лес не ходить.
19. Лучший способ разрешать споры - вовсе избегать их.
20. Выноси заботы на свет и держи с друзьями совет.
21. Ласковый теленок двух маток сосет, а упрямый - ни одной.
22. Всяк сверчок знай свой шесток; в чужие сани не садись.
23. На свете нет ничего, что заслуживало бы спора.
24. Дружно - не грузно; согласного стада и волк не берет.
25. И мутную воду пьют в невзгоду.
26. Не зря, что Фоме огороды копать, а Ереме над ним воеводой стоять.
27. Дружба - дружбой, а служба - службой.
28. В конечном счете справедливость торжествует, а зло наказывается.

Обработка результатов.

Сложить количество баллов отдельно по каждой группе:

1. 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25 = Медведь
2. 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26 = Тигр
3. 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27 = Пантера
4. 4, 8, 12, 16, 20,Ю 24, 28 = Лев

При совпадении значений сумм вновь вернитесь к вопросам соответствующих групп, по которым вы, как экзаменатор, проявили излишнюю доброжелательность. Исправить достаточно две-три оценки.

**Интерпретация результатов.**

**«Лев».** Ваш основной способ взаимодействия «Да - Да», то есть стремление к сотрудничеству во всех основных видах деятельности. Вы можете быть Учителем (с большой буквы), директором, основателем научной школы, собирателем, духовным наставником, мастером на все руки.

Но при нетребовательном отношении к себе и отсутствии общественного «спроса» на ваши способности, можете превратиться в весельчака, балагура, мечтателя, завсегдатая компаний, «своего парня».

**«Пантера».** Ваш основной способ взаимодействия «Да - Нет», т. е. стремление к избеганию сложных ситуаций. Вам свойственны виды деятельности, предполагающие уединенность труда: ученый, писатель, композитор, мудрец, отшельник.

**«Тигр».** Ваш основной способ взаимодействия «Нет - Да», т. е. стремление к соперничеству. Неукротимость, бьющая через край энергия, позволяют вам достигнуть в своей самоотверженности очень многого в общественном служении, в том числе и на поприще искусства. «Тигры» часто являются полководцами, поэтами.

**«Медведь».** Ваш основной способ взаимодействия «Нет - Нет», т. е. стремление к выраженному «приспособлению» или подавлением других людей. Поэтому «медведь» проявляет себя или как властелин, царь, законодатель, судья, менеджер, чиновник, практик в лучшем смысле этого слова, или как благодушный художник.

**Бланк для ответов.**

Фамилия, имя

Дата

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Номер утверждения** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 |
| Оценка |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Номер утверждения** | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 |
| Оценка |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Обсуждение.

Ведущий рассказывает о преимуществах и недостатках того или иного стиля взаимодействия.

**Ритуал прощания.**

Говоря о целях и мотивах ведущий разъясняет:

«Цель для всех одна - преодоление препятствий, а вот мотивы различны: так у одного - это мотив - желание доминировать, (власть), для другого - желание выделиться, (привлечь внимание), для третьего - подчиниться и так далее...»

Следует акцентировать внимание участников на том, что многообразие мотивов дает положительную динамику, а что, если у двух участников присутствуют мотивы доминирования при одинаковых возможностях?.. Конфликт неизбежен!..

Организация процедуры тестирования на заключительном этапе способствует развитию рефлекторных навыков.

Построение занятия в подобном ключе от практики к теории, от эмоций к рефлексии - это типичная форма тренинговой работы, а именно экспериментального обучения.

**Мнение. Советы.**

Организуя работу на данном занятии, ведущему необходимо продумать вопрос с оборудованием места для выполнения упражнения «Бревно». Помещение должно быть достаточно просторным для того, чтобы:

1) на скамьях уместились все участники;

2) исключить риск травматизма.

В постигровом обсуждении следует сделать акцент на важность взаимопонимания. Ведущий должен «подталкивать» участников к конструктивным выводам, ориентировать на сотрудничество.

Такое построение занятия способствует развитию рефлекторных навыков.

Занятие 5. Чувства и эмоции.

Цели:

1) Развитие рефлексии.

2) Развитие навыков конструктивного взаимодействия.

**Ход занятия.**

Ритуал приветствия.

Ведущий рассказывает о том, что любое взаимодействие имеет эмоционально - чувственный компонент.

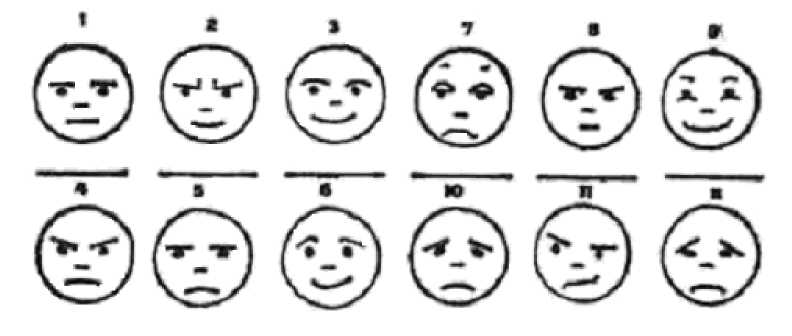
Взаимодействие происходит эффективнее, если мы умеем распознавать внутреннее состояние людей, партнеров по взаимодействию. Это расширяет наши возможности, ведет к пониманию.

Любой контакт имеет эмоционально-чувственную окраску. Эмоции и чувства - это реакция людей на окружающее и они проявляются в пантомимике.

Ведущий предлагает тест «Понимаете ли вы язык мимики» и раздает карточки.

Понимаете ли вы язык мимики?

Перед Вами двенадцать выражений лица, в которых художник закодировал двенадцать эмоциональных состояний человека. Попытайтесь их расшифровать.



А теперь сравните с правильными ответами (правильными считаются ответы, находящиеся в одном синонимическом ряду с данными ниже формулировками):

1. Безразличие. 2. Враждебность. 3. Веселье. 4. Сильная злость. 5. Грусть.6.Застенчивая радость. 7. Плохое самочувствие. 8. Злость. 9. Бурная радость. 10. Глубокая печаль. 11. Скепсис. 12. Скорбь.

Если Вам удалось угадать большинство состояний, значит, задача научиться читать по лицам для Вас неактуальна. Если же результаты получились неутешительными, Вам следует уделить этому вопросу особое внимание.

Обсуждение итогов тестирования с проекцией не реалии жизни подростков:

1. Эмоции, по-твоему - это хорошо или плохо?..
2. Помогают ли тебе эмоции в жизни? (примеры)
3. Мешали ли тебе эмоции в жизни? (примеры)
4. Бывало ли так, что тебя (твои чувства) не понимали?
5. Бывало ли так, что ты не понимал, что чувствует человек?..

Ведущий предлагает потренироваться в понимании людей и ориентирует участников на игру «Мафия».

**Игра-тренинг «Мафия».**

Участники располагаются в круге. Ведущий раздает каждому листочки, на которых пометки, а часть из них без пометок.

«М» - «мафиози».

«П» - «полицейский».

Чистый лист - «мирный житель».

Роль «полицейских» - 3 человека.

Роль «мафиози» - 3 человека.

Остальные - «мирные жители».

Инструкция (правила): Со словами: «Город спит» - все участники закрывают глаза. По команде «Мафиози делают своё черное дело» эти три человека открывают глаза. Они должны решить, кто является «полицейским» и указать мне на этого участника, не обнаружив себя. Затем «мафиози» закрывают глаза. По моей команде «Полицейский патруль» - «полицейские» открывают глаза и определяют «мафиози». Когда выбор сделан, глаза закрывают. Со словами «Город просыпается» все участники открывают глаза. Ведущий объявляет об «убитых». Они имеют право участвовать в обсуждении, но не имеют «право голоса».

Все участники (в круге) - это «городской Совет». На «Городском Совете» необходимо решить голосованием, кто же является «мафиози» и кого следует «казнить».

Тот, кого выбрал «Совет» имеет право на то, чтобы «оправдаться». Участники задают вопросы, а кандидат на «казнь» отвечает. Кто знает, возможно, его сочтут «невиновным».

Игра заканчивается после того, как будет «убит» либо последний «мафиози» либо последний «полицейский».

Ещё раз алгоритм действий:

«Мафия» - выбор, «полицейский» - выбор, «Городской совет» - выбор. Следующий, второй круг (то же) и т. д.

**Постигровое обсуждение:**

- ощущение?

- интерес? - навыки?

**Ритуал прощания.**

**Мнение. Советы.**

Данное занятие является логическим продолжением предыдущего. Оно расширяет представления участников о чувственно-эмоциональном компоненте. При обсуждении результатов теста уместно выделить тех ребят, которые лучше других справились с заданием, и узнать от других участников как это знание ими используется в повседневной жизни. Как показывает практика само по себе знание - это ещё не ключ к успеху, важно уметь применять знание, а это выработка навыков. Средством для отработки навыков является игра «Мафия». Играя, ребята незаметно для себя приобретают необходимые качества. Игра может превратиться в неконтролируемое развлечение, если вы не станете управлять действиями участников. Мы бы советовали обратить внимание на момент, связанный с «судом совета города». Именно здесь важно задать «тон разговора». Вы также можете предложить «обвиняемому» выбрать для себя «адвоката», а от лица «общественности» - «прокурора». Таким образом «процесс» станет управляемым: все вопросы через «прокурора», все ответы через «адвоката».

И последнее - фиксируйте время!

Занятие 6. Конфликты.

Цели:

1. . Расширение информационного пространства.
2. . Развитие изобретательной рефлексии.
3. . Поддержание благоприятного психо-эмоционального фона.

**Ход занятия:**

Ритуал приветствия.

Ведущий начинает занятия с беседы о том, что, взаимодействуя друг с другом, люди часто спорят, ссорятся - конфликтуют. Он просит участников письменно вспомнить самый «яркий» конфликт (участники, с чем или с кем связан, действия ваши и вашего оппонента, как он разрешился или он перерос в скрытый конфликт).

Выступления ребят.

Ведущий акцентирует внимание участников на ситуации, в которых ребятам удалось позитивно разрешить конфликт. Он делает вывод о том, что конфликты - это столкновение интересов, а раз так то и он имеет право не существования.

Ведущий предлагает участникам игру «Суд над конфликтом».

Он просит участников разделиться на две группы и в группах выбрать «прокурора» и «адвоката». На роль «конфликта» голосованием выбирается задира из числа участников.

В течение 10 минут ведущий просит подготовить «линию защиты» и «линию обвинения». После этого начинается игра. Ведущий на доске записывает доводы разных сторон...

Постигровое обсуждение.

Итог подводит ведущий - важно не концентрироваться на конфликте, жалеть или превозносить себя, надо уметь разрешать спорные ситуации. Ведущий вывешивает плакат с правилами поведения в конфликтной ситуации.

ПРАВИЛА.

1. Если человек настроен крайне агрессивно, дай ему «выпустить пар», но при этом не показывай неуверенность и пренебрежения. Если сложно держаться периодически, поднимай взгляд на партнера. При этом плечи должны быть расправлены, руки впереди опущены «в замке, губы приоткрыты...»
2. После этого задайте вопрос об аргументах и дайте понять, что вас интересуют факты. Пример «Объясни, в чем конкретно претензии.»
3. Аппелируйте к чувствам и воспроизведите ситуацию, когда вы нуждались друг в друге. Пример, я вижу, что ты чувствуешь - озлоблен, раздражен, я тоже. и мне это неприятно.
4. Не переходите на личности «Ты ошибаешься» или «Ты плохой».
5. Не устраивайте «торг» - он усиливает противостояние. Чем активнее вы защищаетесь либо наступаете, отстаивая свою «правильную позицию», тем хуже. «Я прав!» - «Нет, я!». Говорите об интересах и возможных вариантах разрешения спора. «Для меня важно сохранить отношения.»
6. Если неправы, извинитесь, но не оправдывайтесь. «Я действительно был неправ.».
7. Отметьте достоинства человека, а дальше.

Ведущий говорит о том, что правила - это способ поведения в конфликте и для того, чтобы их усвоить, надо потренироваться.

Участники делятся на 3 группы, которые и будут инсценировать конфликтные ситуации:

А - с родителями;

Б - ребята должны вспомнить типичные конфликты с учителями; и воспроизвести их.

В - со сверстниками

**Упражнение «Конфликтные ситуации».**

Постигровое обсуждение.

Ведущий подводит итог и говорит о том, что обида и агрессия не способствуют конструктивному разрешению конфликта.

Он также наводит участников на мысль о том, что в случае, если конфликт не разрешается, то необходимо обратиться за помощью, например, к «значимому» сверстнику либо взрослому.

Главное - действовать!

Ритуал прощания.

Мнение. Советы.

Занятие является значимым, так как проблема конфликтов для подростков актуальна, вследствие возрастных особенностей. Стремление к автономии и независимости порождают деструктивные способы самоутверждения. Главное на занятии - продемонстрировать альтернативную конфликту, линию поведения!

Ведущему необходимо заранее продумать аргументы в пользу «ненасильственного взаимодействия». Здесь уместно говорить о внутреннем конфликте (дискомфорте) агрессивного человека либо постоянно подчиняющегося - счастливы ли они?

Можно также затронуть вопрос о самоуважении. Так агрессивно настроенный унижает и притесняет других для того, чтобы повысить самоутверждение, а это признак внутренней слабости.

То же можно сказать и о тех, кто обижается - он ищет сострадания к своей персоне.

Аргументы и рефлексия - это два слагаемых успеха работы. Часто на занятии обнажаются конфликты между участниками, которые происходят в повседневной жизни. Будет лучше, если разрешение ситуации вы перенесете «назавтра без зрителей», но если чувствуете, что разрешение возможно «здесь и сейчас» предложите «РУКУ ПРИМЕРЕНИЯ». В ультимативной форме - «Я предлагаю выбор - злоба, ненависть, обида,. а вот рука «дружбы». Выбирайте!..»

**Занятие 7. Претензии.**

**Цели:**

1. Развитие избирательной рефлексии.
2. Развитие позитивного мышления.
3. Повышение адаптивных возможностей.

Ход занятия.

Ритуал приветствия.

Ведущий предлагает тест К. Томаса.

Ведущий предлагает участникам заполнить анкету

**Мои претензии.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| РОДИТЕЛИ | СВЕРСТНИКИ | УЧИТЕЛЯ |
|  |  |  |

Обсуждение.

Ведущий предлагает выполнить упражнение «Стул мыслей».

Упражнение «Стул мыслей»

I этап (демонстрационный).

Выбирается любой желающий. Он напоминает участникам суть своих претензий.

Ведущий говорит о том, что когда отношения с окружающими не складываются, то мы, обязательно утруждаем себя «мысленными разговорами».

Например: «Я недоволен тем, что одноклассница не обращает на меня внимания». Один «голос» укоряет её: «Какая она черствая, неужели не видит, что она мне нравиться», а другой «голос» укоряет меня: «Какой нерешительный, подойди и просто пригласи её погулять». Ещё один: «А что обо мне скажут ребята». Наверняка, есть и ещё голос решимости - «подойди и предложи дружбу, она тебе нравиться» и так далее.

РОЛИ:

1. - упрекает (обвиняет) человека
2. - упрекает (обвиняет) меня
3. - заставляет сомневаться и отступать
4. - голос поддержки

Участник выбирает 3-4 человека для озвучивания своих мыслей по ролям. Для того чтобы участники усвоили задачу, вербализируются две-три реплики той или иной «роли». По команде ведущего эти 3-4 человека, располагаясь рядом с участником, который занимает «стул мыслей», начинают говорить: один обвиняет, другой заставляет сомневаться, ещё один поддерживает...

Участник, как дирижёр оркестра, жестом приглушает одни голоса и заставляет звучать громче другим. После того, как один из голосов «завладел» участником, упражнение заканчивается.

II этап (групповой).

Участники делятся на 5-ки и по очереди отрабатывают это упражнение.

Обсуждение.

Итог: «мысленный мусор» усиливает противоречия, а значит, оказывает влияние и на отношения к окружающим. Осознание «голосов» ведёт к пониманию мотивов и снимает напряжение.

Ритуал прощания.

Мнение. Советы.

Вы, наверное, уже успели заметить, что предыдущие занятия тренинга - это эклектика в чистом виде. Не является исключением и данное занятие.

Так психодраматический подход сочетается с техникой осознавания из психосинтеза, и это нашло отражение в упражнение «Стул мыслей». Упражнение «Мои претензии», в данном контексте - это ни что иное, как прием «изменения решения» из транзактного анализа Э. Берна.

Такое построение занятия позволяет участникам лучше узнать себя и, безусловно, способствует повышению личностной состоятельности, так как познание происходит на двух уровнях: эмоционально-чувственном и рациональном.

Тест К. Томаса настраивает ребят на серьезную работу, являясь своеобразным мостиком занятий 6 и 7. Результаты тестирования являются прекрасной возможностью для размышлений...

ТЕСТ ОПИСАНИЯ ПОВЕДЕНИЯ К. ТОМАСА

В нашей стране для изучения личностной предрасположенности к конфликтному поведению тест адаптирован Н. В. Гришиной.

Для описания типов поведения людей в конфликтных ситуациях К. Томас считает применимой двухмерную модель регулирования конфликтов, основополагающими измерениями в которой является кооперация, связанная с вниманием человека к интересам других людей, вовлеченных в конфликт, и напористость, для которой характерен акцент на защите собственных интересов. Соответственно этим двум основным измерениям К. Томас выделяет следующие способы регулирования конфликтов:

1. соревнование (конкуренция) как стремление добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому;
2. приспособление, означающее в противоположность соперничеству, принесение в жертву собственных интересов ради другого;
3. компромисс;
4. избегание, для которого характерно как отсутствие стремления к кооперации, так и отсутствие тенденции к достижению собственных целей;
5. сотрудничество, когда участники ситуации приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон.

К. Томас считает, что при избегании конфликта при таких формах поведения, как конкуренция, приспособление и компромисс, ни одна из сторон не достигает успеха, или обе стороны проигрывают, так как идут на компромиссные уступки. И только в ситуации сотрудничества обе стороны оказываются в выигрыше.

В своем опроснике по выявлению типичных форм поведения К. Томас описывает каждые из пяти перечисленных возможных вариантов 12 суждениями о поведении индивида в конфликтной ситуации. В различных сочетаниях они сгруппированы в 30 пар, в каждой из которых респонденту предлагается выбрать то суждение, которое является наиболее типичными для характеристики его поведения.

ОПРОСНИК.

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

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

1. **А.** Я стараюсь найти компромиссное решение.

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

1. **А.** Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

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

1. **А.** Я стараюсь найти компромиссное решение.

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

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

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

1. **А.** Я пытаюсь избежать возникновения неприятностей для себя.

**Б.** Я стараюсь добиться своего.

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

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

1. **А.** Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

**Б.** Я первым делом стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.

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

**Б.** Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.

1. **А.** Я твердо стремлюсь достичь своего.

**Б.** Я пытаюсь найти компромиссное решение.

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

**Б.** Я старюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.

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

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

1. **А**. Я предлагаю среднюю позицию.

**Б.** Я настаиваю, чтобы было сделано, по-моему.

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

**Б.** Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов.

1. **А.** Я старюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.

**Б**. Я старюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряженности.

1. **А.** Я стараюсь не задеть чувств другого.

**Б.** Я пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.

1. **А.** Обычно я настойчиво стараюсь добиться своего.

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

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

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

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

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

1. **А.** Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.

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

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

**Б.** Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.

1. **А.** Я пытаюсь найти позицию, которая находится посредине между моей позицией и точкой зрения другого человека.

**Б.** Я отстаиваю свои желания.

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

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

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

**Б.** Я стараюсь убедить другого пойти на компромисс.

1. **А.** Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов.

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

1. **А.** Я предлагаю среднюю позицию.

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

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

**Б.** Если это сделает другого счастливым, я дам уму настоять на своём.

1. А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

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

1. **А.** Я предлагаю среднюю позицию.

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

1. **А.** Я стараюсь не задеть чувств другого.

**Б.** Я всегда занимаю такую позицию в споре, чтобы мы совместно с другими заинтересованным человеком могли добиться успеха.

Количество баллов дает представление о выраженности у него тенденции к проявлению соответствующих форм поведений в конфликтных ситуациях.

КЛЮЧ

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Соперничество | Сотрудничество | Компромисс | Избегание | Приспособление |
| 1 |  |  |  | А | Б |
| 2 |  | Б | А |  |  |
| 3 | А |  |  |  | Б |
| 4 |  |  | А |  | Б |
| 5 |  | А |  | Б |  |
| 6 | Б |  |  | А |  |
| 7 |  |  | Б | А |  |
| 8 | А | Б |  |  |  |
| 9 | Б |  |  | А |  |
| 10 | А |  | Б |  |  |
| 11 |  | А |  |  | Б |
| 12 |  |  | Б | А |  |
| 13 | Б |  | А |  |  |
| 14 | Б | А |  |  |  |
| 15 |  |  |  | Б | А |
| 16 | Б |  |  |  | А |
| 17 | А |  |  | Б |  |
| 18 |  |  | Б |  | А |
| 19 |  | А |  | Б |  |
| 20 |  | А | Б |  |  |
| 21 |  | Б |  |  | А |
| 22 | Б |  | А |  |  |
| 23 |  | А |  | Б |  |
| 24 |  |  | Б |  | А |
| 25 | А |  |  |  | Б |
| 26 |  | Б | А |  |  |
| 27 |  |  |  | А | Б |
| 28 | А | Б |  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 29 | А | Б |
| 30 | Б | А |

Затраты времени - не более 15-20 минут.

Занятие 8. Психологи. Лаборатория неразрешенных проблем.

Цели:

1. Развитие и поддержка положительной групповой динамики.
2. Повышение личностных возможностей участников.
3. Развитие избирательной рефлексии.

**Ход занятия.**

Ритуал приветствия.

Вместо водного слова ведущий предлагает выполнить тест «Моя объективность».

Данный тест поможет вам проверить, обладаете ли вы таким даром объективно оценивать, не делая при этом больших ошибок, которые потом мешают наладить с ними нормальные отношения.

Вам предлагается 10 ситуаций и по три варианта ответов в каждой из них. Внимательно прочитайте каждую ситуацию, варианты ответов и в бланке запишите букву, которая соответствует вашей обычной манере поведения. Не надо задумываться слишком долго, работайте в быстром темпе.

**Бланк для ответов**

Фамилия, имя

Дата

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Номер утверждения** | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Ответ (буква) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Баллы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Общая сумма баллов

Ситуации:

1. Я считаю, что те, кто всегда особенно тщательно придерживается правил поведения:
2. вежливы и приятны в общении;
3. строго воспитаны;
4. неискренни, так как скрывают свой истинный характер.
5. Если человек, которого я вижу первый раз, сразу же начинает рассказывать анекдоты или острить, я думаю, что он:
6. остряк (шутник);
7. чувствует себя неуверенно рядом со мной (или в нашей компании) и таким образом пытается выйти из этого неприятного состояния;
8. хочет произвести на меня хорошее впечатление.
9. Если во время интересного для нас обоих разговора мой собеседник жестикулирует, размахивает руками, я считаю, что:
10. это выдает его внутреннее волнение;
11. он слишком устал, переутомился;
12. он искренен в разговоре.
13. Если мне нужно поближе узнать кого-то из своих знакомых, я думаю, что лучше всего:
14. для этого пригласить его в какую-то компанию;
15. понаблюдать его в деле;
16. посмотреть, как он ведет себя в трудной ситуации.
17. Я знаю людей, которые сами никогда не начинают разговор первыми. Я думаю, что они:
18. скрытничают и нарочно не хотят разговаривать;
19. слишком робкие;
20. слишком мнительны, часто боятся, что кто-то их обидит.
21. Некоторых людей, не разговаривая с ними, я оцениваю по их лицу. По моему мнению, низкий лоб означает:
22. глуповатость;
23. упрямство:
24. не может сказать о человеке что-то конкретное.
25. О человеке, который не смотрит другим в глаза во время разговора, я думаю, что:
26. у него комплекс неполноценности;
27. он неискренен;
28. он слишком рассеян.
29. Я знаю людей, которые, если случится что-то неприятное, заявляют, что они давно знали, что так получится, но ничего не делали потому, что не хотели попадать в неприятную историю. Я считаю их за:
30. людей с особенно волевым характером;
31. людей, у которых нет ничего за душой, попросту хвастунов;
32. тех, кто не хочет ни с чем связываться.
33. Если человек с очень хорошим материальным положением покупает всегда только самые дешевые вещи, я думаю, что он:
34. скромен;
35. бережлив;
36. скряга.
37. Оценивая человека по его внешнему виду, я думаю, что полные люди:
38. симпатичнее других, они веселы и добросердечны;
39. совсем не симпатичны, так как они ленивы и апатичны;
40. они такие же, как и все: есть среди них хорошие и плохие.

Обработка результатов.

Сравните полученные результаты с приведенными ниже «ключом», а затем суммируйте

баллы.

**«Ключ» к тесту**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вопрос | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| А | 2 | 1 | 4 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| Б | 4 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 1 |
| В | 1 | 4 | 1 | 4 | 1 | 4 | 2 | 2 | 1 | 4 |

Интерпретация результатов и психологические упражнения.

**12 и менее баллов.** Вы нередко готовы поверить кому бы то ни было. Вы чрезвычайно доверчивы и судите о людях на основании того, улыбаются они вам при встрече или нет. Когда же впоследствии оказывается, что ваша оценка была совершенно ошибочной, вы искренне изумляетесь и расстраиваетесь.

**От 13 до 20 очков.** Вы часто бываете, не уверены в своем мнении, легко можете менять его в зависимости оттого, что говорят о данном человеке другие. Таким образом, ваша наблюдательность притупляется, все это приводит, в конце концов, к тому, что вы часто вообще не можете сформулировать свое собственное мнение.

**От 22 до 31 очка**. Вы умеете объективно оценивать ситуации и окружающих людей. У вас действительно есть определенный дар понимания людей, и для вас не составляет труда угадать характер другого человека. Из вас вышел бы отличный психолог. У вас есть еще одно хорошее качество: вы не позволяете себе принимать на веру чужое мнение о другом человеке.

Предпочитаете сами убедиться, каков человек, которого вы оцениваете. И если вы поймете, что ошиблись, то не побоитесь признать его.

**32 и более очков.** Вам очень легко составить мнение о людях. Вам бывает достаточно взглянуть на человека, и вы уже знаете, что он за птица. Кроме того, вы сразу же можете сообщить ему свое мнение, так как убеждены, что не ошибаетесь. Однако поверьте, что вы не всегда правы.

Обсуждение. Его можно организовать в форме «группового зеркала». Пусть участники соотнесут данные по тесту с мнением друг друга.

Ведущий предлагает поупражняться ...

**Интеллектуальная зарядка.**

**Великие сыщики.**

**Нэт Пинкертон в зоопарке**.

*Из книги «Занимательная криминалистика», Харьков, 1994.*

Оранжевое, словно спелый апельсин, солнце медленно садилось у западной окраины Нью- Йорка. Подземка жадно заглатывала бурлящие потоки возвращавшихся с работы служащих. Дубовые двери банков и контор величественно закрывались одновременно с открытием бесчисленных кафе и ресторанов.

Ворота зоопарка уже были полуприкрыты, выпуская последних посетителей, вдоволь насмотревшихся на представителей мировой фауны, которым служители уже разносили вечернюю кормежку.

Неожиданно среди небольшой толпы посетителей раздался отчаянный, леденящий душу крик. Все повернули головы в сторону тощей дамы средних лет, в причудливой шляпке.

* Я видела! Я видела! - сквозь слезы выкрикивала дама.
* Что вы видели?
* Спину!

Оказавшись совершенно случайно в зоопарке, великий сыщик Нат Пинкертон пробился к ней сквозь толпу.

* Чью спину вы видели, миссис?
* Мисс, - поправила его дама. - Я еще не замужем.
* Извините, - сказал сыщик, - но, все-таки, чью же спину вы видели?
* Как это чью? Разумеется, вора! Он выхватил у меня из рук сумочку и.
* Понятно, - перебил ее Пинкертон. - Нужно перекрыть все выходы!
* Все ворота, кроме центральных, уже закрыты, - сказал подошедший директор зоопарка.
* Отлично! - воскликнул великий сыщик. - Он от нас не уйдет! М-да.Сколько же здесь, однако, аллей и тропинок .
* Если позволите, я буду вашим проводником, - зардевшись, предложил директор. Пинкертон поблагодарил его и, словно борзая, взявшая след, ринулся в боковую аллею. Он метался среди клеток, пересекал тропинки, прыгая через декоративные валуны и кусты, заглядывал во все павильоны. Упитанный директор едва поспевал за длинноногим сыщиком, то и дело, вытирая пот со лба.

Наконец Пинкертон остановился у клетки, где служитель зоопарка добавлял в кормушку носорога свежее мясо. Только теперь он осознал всю сложность взятой на себя задачи. М-да, отыскать вора в этом ревущем, рычащем и блеющем лабиринте.

Он уже собирался вернуться к выходу и признаться сухопарой даме в своей несостоятельности, как вдруг одно обстоятельство привлекло его внимание.

Через минуту негодяй был арестован.

**Чем выдал себя преступник?**

*(Переодевшись в форму служителя зоопарка, преступник пытался накормить носорога мясом, но ведь известно, что носороги - травоядные животные.)*

**Свидетели обвинения.**

Патриархальную размеренность жизни маленького городка Сент Мери Мед всколыхнуло кровавое событие.

Во время короткой остановки поезда у крошечного перрона вокзала двумя выстрелами в упор был убит кассир местной почты, собиравшийся отправить мешок с денежными переводами и корреспонденцией.

Убийца скрылся, не забыв, разумеется, прихватить почтовый мешок.

Прибывший через несколько минут на место преступления инспектор Слэк тут же приступил к опросу свидетелей, оказавшихся на вокзале во время происшествия.

* В кассира стрелял высокий блондин в плаще бежевого цвета, - твердо заявил мистер Лемон, плотный коротышка с маленькими глазками.
* Ничего подобного! - загремел гориллоообразный мистер Джонс. - В кассира стрелял хлипкий чернявый тип, похожий на итальянца, и не в бежевом, а в синем плаще!
* Уверяю вас, инспектор, оба заявления так же далеки от истины, как Сент Мери Мед от Сибири, - сказал тощий, как жердь, мистер Ритч. - Убийца коренаст, невысок, абсолютно лыс, да еще и в белом плаще.

Инспектор Слэк озадаченно вытер низкий лоб огромным клетчатым платком. Оглянувшись, он увидел стоящую за ним старушку с приятным лицом, в шляпке, из-под которой трепетали на осеннем ветру седые кудряшки.

* А вы никого не заметили, мисс Марпл? - поинтересовался инспектор.
* Увы, я только что подошла, - ответила старая дева, не отрывая глаз от лиц свидетелей.

Мистер Лемон шагнул вперед.

* Уверяю Вас, инспектор, что заявление мистер Джонса - фантастика! Фантастика от начала до конца!
* А я скажу, - прорычал мистер Джонс, - что россказни мистера Ритча о каком-то лысом в белом плаще - чушь, достойная внимания разве что психиатра!

У мистера Ритча дважды дернулся кадык на тощей шее.

- Заявляю со всей ответственностью, инспектор, что эти два господина не произнесли ни одного слова правды! Ни одного! И я готов присягнуть перед обеими палатами Парламента...

* Хватит! - завопил инспектор. - Довольно! Оставьте меня в покое! Немедленно! Все!

Свидетели испуганно попятились и разошлись в разные стороны.

* Не отчаивайтесь, инспектор, - негромко сказала мисс Марпл. - Ведь один из них говорил правду!
* Но кто? Кто?

И старушка уверенно произнесла имя одного из свидетелей.

**Кого назвала мисс Марпл?**

*(Почтенные Лемон и Джонс так же, как Джонс и Ритч, как Ритч и Лемон, не могли говорить правду одновременно. Поэтому правду говорил либо один из них, либо никто. Лемон и Джонс, Джонс и Ритч по той же причине не могли одновременно лгать. Следовательно, правду говорил один Джонс.)*

Расследование лунной ночью.

Жители Сент Мари Мед вот уже четырнадцатый день горячо обсуждали ужасное происшествие.

Ровно две недели назад, в половине двенадцатого ночи, на окраине городка в роще был обнаружен труп мистера Гриффитса, человека добропорядочного и всеми уважаемого.

Следствие не дало никаких результатов. Полиция выяснила лишь то обстоятельство, что в день своей смерти Гриффитс получил на почте значительную сумму денег, которых не оказалось ни в карманах покойного, ни у него в доме.

* Мотив убийства ясен. Типичное ограбление, - глубокомысленно произнес инспектор Слэк, сопровождая начальника полиции на место происшествия после двухнедельного расследования.
* Гениально, пробормотал сквозь зубы начальник полиции. - И это все, что вам удалось выяснить?

Инспектор лишь развел руками.

* Свидетель доставлен?
* Да, сэр. Это местный почтальон. Мистер Бернард.

Они подошли к месту происшествия.

* Ну что вы можете нам сообщить, мистер Бернард? - обратился к свидетелю начальник полиции.
* Дело было так, - начал степенный почтальон. - Доставив вечернюю почту, я ехал на велосипеде вот по этой самой дороге. Вдруг вот здесь, возле этого валуна из рощи выскочил человек в черном плаще...
* Где именно? - спросил начальник полиции.- Укажите точное место появления этого человека.
* Вот здесь, - указал почтальон. - Как раз в этом просвете между деревьями, куда падает свет луны. Этот. Убийца еще обернулся, и я заметил, что у него пышные рыжие усы.
* Продолжайте, проговорил начальник полиции.
* Так вот, он обернулся. А потом как припустит вон в ту сторону! Я остановился, слез с велосипеда, заглянул в кусты, а там труп мистера Гриффитса. Ну, тут я, недолго думая, снова вскочил на велосипед и помчался в полицейский участок, где обо всем и доложил.
* Мне, - закончил инспектор Слэк.
* Вы хорошо помните все подробности?
* Еще бы! Я его видел как вас, сэр. При такой луне ни одна подробность не скроется.

Начальник полиции огляделся. Действительно, полная луна хорошо освещала этот участок лесной дороги.

* Значит, этот рыжеусый в черном плаще побежал .
* Вон туда. Прямиком через луг к вон тому забору.
* Чей это забор? - спросил начальник полиции.
* Мистера Спенлоу, - ответил инспектор Слэк. - Я уже допрашивал его.
* Придется побеспокоить мистера Спенлоу еще раз.
* Пожалуй, не стоит, полковник, - заметила неизвестно откуда взявшаяся рядом с полицейским мисс Марпл.
* Это почему же, мисс Марпл, позвольте спросить? - недовольно взглянул на нее полковник.
* Полнолуние, - негромко произнесла старушка, скосив глаза на камень у дороги. - Все же видно, как днем. Арестуйте мистера Бернарда, и, мой совет вам, закрывайте дело.

На чем основывался совет мисс Марпл?

*(Мисс Марпл легко обнаружила вопиющую ложь в показаниях почтальона. Если допрос свидетеля происходил в полнолуние, то две недели назад ночь никак не могла быть такой же светлой, а, следовательно, ситуация, описанная почтальоном, была выдумана с целью скрыть истинную картину преступления.)*

Ограбление кассы.

Директор Северной Объединенной страховой компании - приземистый пожилой человек, порывисто поднялся из-за стола навстречу маленькому человечку с грозно закрученными усами.

* Рад видеть вас, мьсе Пуаро! Спасибо, что откликнулись на мою просьбу. Право же, не удобно беспокоить вас по пустякам, ведь вы теперь - мировая знаменитость.
* Да, кое-каких успехов удалось достичь, - сказал Эркюль Пуаро без ложной скромности.

- Мы с вами давние приятели, мьсе Бук, и этим все сказано. Итак, слушаю вас.

Мировая знаменитость опустилась в огромное кресло.

* Вчера вечером у нас была ограблена касса, - сокрушенно проговорил директор страховой компании. - Похищено более двадцати тысяч фунтов.
* Из сейфа?
* Нет. Кассир ограблен во время пересчета наличности.
* Полиция...
* Увы, пока ничего обнадеживающего.

Пуаро глубоко вздохнул и поднялся с кресла.

Через массивную стальную дверь они вошли в кассовое отделение.

* Как видите, дверь не повреждена, - комментировал мьсе Бук. - Замки закодированы. Код меняется каждые три дня.

Пуаро обратил внимание на слабый гул, доносившийся откуда-то сверху.

* Люминисцентные лампы. Мы их недавно поставили во всех помещениях, - пояснил директор.
* Понятно. Значит, посторонние не могли проникнуть сюда, не зная код замка? - спросил Пуаро.
* Это исключено. Кроме того, здесь круглосуточно дежурит .
* Я вижу, - произнес Пуаро, подходя к небольшому столику, за которым сидел вооруженный охранник.
* Вы дежурили здесь вчера вечером?
* Да, сэр.
* Как это произошло?
* Услышав шум, я вошел в кассовое помещение. Кассир лежал на полу без сознания. Придя в себя, он обнаружил.
* Войдя в кассовое помещение, вы запирали за собой дверь?

Охранник замялся.

* Не помню, сэр. Но посторонние не могли войти.
* Возможно. Выйти им было гораздо проще. Они пошли по коридору к кассовой комнате № 6.
* Здесь никто ничего не трогал?
* Нет мсье Пуаро. Кроме полицейских, никто.

Пуаро саркастически хмыкнул и начал детально осматривать помещение: оконную решетку, мебель, дверь.

Окончив осмотр и недовольно взглянув на гудящую сверху лампу, он сказал:

* А теперь я хотел бы побеседовать с кассиром, если можно.

Кассир, несколько полноватый молодой человек с аккуратной каштановой бородкой, вошел и остановился у порога, глядя на Пуаро ясными голубыми глазами.

* Расскажите, как было дело.
* Не волнуйтесь, Браун, - подбодрил кассира директор.
* До сих пор не могу прийти в себя, - извиняющимся тоном произнес кассир.- Я пересчитывал деньги. Вдруг в комнате стало темно. Погасла лампа. Я поставил на стол стул, вскарабкался на него, но когда схватился за раскаленную лампу, от сильного ожога пошатнулся, потерял равновесие и свалился на пол. Некоторое время я был без сознания. Когда же пришел в себя, то обнаружил стоящего рядом с собой охранника, а все вокруг было разбросано, перевернуто вверх дном. И деньги исчезли. Двадцать тысяч.
* Да вы не волнуйтесь, Браун, - мягко повторил директор.
* Действительно, волноваться не стоит, - согласился Пуаро. - Самое волнительное уже позади.
* Вот-вот, - подхватил мсье Бук.
* Вы арестованы, мистер Браун, - твердо произнес Пуаро.
* Но. за что?
* За кражу денег.

Какое обстоятельство определило решение великого сыщика?

*( Люминисцентные лампы являются источником холодного света и никогда не нагреваются.)*

Фальшивка в квадрате

Эркюль Пуаро сидел в кабинете полковника Мелроуза и обсуждал с ним результаты прошедших зимних бегов. Полковник говорил увлеченно, с азартом охотника и спортсмена, напрочь, казалось бы, отбросив реалии своего бытия в образе начальника полиции.

Их задушевный разговор был прерван появлением инспектора Треворса, бодро сообщившего о появлении в их районе банды фальшивомонетчиков.

Полковник, вставая, опрокинул стул.

* Сколько их?
* Пока только один, сэр, но возможно...
* Конкретней!
* Вот.

Инспектор протянул полковнику банкноту достоинством в сто фунтов.

* Та-ак. Фальшивка?

Треворс вздохнул и кивнул головой.

* И вот еще, сэр, - сказал он, протягивая полковнику лист бумаги.
* Что это?
* Протокол. Потерпевший - владелец магазина бытовой техники мистер Лоу.
* Та-ак. - проговорил полковник и начал читать вслух. «В десять часов утра вполне

респектабельный джентельмен вошел в магазин, владельцем которого я являюсь, и купил пылесос стоимостью в тридцать девять фунтов. У меня не оказалось сдачи, и я пошел в соседнюю лавку к мистеру Саттервейту, отцу двоих детей, чтобы разменять банкноту. Разменяв и перебросившись двумя словами с мистером Саттервейтом, я вернулся в свой магазин и вручил сдачу покупателю, после чего он взял пылесос и ушел. Прошло буквально десять минут, и в магазин вбежал мистер Саттервейт, на котором не было лица. Он, задыхаясь сообщил, что стофунтовая купюра, которую я принес ему для размена, фальшивая. Я буквально остолбенел, но немедленно заменил фальшивку подлинной банкнотой Британского Королевства.

В итоге я понес ущерб в размере 239 фунтов. Во-первых, я лишился пылесоса, стоимостью в 39 фунтов, во-вторых, мне дали фальшивые 100 фунтов, которые я заменил подлинными, в- третьих, я дал этому негодяю 61 фунт сдачи и, наконец, в-четвертых, я потерял еще 39 фунтов, которые были получены из тех же фальшивых ста фунтов. Я буквально разорен.

Полковник отложил в сторону протокол и озадаченно произнес.

* Та-ак.
* Эти 100 фунтов, без сомнения, фальшивка, - проговорил Пуаро, - но заявление потерпевшего не намного лучше.
* Что вы имеете в виду? - поднял брови полковник.
* Да вот, потрудитесь взглянуть.

Пуаро положил перед собой листок бумаги, испещренный цифрами.

Полковник Меелроуз взглянул на цифры, пошевелил губами, видимо, пересчитывая данные в уме, затем поднял голову и глубокомысленно произнес:

* Та-ак. Ваш потерпевший, инспектор, тоже, скажу я вам, мошенник хоть куда!

Сколько в действительности потерял потерпевший?

*(В действительности мистер Лоу потерял не 239, а всего 100 фунтов: пылесос - 39 фунтов плюс сдача 61 фунт.)*

Игра «Лаборатория неразрешенных проблем».

Ведущий просит участников написать индивидуально 1-2 утверждения-запроса, которые связаны с проблематикой взаимоотношений (с указанием сути!). Примеры: «Я чувствую напряжение, так как в последнее время родители меня не понимают. Они требуют от меня «5» по математике, но я - не они...»

«Я испытываю дискомфорт, так как не могу наладить отношения с учителем физики. Мне, кажется, он специально занижает мне оценки.» и другие.

Ведущий собирает запросы и сортирует их:

1. . Проблемы с родителями
2. . Проблемы с учителями
3. . Проблемы с ребятами
4. . Проблемы с успеваемостью

Он предлагает участникам объединиться в группы по 4-5 человек (можно и больше). В итоге создаются пакеты с запросами по направлениям.

Организуется работа команд.

Выступление команд (советы и рекомендации) решение проблемы.

**Упражнение «Свеча»**

Участники в команде образуют круг. В центре круга выходит один из команды. Задача участников покачивать (поддерживать) стоящего в круге. Стоящий в центре круга - руки свободно опущены в низ, ноги на ширине плеч. Образующие круг вытягивают руки перед собой и касаются ладонями участника стоящего в центре (грудная клетка, спина, предплечья). Через минуту производится смена, то есть тот, кто стоял в центре занимает место в круге, а один из тех, кто был, в круге занимает место в центре и так далее пока в роли «свечи» не побывают все члены команды.

Участники делятся ощущениями.

Ведущий подводит итоги в зависимости от сложившейся ситуации. Как правило, у ребят много нареканий к взрослым из-за непонимания. Ведущему необходимо min негативные реакции, аппелируйте к чувствам.

Ритуал прощания.

Мнения. Советы.

Данное занятие рассчитано на два часа, так как запросов может быть достаточно много. Ведущему следует постоянно контролировать работу в группах (командах) и давать косвенные подсказки.

Очень важно соблюдать принцип «психологической безопасности», а для этого попросите ребят не подписывать запросы, исключительно по желанию их можно и подписать. Для снятия «игровой усталости» и закрепления доброжелательного отношения участников друг к другу, в процессе работы команд над запросами, мы рекомендуем упражнение поддержки «свеча». Если ситуация станет выходить из-под контроля, то прервите работу в группах и предложите выполнить упражнение **«Гробница фараона»**.

Гробница - это памятник жизни. При захоронении перечислялись все важные события в жизни правителя и клали в гробницу предметы, символизирующие эти вехи.

А что бы вы положили бы в гробницу? Перечисляйте события своей жизни и символы этих событий, с чем или с кем они связаны?.. Ответы письменные собираются и зачитываются ведущим. Ребята угадывают автора.

Это упражнение позволяет участникам осмыслить произошедшее и ценить то, что имеешь. Более того, часто образы и чувства расщепляются, то есть когда тому или иному человеку приписываются те или иные качества (например, «все взрослые плохие.» или «.тот парень плохой, так как он заикается, а я когда-то страдал от заики.» и т. д.). Поэтому данное упражнение оказывает ещё и психотерапевтический эффект, снимая внутренние противоречия.

Не бойтесь менять ход занятия, преимущество тренинговой формы работы как раз и заключается в её динамике!

Занятия наверняка вскроет болезненные точки, актуальные для любого подростка. Они связаны с проблемами во взаимоотношениях девочек и мальчиков, в том числе соотношением внешности и характера. Для развенчания мифа о «популярности из-за внешности» организуется следующие занятия.

**Занятие 9. Красота - внешность или характер?**

**Цели:**

1. Развитие избирательной рефлексии.
2. Формирование адекватной самооценки и уровня притязаний.
3. Поддержание благоприятного психо-эмоционального фона.
4. Развитие навыков конструктивного взаимодействия.

**Ход занятия.**

Ритуал приветствия.

Вводное слово ведущего о красоте человека...

Он говорит о том, что многие ребята считают, что внешность - главное и тот, кто считает себя некрасивым, страдает от этого. Да что же такое красота? Как понимают красоту мальчики и как её понимают девочки?

**Упражнение «Портрет идеального...»**

Ведущий просит участников составить портрет идеального: для девочек - мальчик, для мальчиков - девочки. Работа осуществляется индивидуально. На втором этапе ведущий организует работу в группах по половой принадлежности (численность групп 4-7 человек). На третьем этапе команды представляют «портреты». Участникам других команд разрешается задавать уточняющие вопросы.

На четвертом этапе ведущий на доске записывает характеристики мальчиков и девочек.

|  |  |
| --- | --- |
| Идеальный мальчик | Идеальная девочка |
| 1. | 1. |
| 2. | 2. |
| 3. | 3. |

Обсуждение.

Итог - черты характера первичны, а внешность на втором плане.

Игра-инсценировка «Внимание».

Ведущий предлагает участникам в группах (по половой принадлежности) воспроизвести ситуации, связанные с «сердитым вниманием» из школьной жизни. Участникам необходимо написать краткий сценарий: место, время, сюжет, реплики.

После этого мальчики и девочки обмениваются сценариями и знакомятся с работами друг друга. Далее происходит инсценирование. Роль мальчика исполняет девочка, а роль девочки - мальчик.

Постигровое обсуждение (о работе, о чувствах и ощущениях, о том, как следует поступать.). Ритуал прощания.

Мнение. Советы.

Проблема взаимоотношений девочек и мальчиков является актуальной для участников.

Здесь разрешаются два главных момента, которые связаны:

1) с соотношением внешности и черт характера, приоритетам внутреннего содержания человека;

2) с соотношением «детского» и «взрослого» внимания в пользу последнего.

Групповая оценка и выработка навыков конструктивного взаимодействия - в этом смысл работы.

I этап упражнения «Портрет идеального...» можно организовать иначе, например, с помощью «Свитка», где участники по очереди записывают качества (отдельный «свиток» для девочек, отдельный «свиток» для мальчиков). Каждый раз лист подворачивается, так, что следующий участник не знает, что написал предыдущий.

Время работы первого этапа ~ 10 минутам. Другие этапы должны быть ограничены по времени ведущим. Это ориентирует ребят на вдумчивую работу и не позволяет избежать «эмоционального взрыва», связанного с выяснением отношений.

Как показывает практика, на выполнение заданий уходит около двух часов. Мы бы не рекомендовали делить это занятие на два часа, так как первая часть - рефлексивная, а вторая - инсценировка - закрепление представлений.

Если вы умело построите занятие, и будете своевременно корректировать работу, то участники сами подведут итоги! Этот факт является критерием эффективности работы.

Занятие 10. «Я в глазах одноклассников».

Цели:

1. Закрепление навыков конструктивного взаимодействия.
2. Развитие избирательной рефлексии.
3. Поддержание благоприятного фона.

Ход занятия;

Ритуал приветствия

Ведущий говорит о том, что это последнее занятия и предлагает участникам выполнить упражнение «Благодарность».

**Упражнение «Благодарность».**

Участники образуют два круга: А - внешний, Б - внутренний. По команде ведущего (хлопок), осуществляют переход на одну позицию по часовой стрелке. Встав друг напротив друга, сначала участники «А» говорят «Б» слова благодарности («Я благодарен тебе за.»). Затем «Б» к «А». После того, как участники сделали « полный оборот», ведущий организует социометрическую процедуру, а также просит ребят дать «обратную связь» о занятиях в письменной форме. Социометрия. «Обратная связь»

**Упражнение «Чемодан».**

Участники по очереди выходят из аудитории за дверь, а остальные - решают, какие качества необходимо развивать человеку, стоящему за дверью.

«Секретарь» - это один из участников. Он записывает мнения ребят.

«Глашатай» - это так же один из участников (по желанию или выбранный группой) приглашает стоящего за дверью и оглашает мнение группы. После этого аплодисменты. И так, пока «не пройдут» все участники.

Заключительное слово ведущего.

Ритуал прощания.

Мнение. Советы.

Это последнее занятие в рамках программы. На нем ведущий получает «обратную связь», а результат социологической процедуры - это своеобразный итог работы по программе, позволяющий сделать выводы об эффективности.

Для оптимизации процесса обсуждения мы рекомендуем вывесить плакат с чертами характера (свойствами личности).

В заключительном слове ведущему необходимо подчеркнуть положительную динамику развития каждого участника. Очень важно подчеркнуть уникальность ребят и сделать акцент на том, что в разрешении проблемных ситуаций любой может рассчитывать на помощь ведущего.

*Мнение участников о занятиях*

*Интересно, лучше узнала о своём классе, весело, познавательно, благодаря знаниям возникает понимание! Юля.*

*Мне очень понравилось на занятиях. На них было много интересного. Мы научились доверять друг другу, мы стали дружнее. Петя.*

*Я стала лучше понимать своих друзей.*

*Мы научились доверять друг другу.*

*Я стала благодарна учителям. Маша.*

*Мне очень понравились уроки психологии. Они очень интересные, становиться ясно, как вести себя, когда у тебя конфликт с каким ни будь человеком. Таня.*

*Я поверил в чудо, мне понравились все занятия, понимаю остальных - человек способен на любое чудо! Максим.*

*Понравились. Потому что от того это зависит, поверит человек или нет. Если человек и окружающие его люди мысленно поверят в себя, то у них получится. А если никто не поверит то все, что они задумали, не получится. Все зависит от того, поверит человек в себя или нет. Даниил.*

*Да, мне понравились эти уроки. Потому что они интересные!!! Отлично!!! Остальное без комментариев!!! Алеша.*