

Муниципальное автономное учреждение дополнительного образования
«Детско-юношеская спортивная школа №6, г.Тамбов

Тема серии компетентностных коммуникативных тренингов:

«Секреты эффективного общения»

Номинация: «Методическая разработка компетентностного тренинга, ориентированного на детей, оказавшихся в трудной жизненной ситуации».

Авторы разработки:

Балаян Арно Апкарович, тренер-преподаватель,

Изрец Михаил Леонидович, тренер-преподаватель,

Мещеряков Сергей Николаевич, тренер-преподаватель

г.Тамбов, 2021 г.

Содержание

1.	Аннотация	3
2.	Пояснительная записка	5
3.	Описание хода проведения тренинга	6
3.1.	Тренинг «Секреты общения»	6
3.2.	Тренинг «Справимся с агрессией вместе»	13
3.3.	Тренинг «Стоп конфликт»	19
4.	Материально-техническое обеспечение программы	28
5.	Методические советы по организации тренинга и подведению итогов	29
6.	Список рекомендуемой литературы	31
7.	Результаты апробации	32
8.	Приложения	34

1. Аннотация

Актуальность. Проблема агрессии в спорте существовала всегда. Каждый, кто занимался спортом, знает, как подчас злость на самого себя помогала преодолеть мимолетную слабость и выполнить то, что не получалось, как некорректность противника прибавляла силы в спортивном единоборстве или в игровом виде спорта.

Занятия спортом формируют такие личностные качества, как уверенность, эмоциональная устойчивость, решительность, самоконтроль. Но у спортсменов часто такие качества, как уверенность, удовлетворенность (соответственно спортивным качествами) отрицательно взаимосвязаны неконструктивными формами агрессии. Из этого следует, что неуверенный, неудовлетворенный своими качествами человек использует импульсивные формы агрессии, как защиту, компенсации своей нерешительности в ситуациях персональной ответственности. В других случаях, при отсутствии личной ответственности, агрессивная форма поведения дает возможность почувствовать себя сильным, уверенным, решительным. Пусковым элементом агрессивного поведения являются трудности достижения цели, как результат – конструктивная агрессия.

Существуют виды спорта, в которых разрешается и поощряется проявление непосредственной физической агрессивности: рукопашный бой, дзюдо, самбо, армейский рукопашный бой, универсальный бой. В этих видах спорта от участника требуется проявление агрессивности строго в рамках правил, которая допускается в чисто тактических целях. Показатели агрессивности у подростков имеют различные значения в зависимости от того, каким видом спорта они занимаются. Можно выделить следующие факторы: вспыльчивость, самоконтроль в эмоциональной сфере, самоконтроль за действиями, общая агрессия.

Следовательно, виды спорта неоднозначно влияют на агрессивность подростков. Наибольшая агрессивность наблюдается у подростков, которые занимаются спортивными играми, на втором месте спортсмены, занимающиеся единоборствами, а на третьем месте - легкоатлеты. На основании этого можно констатировать, что различные виды спорта по-разному влияют на снижение уровня агрессивности подростков. Наибольшее влияние оказывают циклические виды спорта, на втором месте стоят единоборства, и на третьем месте спортивные игры.

Проблема агрессивного поведения детей весьма актуальна в наши дни. Среди них особую тревогу вызывают не только прогрессирующая отчужденность, повышенная тревожность, духовная опустошенность детей, но и их цинизм, жестокость, агрессивность. Наиболее остро этот процесс проявляется на рубеже перехода ребенка из детства во взрослое состояние – в подростковом возрасте. Причем проблема агрессивности подростков, которая затрагивает общество в целом, вызывает как глубокое беспокойство педагогов, родителей, так и острый научно-практический интерес исследователей.

Анализ социального состава учащихся групп отделения единоборств и волейбола ДЮСШ №6 показал следующие результаты: 70 % обучающихся из неполных семей, 40% обучающихся из малоимущих семей, 19% обучающихся

имеют отклонения в поведении, из них 1%- состоят на учете в ПДН и ЗП, 8% - на внутришкольном учете общеобразовательных школ.

Дети, имеющие отклонения в поведении – это учащиеся занимающиеся в течение нескольких лет в секции, и чаще всего имеющие значительные результаты. Агрессию, конфликтность и негилизм они проявляют, как правило, в подростковом возрасте.

Таким образом, агрессивность подростков, занимающихся спортом, является стимулом к победам в спорте. При этом следует учесть, что длительные занятия спортом могут привести к трансформации спортивной агрессии в некие жизненные установки, которые могут отразиться на социальной адаптации подростков в обществе.

Наблюдения, анализ анкетирования детей и родителей, анализ социальных карт обучающихся групп отделения единоборств и волейбола подтолкнули нас к созданию серии компетентностных коммуникативных тренингов, ориентированных на детей, имеющих отклонения в поведении, занимающихся в секциях единоборств и волейбола.

Краткое изложение содержания методического материала

Современный спорт в силу своих специфических особенностей предъявляет разнообразные и высокие требования к психическим качествам, так как психоэмоциональная подготовка спортсмена не менее важна, чем тренировка физических качеств.

Для большинства подростков, испытывающих трудности во взаимодействии со сверстниками, характерно отсутствие знаний о том, как общаться, и навыков конструктивного взаимодействия. Занятия спортом позволяют снизить уровень агрессивности у подростков за счет развития морально-волевой сферы, повышения уровня самоконтроля в поведении и деятельности, обуздания эмоциональных проявлений.

Цель тренинговой программы: формирование эффективных навыков общения, умения понимать других людей, оценивать и понимать себя.

Опираясь на возрастные особенности спортсменов подросткового возраста: значительное внимание к собственному внутреннему миру, погружение в себя, мечтательность, уход от реальности, опора на личное мнение (опыт), несогласие с мнением взрослых, большое количество негатива и самоуверенность, лживость, бурное проявление новых чувств (в связи с половым созреванием), нами разработан коммуникативный тренинг по трем блокам: «Секреты общения», «Справимся с агрессией вместе» и «Стоп конфликт».

Адресат коммуникативного тренинга: учащиеся спортивной школы, имеющие отклонения в поведении.

Источник практического опыта,

для кого предназначен, где может быть использован

Источником теоретического и практического опыта являются материалы исследования кпн Т.В. Андрюхиной, г.Екатеринбург на тему: «Влияние

агрессивных видов спорта на личностные особенности школьников», психорегулирующая тренировка В.К. Калина и В.П. Мунтяна, а также теоретические аспекты сравнительной характеристики агрессии и агрессивности у единоборцев, спортсменов других специализаций и неспортсменов Ашкинази А.С., Марищук В.Л.

Практические упражнения заимствованы из опыта работы педагогов-психологов по профилактике агрессивного поведения у подростков.

Опыт работы может быть использован как в учреждениях дополнительного образования физкультурно-спортивной направленности, так и в учреждениях, осуществляющих спортивную подготовку спортсменов.

2. Пояснительная записка

В методической разработке представлена технология проведения коммуникативных тренингов ведется по трем основным темам: «Секреты общения», «Справимся с агрессией вместе» и «Стоп конфликт».

Предметом изучения являются основные понятия и закономерности психологии личности и межличностных отношений, познавательных процессов, эмоций, восприятия, понимания, коммуникации и взаимодействия, а также техники, приёмы и этические нормы эффективного общения в межличностной и профессиональной (спортивная подготовка) сферах.

Структура тренинга включает в себя: приветствие, основную часть и рефлексию. Основная часть содержит материал по ознакомлению с понятийным аппаратом и практическую часть (коммуникативные тренинги).

Участвуя в тренинге обучающийся овладевает следующими умениями:

- анализировать личностные особенности партнёра по общению;
- применять правила позитивного мышления;
- применять вербальные и невербальные средства коммуникации;
- применять техники активного слушания;
- дифференцировать основные мимические реакции и жесты собеседника, а также вербальные сигналы при организации коммуникационного процесса;
- устанавливать обратную связь с собеседником, проверяя точность восприятия информации с помощью вопросов;

Указанные умения способствуют формированию таких компетенций как:

- организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения задач;
- оценивать их эффективность и качество;
- осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения задач, личностного и профессионального развития;
- работать в команде, обеспечивать её сплочение, эффективно общаться со взрослыми и сверстниками, брать на себя ответственность за работу команды.

3. Описание хода проведения тренинга

3.1. Тема №1. «Секреты успешного общения»

Цель: познакомить с секретами общения

Задачи:

1. Раскрыть сущность понятия «общение».
2. Познакомить с видами и функциями общения.
3. Познакомить с правилами и приемами ведения беседы и дискуссии

1. Приветствие.

Прежде, чем начать работу, давайте поприветствуем друг друга.

«Здравствуй».

Приветствуем соседа, хлопая поочередно друг друга по ладошкам, называя по имени.

2. Основная часть.

2.1. Знакомство с основными понятиями темы.

Упражнение-разминка «Скалолаз».

Участники встают в плотную шеренгу, создавая «СКАЛУ», на которой торчат выступы, образованные из выставленных рук и ног участников, наклоненных вперед тел. Задача водящего — пройти вдоль этой «СКАЛЫ», не упав в «пропасть», т. е. не поставив свою ногу за пределы линии, образованной ступнями остальных участников.

Проведение упражнения удобнее всего организовать в форме цепочки — участники с одного конца «СКАЛЫ» поочередно пробираются к другому, где вновь «встраиваются» в нее.

Рефлексия:

- Какие чувства возникали у водящих и у составляющих «СКАЛУ» при выполнении данного упражнения?
- Что помогало, а что мешало справиться с заданием?
- Как вы думаете, было ли данное взаимодействие общением между вами?

Да, действительно это взаимодействие предполагало в себе ваше общение друг с другом. Вы договаривались, как можно более эффективно достичь вашу общую цель, вы обсуждали друг с другом, как лучше пройти заданное препятствие. Так и в жизни происходит, что при взаимодействии нам нужно общаться, договариваться с тем или иным человеком, для достижения цели. Общение — это составная часть взаимодействия.

Для того чтобы лучше разобраться в данной теме, нам с вами нужно рассмотреть понятие «общение» и то, какое оно имеет значение в жизни каждого человека. А также рассмотреть какие существуют виды общения, какие оно выполняет функции.

Общение – специфическая форма взаимодействия человека с другими людьми как членами общества: в общении реализуются социальные отношения людей.

Общение - это установление и развитие контактов между людьми, оно может происходить в разных формах, из которых явно выделяются три.

Анонимное общение - это взаимодействие между незнакомыми людьми или же не связанными личными отношениями людьми. Это могут быть временные связи между людьми, в которых они выступают как граждане, жители одного

микрорайона, пассажиры транспорта, зрители одного зала. Они встречаются, вступают в контакт друг с другом и расходятся. Партнеры по общению остаются анонимными.

Функционально-ролевое - общение предполагает связи между его участниками, выполняющими определенные социальные роли на временных отрезках различной деятельности. Партнеров в этом общении связывают взаимные обязанности по отношению друг к другу: врач - больной, руководитель - подчиненный, лектор - слушатель, педагог - учащийся. В основном функционально-ролевое общение обусловлено должностными позициями его участников. Так, на производстве мастер выполняет распоряжения начальника цеха и исполняет социальную роль подчиненного, а вернувшись домой, в отношениях «отец - дети» он же занимает ведущую позицию.

Неформальное общение - представляет собой всевозможные личностные контакты за пределами официальных отношений. Это, например, общение между друзьями. Его особенностью является избирательность в отношении партнера.

Также общение бывает вербальным и невербальным. А вы знаете, что такое вербальное и невербальное общение.

Вербальное общение – это устное словесное общение.

Невербальное общение – это коммуникационное взаимодействие между индивидами без использования слов (передача информации или влияние друг на друга через интонации, жесты, мимику).

А вы умеете общаться с людьми с помощью жестов?

Давайте с вами сейчас попробуем с помощью упражнения пообщаться без слов.

2.2. Коммуникативные тренинги.

Упражнение «Молекулы»

Цель упражнения: раскрепощение участников.

- Представим себе, что все мы атомы. Атомы выглядят так (показать). Атомы постоянно двигаются и объединяются в молекулы. Число атомов в молекуле может быть разное, оно определяется тем, какое число я назову. Мы все сейчас начнем быстро двигаться, и я буду говорить, например, три. И тогда атомы должны объединиться в молекулы по три атома в каждый. Молекулы выглядят так (показать).

- Как вы себя чувствуете?

- Все ли соединились с теми, с кем хотели?

Упражнение «Передай другому».

Участники сидят в кругу и по очереди каждый без слов передает соседу какой-либо воображаемый предмет. Сосед должен «взять» его соответствующим образом и назвать. Затем он предлагает уже другой, свой предмет следующему по кругу. Упражнение повторяется до тех пор, пока все не примут участие.

- Легко или трудно было передавать предмет?

- Кому было легко?

- А в чем были трудности?

- Легко или трудно было отгадывать предмет?

- Кому было легко?
- А в чем заключались трудности?

Данное упражнение помогло нам попробовать пообщаться, передавать и принимать информацию с помощью жестов.

А знаете ли вы, что общаясь с людьми, вы должны обладать таким качеством, как наблюдательность. Давайте с вами выясним, кто из вас самый наблюдательный и для этого мы с вами поиграем.

Упражнение «Что помню?».

Один из участников садится спиной к аудитории. Остальные вслух загадывают одного из присутствующих. Задача водящего - как можно подробнее описать внешний вид загаданного, его эмоциональное состояние. Когда описание будет закончено, члены группы могут дополнить описание своими наблюдениями. После этого кто-либо другой садится спиной к аудитории, загадывается новый человек и процедура повторяется. Смена водящего происходит еще несколько раз.

- Легко или трудно было описывать внешность?
- В чем были трудности? Почему?
- Что легче всего вспоминается?
- Что труднее?
- Кому было легко выполнять это упражнение? Почему?

Теперь вы знаете, как важна наблюдательность во время общения с людьми, оно помогает устанавливать контакт с человеком. Ведь как иногда является важным заметить и понять эмоциональное состояние человека (настроение, эмоции, которые он проявляет).

Кроме этого необходимо во время общения не только говорить самому, но и уметь слушать другого человека.

Упражнение «Спина к спине».

Участники делятся на пары и садятся на стулья спиной друг к другу. Их задача – вести диалог на какую-либо интересующую тему в течение 3-5 минут.

- Легко ли было вести разговор?
- В чем были трудности?
- Есть ли удовлетворение от разговора?

Несомненно, умение слушать является очень важным критерием успешного общения. А насколько развито у вас умение слушать других? Чтобы узнать это, мы с вами пройдем небольшую диагностику «Умеете ли вы контролировать себя». Ребятам раздаются бланки и предлагается ответить на ряд вопросов (приложение №1).

Правила ведения беседы и дискуссии.

Подростки делятся на 4 группы и каждой выдается перечень правил ведения беседы и дискуссии, из них нужно вычеркнуть неверные. После коллективного обсуждения всем выдаются карточки с перечнем верных правил ведения беседы и дискуссии (приложение №2).

После того, как подростки нашли ошибочные правила, они аргументируют свою точку зрения. А для закрепления знаний я вам выдаю «Настоящие правила ведения беседы и дискуссии». Надеюсь, что в дальнейшем вы будете применять эти правила на практике. А теперь, что бы закрепить некоторые правила на практике, мы с вами немного поиграем.

Групповая дискуссия «Индеец Джо».

Участникам тренинга зачитывается следующая задача: «Индеец Джо купил лошадь за 6 долларов. Затем продал ее за 7, занял у соседа один доллар и купил другую лошадь за 8 долларов. Потом продал ее за 9 долларов. Какова прибыль индейца Джо?». Ребята должны посчитать прибыль и доказать, что их ответ правилен.

- Трудно ли было вам отстаивать свою точку зрения, или легко? Почему?
- Легко ли было вас убедить в обратной точке зрения? Почему?
- Вам удалось кого-то убедить в своей правоте?
- Если не получилось, как вы думаете, почему?
- А вы знаете, какие слова помогают установить теплые и приятельские отношения?...

Правильно, это слова вежливости, «волшебные слова». Сейчас мы с вами узнаем, кто больше всего знает волшебных слов.

Упражнение «Волшебное слово».

Одним из важных умений, которым должен обладать каждый общительный человек, является умение говорить «волшебные слова». Такие слова (слова вежливости) помогают установить теплые и приятельские отношения, открывают часто даже «наглухо закрытую дверь». Участники делятся на 3 команды, каждой дается задание за 1 минуту вспомнить и записать как можно больше вежливых слов и выражений.

Резюме: упражнение помогло вам обогатить свой словарный запас. Постарайтесь запомнить эти слова и употреблять их в ходе взаимных приветствий и контактов.

Упражнение «Дар убеждения»

Цель – развить навыки ведения полемики, аргументации и контраргументации. Вызываются два участника тренинга. Каждому из них ведущий дает спичечный коробок, в одном из которых лежит цветная бумажка. После того как оба участника выяснили, у кого из них в коробочке лежит бумажка, каждый начинает доказывать остальным участникам тренинга, что именно у него в коробке лежит цветная бумажка. Задача «зрителей» – решить, у кого из них лежит в коробочке цветная бумажка. В случае если «зрители» ошиблись, ведущий придумывает им задание. Например, на протяжении одной минуты попрыгать и тому подобное. Затем можно вызывать других желающих.

По завершении упражнения обсудить полученные впечатления и проанализировать, какие именно аргументы, вербальные и невербальные компоненты поведения заставили «зрителе» поверить в ложь.

«Испорченный телефон»

Цель: Показать значимость полного понимания услышанного в процессе общения.

Вариант 1. Все (или несколько человек) выходят из комнаты. Заходит первый участник, ведущий говорит ему небольшую фразу (можно любое предложение из книги, учебника). Заходит второй участник, первый участник сообщает ему ту же фразу. И так каждый входящий выслушивает фразу, которую ему сообщает предыдущий участник, и передает следующему. Последний участник сообщает всем услышанную фразу. Те, кто находятся в комнате, не должны помогать или выражать свои эмоции по поводу услышанного.

Вариант 2. Та же процедура, но вместо фразы первому вошедшему показывается картина, рассмотрев которую, он словесно описывает её следующему вошедшему участнику. И так каждый вошедший предлагает (не видя картины) следующему услышанное описание.

По завершении упражнения картина представляется всем участникам.

Выводы. Почему искажен смысл? Как это происходило? «Слушать и слышать – не совсем одно и то же», «Видеть и понимать – не совсем одно и то же».

Упражнение «Солнышко»

Цель упражнения – показать значение позитивной обратной связи в межличностном общении.

1-й этап. Ведущий раздает участникам тренинга бумагу и карандаши и предлагает нарисовать на листе солнце, от которого отходят лучи.

2-й этап. Ведущий предлагает на 3-х лучах написать свои положительные качества.

3-й этап. Ведущий предлагает помочь друг другу закрепить на спине их листы с нарисованным солнцем.

4-й этап. Ведущий предлагает подойти друг к другу и дописать на «лучах» те положительные качества, которые присущи, по их мнению, этому человеку.

Упражнение - игра «Связаны одной нитью»

Сейчас вы будете играть в одну очень интересную игру, во время которой все нужно делать очень-очень быстро. Выберите себе партнера и быстро пожмите ему руку. А теперь я буду вам говорить, какими частями тела вам нужно будет очень быстро “поздороваться” друг с другом. А когда я скажу: “Друг к дружке!”, вы должны будете поменять партнера.

- Правая рука к правой руке! - Спина к спине! - Друг к дружке! - Бедро к бедру!
- Ухо к уху! - Пятка к пятке! - Друг к дружке! - Носок к носку! - Живот к животу!
- Лоб ко лбу! - Друг к дружке! - Бок к боку! - Колено к колену! - Мизинец к мизинцу! - Друг к дружке! - Затылок к затылку! - Локоть к локтю! - Кулак к кулаку!

Упражнения на умение координировать свои действия с партнерами, а также брать инициативу на себя.

Упражнение «Бинго-бинго»

Сейчас каждый из вас получит бланк «Бинго» и карандаш. Вам необходимо как можно быстрее заполнить любые 6 клеток подряд по горизонтали, вертикали или диагонали именами людей, которые смогли бы утвердительно ответить на все ваши вопросы, написанные в квадратиках.

Обсуждение:

-Что показалось в игре интересным?

-Что заставляло вас задуматься?

- Бывали ли случаи, когда ваши ожидания не оправдались: например: вы думали, что человек, которому вы подошли ответит на вопрос, а он вам не отвечал, и наоборот?

-Как вы чувствовали себя в таких случаях?

Упражнение «Живое зеркало»

(возможность взглянуть на свои движения «со стороны», глазами других людей)

Участники объединяются в тройки. Включается музыка, и один человек из каждой тройки начинает совершать под нее любые движения, которые ему хочется. Два других участника выступают в роли «живого зеркала» — повторяют все его движения (1,5-2 минуты).

Потом роли меняются, так чтобы в активной позиции побывал каждый из участников.

Какие эмоции и чувства возникали при выполнении упражнения? Что нового удалось узнать о себе и о тех, с кем вы были в тройке?

Упражнение «Цифровая биржа»

Игра рассчитана на 10-15 человек. Каждому участнику выдается определенное количество (например, десять) небольших карточек (это могут быть просто мелко нарезанные бумажки), на каждой из которых проставлены или проставляются участниками цифры от 1 до 10.

Задача игроков заключается в том, чтобы собрать 10 карточек с одной какой-нибудь цифрой. Побеждает тот, кто сделает это самым первым.

Как показывает опыт, данная задача усложняется, в первую очередь, тем, что иногда несколько человек начинают собирать одну и ту же цифру, в результате чего обязательно проигрывают, если кто-то не уступит.

В процессе игры необходимо договариваться с людьми, у которых есть собираемая цифра, осуществляя своеобразный "бартер", т. е. меняя "ненужные" цифры на "нужные".

Упражнение «Эмоциональный взрыв»

Участвуют 7 человек. Надо произнести по 3 раза фразу, но так, чтобы менялось настроение.

- «Оставь меня в покое» (от легкого раздражения до сильного гнева)

- «У меня получилось» (от спокойного утверждения до восторга)

- «Мне страшно» (от спокойного утверждения до ужаса)

- «Это так забавно» (от улыбки до безудержного смеха)

- «Ты самый лучший» (от дружеского заверения до пламенной любви)

- «Это такая гадость» (от утверждения до отвращения)

А у вас бывает такой эмоциональный взрыв? Ругаетесь громко? Кричите? Почему, когда люди ссорятся, они кричат?

Притча: Однажды учитель спросил одного из своих учеников:

- Почему, когда люди ссорятся, они кричат?

- Потому что теряют спокойствие,- сказал ученик.

- Но зачем же кричать, если другой человек находится рядом с тобой? Разве нельзя с ним говорить тихо. Зачем кричать, если ты рассержен? Ученики предлагали разные варианты, но ни один из них не устраивал учителя.

И тогда учитель сказал:

- Когда люди недовольны друг другом и ссорятся, их сердца отдаляются. И для того, чтобы покрыть это расстояние и услышать друг друга, им приходится кричать. И чем больше они сердятся, тем громче они кричат. А что происходит, когда люди влюбляются? Они не кричат, напротив, говорят тихо, потому что их сердца находятся очень близко и расстояние между ними совсем маленькое. Они даже не говорят, а только перешептываются. Потом даже перешептывание становится им ненужным. Они просто смотрят друг на друга и все понимают без слов.

Когда спорите, не позволяйте вашим сердцам отдаляться друг от друга. Не произносите слов, которые делают ваши сердца еще дальше. Потому что может прийти день, когда расстояние станет так велико, что вы не найдете обратного пути.

Упражнение «Скульптурный портрет группы»

Кто-то из участников выбирается группой – это ещё интереснее, поскольку показывает, чьё мнение и видение, чью обратную связь хотят в первую очередь получить участники группы) быть скульптором, которому предстоит увековечить группу в монументальной скульптуре. У каждого персонажа скульптурной группы должна быть своя роль, своя функция.

Ты – скульптор. Вот и воплощай то, что ты видишь, как нас чувствуешь. Мы будем твоим материалом – скульптура будет состоять из нас. Ставь нас в разные позы, лепи и высекай из нас всё, что угодно. А потом расскажешь, что ты хотел сказать своим произведением. Скульптор начинает работать. Скульптуры при этом могут получиться разные: всё зависит от того, какая ситуация сложилась в группе и как её видит участник.

Потом следует комментарий скульптора. Он говорит о том, что имел в виду, придавая тому или иному участнику соответствующую позу, выбирая для него определённые роли, в которой их увидели.

3. Рефлексия

- С какими ожиданиями пришли на тренинг?

- Оправдались ли они? Почему?

- Какой этап тренинга был самым полезным именно для вас?

- Что важного для себя открыли сегодня?

Тема тренинга №2: «Справимся с агрессией вместе».

Цель: создание психологических условий, позволяющих обучающимся успешно снять агрессивное напряжение.

Ход занятия.

1. Приветствие.

Прежде, чем начать работу, давайте поприветствуем друг друга.

«Здравствуй». Приветствуем соседа, хлопая поочередно друг друга по ладошкам, называя по имени.

2. Основная часть.

2.1. Знакомство с основными понятиями темы.

Сегодня нам предстоит поговорить о том, почему иногда наше настроение и поведение меняются, становятся плохими и неуправляемыми. Почему с нами случаются перемены и как этого избежать.

Согласитесь, иногда, когда у нас плохое настроение, мы начинаем понимать, что нас начинает все раздражать. (Например: «Какое сложное задание нужно выполнить на тренировке!», «Я хочу идти гулять без шапки, а мне не разрешают, почему?»)

- Что происходит с человеком, когда его начинает все раздражать? Человек начинает сердиться, злиться.

- Что происходит с его лицом? Лицо краснеет, мышцы напряжены, рот искривлен, брови нахмурены, зубы стиснуты. Иногда у человека даже сжаты кулаки (показ иллюстраций).

- Какие эмоции перепополняют? В это время человек хочет причинить вред другому. Объясняется это просто: человек думает - мне плохо, пусть и другим будет плохо.

- Как мы можем назвать такое поведение? (ответы). Такое поведение называется агрессивным. Как вы думаете, что такое агрессия?

Агрессия - это поведение человека, направленное на причинение вреда другим, вследствие перепополнения его негативными эмоциями.

Давайте подумаем, чем отличаются друг от друга агрессивное состояние и агрессивное действие?

Агрессивное состояние сопровождается эмоциональным состоянием гнева, враждебности, ненависти и т. п. Это то, что человек чувствует, но держится, скрывает, прячет свои чувства от других.

Агрессивное действие выражается в непосредственном агрессивном причинении вреда другому человеку: оскорблениях, драках. Понятна разница?

- По каким признакам мы можем отличить агрессивного человека?

- Как он выглядит?

- Как и что он говорит?

- Как ведет себя в разговоре?

- Какое у него поведение?

Критерии агрессивности подростка:

1. Часто теряет контроль над собой.

2. Часто спорит, ругается со взрослыми.

3. Часто отказывается выполнять правила.

4. Часто специально раздражает людей.

5. Часто винит других в своих ошибках.
6. Часто сердится и отказывается сделать что-либо.
7. Часто завистлив, мстителен.
8. Чувствителен, очень быстро реагирует на различные действия окружающих (сверстников и взрослых), которые нередко раздражают его.

2.2. Коммуникативные тренинги.

Упражнение «Этюды»

Одному из участников предлагается выполнять любые НЕ агрессивные действия (он встает, кладет ногу на ногу, улыбается, подмигивает).

Другой участник должен прокомментировать действия первого участника с позиции агрессивного человека («Ты встал, потому что хочешь толкнуть ногой мой стул», «Ты улыбаешься, потому что хочешь сказать про меня какую-нибудь гадость» и т.д.).

Остальные участники могут предлагать свои комментарии.

После проведения игры идет обсуждение:

- Может человек в состоянии агрессии правильно оценивать ситуацию?
- Являются действия агрессивного человека конструктивными?
- Может ли приводить агрессивное поведение к конфликту?

Человек в состоянии агрессии не может оценить ситуацию объективно, такое поведение очень часто приводит к конфликтам, что существуют другие способы поведения, способствующие правильной оценке ситуаций и разрешению конфликтов.

Упражнение «Лозунг против агрессивности»

Каждому участнику предлагается нарисовать свой лозунг против агрессивности, на основе выработанного каждым для себя на предыдущем занятии понимания агрессивности. Процесс рисования длится 7-10 минут. После этого все рисунки рассматриваются и обсуждаются.

Далее участникам предлагается разбиться на группы по признаку сходства рисунков. Важно, чтобы каждый сделал самостоятельный выбор в пользу той или иной группы. Заключительный этап – презентация лозунгов каждой группы.

Упражнение «Волшебная лавка»

Ведущий просит участников представить, что существует лавка, в которой продаются весьма необычные вещи: терпение, чувство юмора, доверие, сопереживание и т.п.

В роли продавца выступает ведущий, он предлагает первому участнику приобрести какое-либо качество, составляющее неагрессивную личность, например, терпение.

Прежде, чем обменять ее на что-то из агрессивных качеств, продавец спрашивает, зачем покупателю терпение, как много его ему нужно, в каких ситуациях необходимо им воспользоваться и т.д.

Упражнение «Неоконченные предложения»

Подросткам предлагается по кругу продолжить неоконченные предложения:

- Я терпеть не могу, когда...
- Я агрессивный на тренировке, когда...
- Когда я злюсь...
- Успокоиться мне помогает...

Упражнение «Довольный-сердитый»

Цель: дать подросткам возможность понять, что они в состоянии играть свои эмоции, а значит и контролировать их.

Участники сидят в общем кругу.

Ведущий дает инструкцию:

- Закрой глаза и задумайся о том, что ты делаешь, когда ты доволен, и что ты делаешь, когда ты сердит.

Сначала представь себе, что ты доволен. Что ты тогда делаешь? Где ты находишься при этом? Кто находится рядом с тобой? Как ты чувствуешь себя в таких случаях? Где в своем теле ты ощущаешь, что ты доволен?

- Теперь представь себе, что ты рассержен. Что ты делаешь? Где ты находишься? Кто рядом с тобой? Где в своем теле ты ощущаешь, что ты рассержен?

- Теперь подумай, в каком состоянии ты бываешь чаще. Выбери сейчас одно из чувств - то, которое ты испытываешь чаще.

- Теперь закрой глаза. Начни ходить по комнате и выражай то чувство, в котором ты пребываешь всеми возможными способами. Дыши гневно или довольно, двигайся в соответствии с этим настроением, издавай какие-либо звуки, соответствуй этому чувству.

- А сейчас, пожалуйста, замри в тишине и медленно превращайся в противоположное чувство. Если ты был сердитым, то стань довольным. Теперь веди себя подобно новому чувству.

Обрати внимание на то, что меняется в твоём теле при перемене чувства. Может, это дыхание, может, что-то происходит с глазами.

Снова остановись и замри в тишине.

Теперь веди себя так, как тебе захочется, подумай, как бы ты назвал это чувство. Теперь медленно останавливайся, открывай глаза и садись в круг.

Анализ упражнения:

- Какое чувство тебе было выразить сложнее?
- Как происходила смена одного чувства другим?
- Какое из чувств тебе понравилось больше и что тебе понравилось в нём?
- Тебе удалось изменить свои чувства?

Упражнение «Рассерженные шарики».

Я попрошу вас надуть воздушные шарики и завязать их.

Представьте, что надутый шарик – это тело человека, а находящийся в нём воздух – чувства раздражения и гнева.

Скажите, может ли сейчас воздух входить и выходить из него? (нет)

Что может случиться, когда чувство гнева и раздражения переполнят человека?

Человек не выдержит и «взорвется», лопнет, как шарик. (лопаем шарики).

Что получилось с негативными эмоциями и чувствами?

Они вырвались, выплеснулись на окружающих людей. Если шарик – это человек, то взрывающийся шарик означает какой-нибудь агрессивный поступок, например драку.

Давайте надуем ещё один шарик, но завязывать его не будем. Держите шарик крепко в руке и не давайте воздуху выходить наружу.

Вы помните, что шарик - это человек, а воздух внутри него - чувства раздражения и гнева.

А теперь выпустите из шарика немного воздуха и снова крепко его зажмите.

Вы заметили, что шарик уменьшился?

Взорвался ли шарик, когда вы выпустили из него воздух?

Остался ли шарик целым? Напугал ли он кого-нибудь?

Ребята, когда мы выражаем гнев, контролируя его, то он никому не причинит вреда. А что значит «контролируем»?

Это значит, что мы выбираем безопасный способ выражения агрессии.

Но есть и опасные способы, такие, которые причиняют другим людям вред.

Сейчас нам предстоит в этом разобраться (работа в группах).

Упражнение «Опасно или безопасно?»

Наша доска разделена на 2 части. На 1-й половине доски вы видите надпись «ОПАСНО», и на эту половину доски вы будете прикреплять выбранные вами таблички с опасными способами выражения агрессии. Это те действия, которые выполнять опасно, которые не смогут снять с человека накопившуюся в нём агрессию. (Задание для первой группы).

А на 2-й половине доски вы видите надпись «БЕЗОПАСНО». Сюда вы будете прикреплять таблички, где написаны разные действия, которые можно выполнять, чтобы снять агрессивное состояние, чтобы чувство гнева уменьшилось (Задание для второй группы).

А теперь берите со стола таблички, читайте их, выбирайте нужные и прикрепляйте на доску с соответствующей стороны.

Опасно Безопасно

Обижаться Петь

Оскорблять Рисовать

Жаловаться Успокоиться

Обвинять Заниматься спортом

Драться Трудиться

Злиться Смеяться

Использовать вредные привычки Помечтать

Грубить Танцевать

Сердиться Почитать

Спорить Топать ногами

Лениться Посоветоваться

Нервничать Послушать музыку

Ругаться Играть

Не прислушиваться к совету старших Поговорить

(Проверка выполненного задания каждой группы. Доказательство правильности выбора).

Давайте сделаем вывод: повторим еще раз, как можно снять агрессивное напряжение.

Упражнение на релаксацию «Путешествие на облаке»

Чтобы немножко отвлечься от нашей работы и расслабиться, предлагаю отправиться в путешествие на облаке.

Сядьте поудобнее, расслабьтесь, закройте глаза (звучит тихая музыка)

Я хочу пригласить тебя в путешествие на облаке. Прыгни на белое пушистое облако, похожее на мягкую гору из пухлых подушек. Почувствуй, как твои ноги, спина, голова удобно расположились на этой большой облачной подушке.

Теперь начинается путешествие. Твое облако медленно поднимается в синее небо. Чувствуешь, как ветер овеивает твоё лицо?

Здесь, высоко в небе, все спокойно и тихо. Пусть твоё облако перенесет тебя сейчас в такое место, где ты будешь счастлив.

Постарайся мысленно «увидеть» это место как можно более точно. Здесь может произойти что-нибудь чудесное и волшебное. Пауза 30 секунд)

Теперь ты снова на своем облаке, и оно везет тебя назад. На твоё место в классе. Слезь с облака и поблагодари его за то, что оно так хорошо тебя покатило. Теперь понаблюдай, как оно медленно растает в воздухе. Потянись, выпрямись и снова будь бодрый, свежий и внимательный.

Удалось представить путешествие на облаке? Смогли ли вы расслабиться?

А теперь давайте поговорим о том, что иногда нас очень сильно беспокоит. Я буду зачитывать вам начала различных предложений. Вам необходимо закончить эти предложения своей мыслью. (Высказывания идут по кругу, участники во время своего высказывания держат в руках предмет, например, игрушку или мячик, затем передают его следующему участнику).

Упражнение «Незаконченные предложения».

Я не могу слышать, когда...

Я терпеть не могу, когда...

Когда я злюсь...

Меня просто раздражает, когда...

Я не хочу говорить, когда...

Когда меня не слушают, я...

У меня портится настроение, когда...

Теперь, после того, как каждый высказался, поделился своими мыслями, я предлагаю попробовать избавиться от неприятных чувств, эмоций.

Упражнение «Листок гнева».

У каждого из вас есть листок. На этом листе нужно написать слова, которые когда-либо заставляли вас злиться, нервничать, кричать, может, даже плакать. Вспомните обидные слова, которые вы слышали в свой адрес. Не бойтесь, то,

что написано на вашем листке, никто, кроме вас, не увидит (в течение 1-2 минут участники пишут слова).

Теперь, когда все готово, предлагаю сильно-сильно зачеркнуть, закрасить ручкой эти слова. Можете закрасить весь листок. Теперь скомкайте свой лист, вложите все негативные эмоции в этот бумажный комочек. Можете, бросить комочек на пол и потоптаться на нем, можете разорвать его на мелкие кусочки. Сейчас все, что осталось от вашего листка, необходимо выкинуть.

Какие чувства вы испытывали, когда писали обидные слова? Когда избавлялись от негативных эмоций? Произошли какие-то изменения в вашем настроении? (вывод)

Послушайте советы, которые помогут избавиться от агрессивного состояния:

- возьми себя в руки
- успокойся
- заведи дневник и записывай на бумагу все, что тебя беспокоит
- послушай любимую музыку
- если возможно, останься наедине с собой
- попроси совет
- поговори с друзьями
- вспомни что-нибудь приятное, хорошее, что заставляет тебя улыбаться.

Чтобы хорошее настроение не покидало нас весь день, нужно стараться не отпускать его от себя. Как это можно сделать? (ответы) Просто нужно чаще улыбаться, смеяться и радоваться, дарить хорошее настроение своим друзьям. Это мы и попытаемся сейчас сделать.

Упражнение «Метафора».

Вам нужно сравнить своего соседа по кругу с кем-то или чем-то очень хорошим. Например, Коля, я хочу сравнить тебя с солнцем, потому что, когда ты улыбаешься, ты сияешь так же, как солнце.

Сейчас мы услышали хорошие слова в свой адрес. Они помогут нам сохранить хорошее настроение и положительные эмоции. Как вы думаете, а как еще мы можем сохранить хорошее настроение, зарядиться хорошими мыслями и положительными эмоциями?

Наверное, мы сможем это сделать, если не только кто-то нас похвалит, но и мы сами похвалим себя.

Упражнение «Я-подарок!»

Сейчас нам нужно представить, что мы находимся в магазине подарков. Но мы не покупатели, мы подарки. Нам нужно, чтоб нас скорей купили и подарили. Но как это сделать? Нужно сказать о себе что-то очень хорошее, что-то, что могло бы отличить от других. Например, я хороший подарок, потому что я верный и преданный друг, я никогда не обижаюсь на своих друзей и не огорчаю их и т. д.

Что вам нравится больше, когда вам говорят хорошие слова или когда вы сами себя хвалите? Почему?

Давайте вернемся в начало нашего занятия и вспомним, о чем мы говорили.

-Что такое агрессия, агрессивное состояние, действие;

-Способы выражения агрессии (опасные, безопасные);

Надеюсь, что это занятие оказалось для вас полезным, вы открыли для себя что-то новое.

3. Рефлексия

- С какими ожиданиями пришли на тренинг?
- Оправдались ли они? Почему?
- Какой этап тренинга был самым полезным именно для вас?
- Что важного для себя открыли сегодня?

Тема тренинга №3 «Стоп конфликт»

Цель: формировать умение конструктивно выходить из конфликтных ситуаций.

1. Приветствие.

Прежде, чем начать работу, давайте поприветствуем друг друга.

«Здравствуй». Приветствуем соседа, хлопая поочередно друг друга по ладошкам, называя по имени.

2. Основная часть.

2.1. Знакомство с основными понятиями темы.

Конфликты стары как мир. Люди всегда старались понять мир и друг друга. Иногда это трудно, потому что не все видят проблемы одинаково. Послушайте индийскую сказку и попытайтесь определить причину ошибки мудрецов.

Конфликт - это нарушение процесса общения, возникающее как следствие противоположных интересов, взглядов, мнений и вызывающее серьезное разногласие. Можно ли прожить без конфликтов? Нужны ли они человеку?

(Высказывания детей.)

Конфликты - это часть нашей жизни. Они способствуют реформам, преобразованиям, развитию. Конфликт - это проявление активности, отстаивание своей позиции, точки зрения.

У. Томасом и Р.Х. Килменном были выделены основные стратегии поведения в конфликтной ситуации. Существуют пять основных стилей поведения при конфликте:

- приспособление;
- компромисс;
- сотрудничество;
- избегание;
- конкуренция.

Стиль поведения в конкретном конфликте определяется той мерой, в которой вы хотите удовлетворить собственные интересы, действуя при этом пассивно или активно, и интересы другой стороны, действуя совместно или индивидуально.

Противоположные интересы людей не всегда ведут к конфликту: например, спортсмены соревнуются друг с другом по всем правилам, в этом случае конфликт не возникает.

Выходов из этой и других ситуаций может быть несколько, все зависит от стратегии поведения человека в конфликте.

Давайте определим Вашу ведущую стратегию поведения в конфликтной ситуации. Для этого проведем несложную диагностическую методику «Праздничный пирог»

Упражнение «Праздничный пирог»

Данное упражнение позволит, определить вашу стратегию поведения в конфликтной ситуации.

Представьте себе, что к вам на день рождения пришли друзья пить чай с праздничным тортом, украшенным шоколадными фигурками, дольками засахаренных фруктов. Торт небольшой, его надо разрезать. Вы именинник и как поэтому себя поведете?

Варианты поведения и соответствующие им стратегии поведения:

1. Откажетесь разрезать, попросите кого-нибудь из гостей или родных об этом, дабы никого не обидеть. (Избегание)
2. Разрежете сами, на свое усмотрение, кому какой кусок - не важно, себе - лучший. (Конкуренция.)
3. Учтете пожелания гостей, себе возьмете кусок, какой достанется. (Приспособление)
4. Постараетесь поделить поровну между всеми участниками праздника, включая и себя. (Сотрудничество)
5. Скажете, что торта вам не очень хочется, пусть он весь достанется гостям, а вот шоколадные фигурки вы бы съели (Компромисс)

Выбрали? Давайте разберем каждую стратегию.

Знакомство с характеристиками различных стратегий поведения в конфликтах.

На доске во время рассказа психолога появляются слайды стратегий поведения в конфликтах, их характеристикой.

Избегание - ты делаешь вид, что никаких разногласий нет. Такая тактика требует недюжинной выдержки. Однако ею можно воспользоваться, если предмет спора не имеет для тебя особого значения. (Например, спор о каком-либо актере, которого ты не очень и любишь.) Либо ты надеешься, что через некоторое время ситуация разрешится сама. (Например, человек, который тебя раздражает, скоро уедет, так зачем с ним и спорить?!) Но постоянно пользоваться ею не стоит, так как мы в этом случае неприятные эмоции (злость, гнев) загоняем внутрь, а это не лучшим образом отразится на нашем здоровье. Кроме того, конфликтная ситуация не разрешена, она сохраняется.

Конкуренция - ты упорно отстаиваешь свою точку зрения, ни в чем не уступаешь сопернику. Такая тактика оправдана, когда решается действительно что-то важное и значительное и любая уступка серьезно затрагивает твое достоинство и достоинство твоих близких, подвергает риску твое благополучие, здоровье. Постоянная приверженность этой тактике может обеспечить репутацию скандалиста и неприятного человека.

Приспособление- этот вариант предполагает, что одна из конфликтующих сторон отказывается от собственных интересов и приносит их в жертву. В ряде случаев такой вариант наиболее правильный. К примеру, мама не может терпеть рок-музыку. Стоит ли с ней конфликтовать, заставлять нервничать дорогого, любимого человека? Уступи, включай музыку, когда ее нет дома.

Сотрудничество - ты смотришь на соперника как на помощника в решении возникшей проблемы, пытаешься разобраться в его точке зрения, понять, как и почему он не согласен с тобой, найти решение, устраивающее и тебя, и соперника. Самая верная стратегия, но не все выдерживают, так как отнимает много времени и сил.

Компромисс предполагает, что обе стороны идут на уступки для того, чтобы преодолеть спорную ситуацию. Интересы удовлетворяются не полностью, а частично. Компромисс требует от обеих сторон четкого соблюдения обязательств. К примеру, договариваешься с родителями, что можешь приходить домой вечером. На час позже при условии, что заранее сделал домашнее задание, прибрался в комнате и прочее.

Все стратегии имеют как плюсы, так и минусы, поэтому любая из них может быть эффективной. Нужно учитывать ситуацию, личность соперника и свою. Необходимо делать акцент не на то «кто виноват?», а на «что делать?».

Однако если конфликт произошел из-за грубости, несправедливости, обмана, эти стратегии могут оказаться бессильными.

Название стратегии. Достоинства. Недостатки.

Конкуренция – отстаивание своих интересов до конца, иногда в ущерб другому.

Все твои интересы соблюдены.

Репутация скандалиста и неприятного человека.

Избегание – откладывание решения конфликта.

Выигрываешь время.

Проблема не решена, негативные эмоции не исчезли, а загнаны внутрь.

Сотрудничество – взаимовыгодный вариант решения конфликта.

Учтены интересы обеих сторон.

Требует много сил и времени.

Приспособление – игнорирование своих интересов в пользу другого.

Не испорчены отношения с человеком, так как его интересы соблюдены.

Твои интересы остались без внимания.

Компромисс – взаимовыгодные уступки, но интересы учтены не все.

Часть интересов обеих сторон соблюдена.

Получил лишь часть того, на что рассчитывал, и надо строго соблюдать условия договора.

Упражнение «Конфликтные ситуации»

Учащиеся разбиваются на пять групп, в которых проходит проигрывание ситуаций с использованием разных стратегий поведения: конкуренция, избегание, сотрудничество, приспособление, компромисс.

Ситуации

А. Ты зовешь друга (подругу) на дискотеку, а он (она) хочет в это время смотреть фильм по телевизору.

Б. Родители отправляют тебя в магазин за хлебом, а ты хочешь играть в компьютерные игры.

В. Бабушка сердится, когда ты громко слушаешь музыку. Она сказала тебе, что ей нужна тишина. Но ты не можешь без музыки.

Г. У тебя плохое настроение, и ты сидишь дома, слушаешь музыку. К тебе приходят друзья и зовут гулять.

Д. У твоего друга серьезные проблемы с физикой, поэтому он постоянно просит у тебя списать домашнее задание, и ты даешь. Но однажды учительница заметила, что у тебя и твоего друга совершенно одинаковые записи в тетради. Она сказала, что если еще раз ты дашь своему другу списать домашнее задание, у тебя будут большие неприятности.

После обсуждения в группах дети рассказывают всем о выбранных ими стратегиях, проходит их обсуждение.

Существуют четыре правила эффективного поведения в конфликтах. Давайте рассмотрим их.

Притча «Мудрецы и слон».

Давным - давно в маленьком городе жили - были шесть слепых мудрецов. Однажды в город привели слона. Мудрецы захотели его увидеть. Но как? «Я знаю,- сказал один мудрец,- мы ощупаем его». – «Хорошая идея,- сказали другие,- тогда мы будем знать, какой он - слон». Итак, шесть человек пошли изучать слона. Первый ощупал большое плоское ухо. Оно медленно двигалось вперед - назад. «Слон похож на веер!» - закричал первый мудрец. Второй мудрец потрогал ноги слона. «Он похож на дерево!» - воскликнул он. «Вы оба не правы,- сказал третий,- он похож на веревку». Этот человек нащупал слоновий хвост. «Слон похож на копьё», - воскликнул четвертый. «Нет, нет, - закричал пятый,- слон как высокая стена!». Он говорил так, ощупывая бок слона. Шестой мудрец дергал слоновий хвост. «Вы все не правы,- сказал он,- слон похож на змею». «Нет на веревку!» - «Змея!» - «Стена!» - «Вы ошибаетесь!» - «Я прав!». Шестеро слепых кричало друг на друга целый час. И они никогда не узнали, как выглядит слон.

Вопросы для учащихся: Почему мудрецы так и не узнали, как выглядит слон?

Каждый человек мог представить себе лишь то, что могли чувствовать его руки. В результате каждый думал, что он открыл истину и знает, на что похож слон. Никто не хотел слушать, что говорят другие.

У них возник конфликт, основанный на различиях в восприятии.

Были ли мудрецы на самом деле мудрыми?

Как мудрецы могли бы узнать, как на самом деле выглядит слон? Наличие другой стороны.

Не секрет, что конфликт всегда вызывает неприятные эмоции у конфликтующих. Как вы думаете, какие последствия могут быть у конфликта? (ответы учащихся).

Вы правы у конфликта может быть множество отрицательных последствий, итог конфликтов зачастую непредсказуем.

Но многих конфликтов можно избежать, если вы научитесь контролировать свои эмоции и прислушиваться к мнению других.

Ведущий знакомит учащихся с рекомендациями по способам самоконтроля, разбирая каждый способ на практике.

Упражнение «Как научиться контролировать свои эмоции».

1. Рисуйте на бумаге. Если эмоции одолели вас, можно нарисовать то, что первым придет вам в голову, позволить грифелю порвать бумагу, с силой заштриховать рисунок и в конечном итоге разорвать сам листок, скомкать его и выкинуть.
2. Попробуйте сосчитать до десяти, прежде чем поддадитесь нахлынувшему эмоциональному всплеску. Вы поймете, насколько незначителен на самом деле повод к вашей бурной реакции, уже на подходе к цифре «10».
3. Необычный способ. Во время спора попробуйте посчитать во рту свои зубы при помощи языка.
4. В любой ситуации, прежде чем выйти из себя, остановитесь на мгновение и подумайте о самых хороших и незабываемых моментах вашей жизни, сделайте глубокий вдох и уже на улыбке плавно выдохните. Именно в это мгновение вы и определяете ваш выбор – пойти на поводу у разрушительных эмоций или взять себя в руки
5. Есть еще один эффективный способ справиться с эмоциями, это физические упражнения. А от этого улучшается настроение. И это не обязательно должен быть определенный вид спорта, а просто регулярные прогулки и активный отдых.

Давайте рассмотрим еще один прием, помогающий избегать конфликтных ситуаций.

Упражнение «Сорри, конфликта не будет»

Цель: обучение приемам избегания конфликта.

Многих конфликтов можно избежать, если вовремя остановиться. Так, например, в нашей культуре, для того, чтобы не доводить дело до конфликта, принято извиняться. Один человек берет на себя роль виноватого и просит прощения, а второй отвечает ему: «Ничего страшного». Англичане поступают еще проще, они не выясняют, кто был виноват, - извиняются обе стороны. Например, кто-то нечаянно задел кого-то и попросил извинения: «Iamsorry», он услышит в ответ «Iamsorry». Первое «Iamsorry», означает «Простите, что я вас задел», второе «Iamsorry», означает «Простите, что я встал на дороге в тот момент, когда вы проходили». Если же кто-то умышленно задевает другого, потому что у него плохое настроение, он снова услышит в ответ «Sorry»? что означает: «Извините, но конфликта не будет» или «Я очень сожалею, что у вас плохое настроение, но мне совсем не хочется ругаться с вами».

Ситуации:

- вас нечаянно толкнули в коридоре школы;
- одноклассник, будучи в плохом настроении указывает на ваши недостатки;
- вы, будучи в плохом настроении наругали другу, а потом пожалели о случившемся;
- вы опоздали в школу, и вас ругает учитель;
- вы нечаянно толкнули случайного прохожего на улице;
- родители ругают вас из-за снижения успеваемости.

Выполняя это упражнение, вам предстоит действовать в соответствии с правилами английского этикета.

Обсуждение: после игры участники рассказывают о своих чувствах и о том, как и в каких жизненных ситуациях можно использовать данный прием.

Теперь давайте задумаемся, как редко в повседневной жизни мы хвалим кого-то, восхищаемся чем-то или кем-то, особенно если у нас плохое настроение или происходят конфликты. Следующее наше упражнение на развитие способности противостояния стрессам.

Упражнение «Словарь хороших качеств»

Вспомните и назовите все синонимы и оттенки качеств «хороший», «радостный», «красивый», «счастливый», «добрый». К каким жизненным явлениям приложимы данные качества? Постарайтесь найти как больше объектов для применения этих синонимов.

- Какие чувства, ассоциации, воспоминания возникают при произнесении слов «великолепный», «очаровательный», «прелестный», «превосходный», «изумительный»?

- Как влияет произнесение и употребление данных слов на настроение и состояние души?

Вывод: данное упражнение показало, что от употребления позитивно окрашенных слов, представление положительных ассоциаций повлияло на наше настроение.

Вопросы к учащимся:

- Как вам кажется, какой из этих пяти способов чаще встречается в реальной жизни?

- Какой способ вы используете чаще всего в разрешении конфликтов с друзьями?

- Какой с родителями? педагогами?

- Какой из них, на ваш взгляд, является самым легким? Самым трудным?

- Как контролировать свои эмоции? Нужно ли это?

- Как вы считаете, что нужно делать, чтобы конфликты случались как можно реже?

Примеры разрешения ситуаций.

Ситуация №1.

Конкуренция. Устраиваешь подруге истерику, грозишь порвать дружбу, и она идет с тобой.

Избегание. Недовольная, но не вступившая в данный момент в спор (отложу до следующего раза), идешь на дискотеку одна.

Сотрудничество. Договариваешься с братом, что он запишет фильм на видео, и идешь вместе с подругой на дискотеку.

Приспособление. Забываешь о своем желании идти на дискотеку и остаешься с подругой смотреть фильм.

Компромисс. Смотришь начало фильма, затем идешь на дискотеку, а к развязке сюжета возвращаешься.

Ситуация №2.

Конкуренция. Остаешься за компьютером, за хлебом отправляется кто-то еще.

Избегание. Чтобы родители отстали и дали поиграть и в дальнейшем, быстро бежишь в магазин.

Сотрудничество. Сохраняешь игру и идешь за хлебом, затем снова садишься за компьютер.

Приспособление. Без большого желания отправляешься сразу за хлебом.

Компромисс. Еще немного играешь, выключаешь компьютер и идешь за хлебом.

Ситуация №3.

Конкуренция. Закрываешь за бабушкой дверь своей комнаты на ключ, продолжаешь слушать, как прежде.

Избегание. Выключаешь музыку, с бабушкой сегодня ссориться неси руки: она обещала дать мне денег на карманные расходы.

Сотрудничество. Что ж, сегодня придется послушать музыку через наушники.

Приспособление. Выключаешь тут же музыку и садишься делать уроки.

Компромисс. Слушаешь музыку, включив громкость лишь наполовину.

Ситуация №4.

Конкуренция. С этого дня ты ни разу не дашь списать домашнее задание.

Избегание. Обещаешь другу, что подумаешь над тем, дать или нет ему списать домашнее задание.

Сотрудничество. Предлагаешь не списывать готовое домашнее задание, а позаниматься с ним, объяснить, как решать такие задачи.

Приспособление. Продолжаешь давать списывать, несмотря на предупреждения учителя.

Компромисс. Даешь другу списать начало домашнего задания, а дальше пусть он решает сам.

Упражнение «Иван Иванович»

Я продемонстрирую вам, каким образом рождаются слухи, мифы и сплетни, и как их можно развеять. Из числа участников приглашаются несколько добровольцев (5-7). Добровольцы выходят из аудитории и ждут, когда их пригласит ведущий. Пока добровольцы находятся за пределами аудитории, ведущий объясняет участникам правила игры, которые заключаются в том, что добровольцы будут заходить в аудиторию по одному и прослушивать рассказ, который он приготовил, а затем пересказывать следующему добровольцу все то, что он запомнил. Участники не должны подсказывать добровольцу. Их задача будет заключаться в том, чтобы следить за тем, как искажается информация при передаче от одного человека к другому. Когда последний доброволец зайдет в аудиторию и передаст полученную информацию, ведущий снова для всех зачитывает текст, который был предложен аудитории в самом начале игры.

Текст «Письмо»

Чукча, переехавший в город, пишет письмо на родину: «Здравствуй, брат! Я пишу медленно, т.к. помню, что ты не можешь читать быстро. У меня все хорошо. В доме, где я поселился, есть стиральная машина, только странная,

однако. Я загрузил в нее одежду, дернул за цепочку... и началось бурление. И вдруг все исчезло. На этой неделе погода стоит хорошая – дождь шел всего два раза: сначала три дня, потом четыре дня. У жены скоро родится ребенок, но мы еще пока не знаем - мальчик или девочка, так, что пока непонятно - станешь ты дядей или тетей. До свидания, твой старший брат.

P.S. Я хотел прислать тебе в письме немного денег, но уже запечатал конверт».

Обсуждение:

- Как передается информация от одного человека к другому?
- Как информация может искажаться?
- Может ли информация искажаться в СМИ?
- Стоит ли верить сплетням, слухам и мифам?

Вы увидели, насколько весомым является каждое слово, которое мы передаем собеседнику. И насколько важно передать ту информацию которую мы получили. Вы заметили, с помощью упражнения как эта информация поменялась, переходя от одного человека к другому?

Упражнение «Построиться по...».

Участникам предлагается построиться по росту, размеру ладоней, размеру ног и т. д. Затем вызываются 2-3 человека - эксперты (по очереди). Им предлагается построить остальных участников по какому-то самостоятельно выбранному критерию, остальные беспрекословно подчиняются.

Каждый видит мир со своей точки зрения. То же самое происходит в конфликте. А сейчас мы с вами узнаем, какой стратегией поведения вы пользуетесь при разрешении конфликтов. Для этого мы заполним небольшой тест (приложение 3).

Уход: уклонение от конфликта, стремление выйти из конфликтной ситуации, не разрешая ее. Испытываемые при этом чувства: затаенный гнев, депрессия. Обидчика игнорируют, отпускают ехидные замечания за спиной, отказываются от дальнейших отношений.

Приспособление: изменение своей позиции, сглаживание противоречий, отказ от своих интересов. При этом человек подавляет свои негативные эмоции, делает вид, что все в порядке, что ничего не произошло.

Конкуренция (силовое решение, борьба): соперничество, открытая борьба за свои интересы, отстаивание своей позиции, стремление доказать, что другой не прав, попытки перекричать его, применить физическое насилие, требование беспрекословного подчинения, попытки перехитрить, призвать на помощь союзников, шантаж разрывом отношений.

Компромисс: урегулирование разногласий через взаимные уступки; поддерживаются дружеские отношения, предмет спора делится поровну.

Сотрудничество (поиск нового решения): в выходе из конфликта все интересы обеих сторон удовлетворяются полностью через нахождение замены предмета спора на равнозначный или на более ценный.

Таким образом, умение предупреждать и разрешать конфликты, проявление гибкости и поиск компромисса - важные качества делового человека.

Способы разрешения конфликтов.

Только часть информации в общении воспринимается через слова (20-40%), большая часть информации (60-80%) передаётся через выражение лица, жест, позу, причем невербальная информация часто опережает вербальную. Поэтому политики, бизнесмены придают большое значение владению невербальными методами общения, а школы бизнеса включают обучение невербалике в свой учебный процесс. Язык тела занимает важное место в создании первого впечатления о человеке, Алан Пиз посвятил этому целую книгу под названием «Язык телодвижений». Необоснованные лишние жесты, игра пуговицами и замками, поправляющие, почёсывающие движения, хватания собеседника за руки выдают неуверенность, тревожность, беспокойство человека.

Действия, которые воспринимаются собеседником как отталкивающие, не располагающие к конструктивному взаимодействию:

- частое поворачивание головы с одной стороны в другую во время разговора;
- протягивание ног;
- любование на себя в зеркало в присутствии других людей, поправление макияжа;
- одёргивание одежды;
- тактильный контакт с собеседником;
- вождение глазами во все стороны, закатывание их кверху;
- подмигивания;
- постукивание ногой;
- покачивание на стуле.

Все эти дурные привычки раздражают окружающих. Поэтому важно, как нас воспринимают окружающие, как мы хотим выглядеть в их глазах. Если эти два образа совпадают, мы сумели найти наилучший вариант поведения, сумели создать яркий личностный образ.

Что важно знать о радиусе сферы личного пространства среднего европейца?

Интимная зона человека находится в пределах до 60 см. Из всех зон это самая важная зона, прежде всего потому, что именно ее человек рассматривает как свою собственность. Проникать в эту зону разрешается только самым близким людям, родственникам. Это значит, что если вы положите руку на плечо человека, с которым только что познакомились, то он непременно испытает отрицательные эмоции по отношению к вам, хотя внешне может этого и не проявить. Такое вторжение в интимную зону личности является серьезным нарушением этикета.

Личная зона - от 60 до 120 см. Наиболее часто на таком расстоянии происходит деловое общение с коллегами, клиентами, просто знакомыми. Если вы хотите, чтобы люди чувствовали себя комфортно в вашем обществе, то следует всегда соблюдать такую дистанцию. Это золотое правило этикета.

Социальная зона - от 120 до 300 см. Эта зона деловых отношений. На таком расстоянии целесообразно проводить деловые встречи, во время которых нет необходимости устанавливать близкие отношения и решать личные проблемы. В этом радиусе обычно держатся от незнакомых людей, нового коллеги по работе и т.д. Тот, кто нарушает эту дистанцию в деловом общении, демонстрирует, что ему не хватает такта, знаний этикета и понимания закономерностей делового взаимодействия.

Публичная зона - примерно от 300 см и далее. Это то расстояние, которое необходимо устанавливать, общаясь с группой. Его обычно придерживаются докладчики по отношению к аудитории, актеры к публике.

Итак, знание правил соблюдения дистанции между людьми для делового человека - является также одним из слагаемых его успеха.

А так же известно, что первое впечатление формируется в течение 5 минут знакомства. «По одежке встречают, по уму провожают» - в этом выражении очень тонко подмечена роль, которую играет одежда в социальной презентации человека. Она выступает как средство общения, как инструмент воздействия на поведение и отношение к её обладателю других людей.

В нашей жизни с её стремительными и кратковременными встречами бывают ситуации, когда нам просто некогда проявить свои внутренние качества, поэтому максимально благоприятное впечатление мы можем произвести поначалу с помощью одежды.

Если обратиться к таким видам деятельности, как политическая, предпринимательская и шоу - бизнес, то в них сплошь и рядом проигрывают те, кто не уделяет внимания своей внешности. Допустившему такие промахи потом трудно наверстать упущенное, даже имея достойные личностно-деловые качества.

И наоборот. Кто заложил в эмоциональную память людей свой привлекательный образ, тот в последующем общении с ними может закреплять это впечатление.

Завершить тренинг хотелось бы словами старинной народной мудрости:

Прежде чем сказать – посчитай до десяти,

Прежде чем обидеть – посчитай до ста,

Прежде чем ударить – посчитай до тысячи.

3. Рефлексия

- С какими ожиданиями пришли на тренинг?

- Оправдались ли они? Почему?

- Какой этап тренинга был самым полезным именно для вас?

- Что важного для себя открыли сегодня?

4. Материально-техническое обеспечение программы.

Оборудование для тренинга №1:

стулья, писчая бумага, фломастеры (карандаши или ручки) на каждого, спичечные коробки 2 шт, цветная бумага, картинка, кнопки, бланк «Бинго», музыкальный центр, диск, бумага с цифрами от 1 до 10, бланки анкеты «Умеете ли вы контролировать себя», карточки с правилами ведения беседы и дискуссии.

Оборудование для тренинга №2: стулья, писчая бумага, фломастеры (карандаши или ручки) на каждого, воздушные шары, доска, мел, таблички с названиями к упражнению.

Оборудование для тренинга №3: стулья, писчая бумага, фломастеры (карандаши или ручки) на каждого, музыкальный центр, диск.

5. Методические советы по организации тренинга и подведению итогов.

Обучение опирается на следующие принципы:

1. Принцип и правило максимальной активности.

В процессе тренинга дети должны вовлекаться в специально организованные действия. Это может быть проигрывание той или иной ситуации, выполнение упражнений, наблюдение за поведением других, обсуждение своих и чужих действий. Принцип активности, в частности, опирается на известную из области экспериментальной психологии идею: человек усваивает десять процентов того, что слышит, пятьдесят процентов того, что видит, семьдесят процентов того, что проговаривает, и девяносто процентов того, что делает сам.

2. Общение по принципу «здесь и теперь».

На тренинге дети общаются «здесь и теперь», т. е. обсуждают только то, что делается и говорится во время занятий. Считается, что таким образом уменьшается влияние психологической защиты и поддерживается психологическая безопасность.

3. Принцип и правило персонификации высказываний.

Все высказывания должны строиться с использованием личных местоимений единственного числа: «я чувствую...», «мне кажется...», «я считаю...». Это важно, так как напрямую связано с одной из задач тренинга – научиться брать ответственность на себя и принимать себя таким, какой есть.

4. Принцип творческой позиции. Правило отсутствия критики и безоценочности высказываний.

В целях создания условий для творческой активности любая критика на тренинге должна быть сведена к минимуму и касаться только конкретного высказывания или поведения, а не личности.

5. Принцип партнерского общения. Партнерским общением является такое, при котором учитываются особенности каждого участника, его чувства, эмоции, переживания, создавая в группе атмосферу безопасности, доверия, открытости.

6. Принцип объективности. Правило обратной связи.

Важнейшие моменты тренинга – осознание детьми мотивов своего поведения, переход от импульсивных действий к сознательной саморегуляции. Именно это позволяет ребенку не только на тренинге, но и в дальнейшем управлять своим внешним поведением и собственным внутренним миром. Поэтому так важны обсуждения всего, что происходит в группе.

7. Правило строгой конфиденциальности и доверительности общения.

8. Искренность и открытость.

Уже эти процедуры, создающие особые условия начавшегося взаимодействия, их игровой характер позволяют отчасти снять естественное напряжение и тревогу детей. Нормы тренинговой группы создают особый психологический климат. Дети, осознавая это, начинают сами следить за соблюдением групповых норм.

Оптимальное количество детей в группе – 10-15 человек.

В методической разработке серии тренинговых занятий содержится несколько тренинговых упражнений, что позволяет разделить одно занятие на

несколько частей и проводить их поэтапно, занимая 15-20 минут тренировочного времени. Продолжительность тренинга по каждой тематике должна быть не менее 3-х дней.

Критерии оценки результатов и способы их определения:

- эмоциональное благополучие в коллективе;
- доброжелательные отношения с окружающими;
- умение подростков выбирать адекватные способы общения с окружающими и реализовывать полученные знания и умения в процессе взаимодействия;

- способность к взаимодействию со сверстниками, взрослыми (умение устанавливать взаимодействие, согласовывать и координировать деятельность с другими ее участниками, объективно оценивать свой вклад в решении общих задач коллектива, включаться в различное ролевое поведение);

- отсутствие пропусков подростками занятий без уважительной причины;
- активное взаимодействие подростков в ходе занятий;
- положительные отзывы детей в анкете обратной связи;
- отсутствие жалоб окружающих на негативное поведение подростков.

6. Список рекомендуемой литературы

1. Ашкинази А.С., Марищук В.Л. и др. «Сравнительная характеристика агрессии и агрессивности у единоборцев, спортсменов других специализаций и неспортсменов» // Материалы 8-го Международного конгресса «Современный олимпийский спорт и спорт для всех». Т.1. Алма-Аты: Мин.обр. и науки Республики Казахстан, казахская академия спорта и туризма, 2004. С.160-162.
2. Агрессия/ Бэрн Р., Ричардсон Д. - СПб, Питер, 2000 - 352 с.
3. Агрессия в спорте/ Сафонов В.К - СПб, Изд-во СПб ГУ, 2003 - 157 с.
4. Агрессия как фактор адаптации подростков, занимающихся спортом/ Платонова З.Н. - «Спортивный психолог» № 3 (28) 2009 г.
5. Психология спорта/ Ильин Е.П. - СПб, Питер, 2008 - 352 с.
6. Портал Центр спортивной психологии www.psypsports.ru Статья «Агрессия в спорте» Сысоева О. 07.06.2010
7. Социология физической культуры и спорта: Учеб.пособие Лубышева Л.И. - Москва, Издательский центр «Академия», 2001 - 240 с.
8. Социология спорта: учебно-методическое пособие/ Захаров М.А. - 2-е изд., перераб. и доп. - Смоленск, СГАФКСТ, 2008 - 216 с.
9. Вяткин, Б.А. Интегральная индивидуальность человека в спорте: познание, проявление, развитие / Б.А. Вяткин. - Пермь, 1999.
10. Гогун, Е.Н. Психология физического воспитания и спорта / Е.Н. Гогун, Б.И. Мартьянов. - М.: Академия, 2003. - 288 с.
11. Гोनоблин, Ф.Н. Психология: учеб. пособие / Ф.Н. Гोनоблин. - М.: Просвещение, 1976. - 240 с.
12. Зимин, П.П. Воля и ее воспитание у подростков / П.П. Зимин. - Ташкент, 1985. - 382 с.
13. Иванников, В.А. Проблема воли: история и современность / В.А. Иванников // Проблемы психологии воли. - Рязань, 1991. - 199 с.
15. Калинин, В.К. На путях построения теории воли / В.К. Калинин // Психологический журнал. - 1989. - № 2.
16. Калинин, В.К. Эмоционально-волевая регуляция поведения и деятельности / В.К. Калинин. - Симферополь, 1983. - С. 175-181.

7. Результаты апробации

Опыт применения коммуникативных компетентностных тренингов на тренировочных занятиях был реализован впервые.

По итогам реализации мы провели промежуточный анализ: педагогическое наблюдение, анкетирование родителей учащихся и апробировали тест Басса-Дарки на начальных этапах проведения тренингов.

Результаты наблюдения и анкетирования показали положительную динамику уровня толерантности, снижение уровня тревожности и конфликтности.

Родители детей, испытывающих высокий уровень тревожности и конфликтности в анкетах отметили снижение жалоб со стороны классного руководителя и учащихся класса.

Тренеры - преподаватели отмечают рост коллективизма и способности к взаимодействию со сверстниками и взрослыми.

При проведении исследования по тесту Басса-Дарки (см. приложение 4) были получены следующие результаты:

Спортсмены, занимающиеся рукопашным боем

Ф.И.О.	Индекс агрессивности	Индекс враждебности
Николай	23	7
Александр П.	22	9
Алексей Д.	23	9
Виталий	22	8
Александр К.	20	10
Константин	21	7
Валерий	24	8
Алексей В.	24	10
Павел	20	8
Александр В.	21	8
Среднее арифметическое	20,9	8,4

Спортсмены, занимающиеся дзюдо

Ф.И.О.	Индекс агрессивности	Индекс враждебности
Николай	23	8
Александр П.	20	7
Алексей Д.	23	7
Виталий	20	8
Александр К.	20	8
Константин	21	8
Валерий	24	7
Алексей В.	24	8
Павел	20	8
Александр В.	21	7

Среднее арифметическое	19,9	7,1
Спортсмены, занимающиеся волейболом		
Ф.И.О.	Индекс агрессивности	Индекс враждебности
Константин	23	8
Дмитрий	22	9
Александр	23	10
Герман	20	8
Виталий	21	10
Алексей	21	7
Павел	24	8
Станислав	24	10
Вячеслав	20	8
Игорь	21	8
Среднее арифметическое	21,9	8,5

По ответам детей, занимающихся рукопашным боем, дзюдо и волейболом мы узнали у каждого испытуемого индекс агрессивности и индекс враждебности. Далее были вычислены средние показатели индексов в каждой из групп занимающихся. Нормой индекса враждебности является величина: $6-7 \pm 3$.

У спортсменов, занимающихся рукопашным боем индекс враждебности составляет – 8,4; у детей, занимающихся дзюдо – 7,1; а у спортсменов, занимающихся волейболом – 8,5

Нормой агрессивности является величина ее индекса, равная 21 ± 4 . У группы учащихся, занимающихся рукопашным боем среднее арифметическое составляет – 20,9; у спортсменов-дзюдоистов – 19,9; а у детей, занимающихся волейболом - 21,9.

Таким образом, по тестированию Басса-Дарки можно сделать вывод, что спортсмены-волейболисты более агрессивны, нежели спортсмены-борцы. Причем более агрессивны учащиеся, занимающиеся рукопашным боем. В свою очередь агрессивность у всех детей не превышает норму индекса.

Тест Басса-Дарки будет проведен повторно в мае. Результаты теста позволят судить об изменениях в индексе агрессии и враждебности.

Анкета «Умеете ли вы контролировать себя».

Подчеркните «да», если вы согласны с утверждением, или «нет», если не согласны.

1. Мне трудно подражать другим. Да Нет
2. Я бы, пожалуй, мог при случае свалить дурака, чтобы привлечь внимание или позабавить окружающих . Да Нет.
3. Из меня мог бы выйти неплохой актер. Да Нет.
4. Другим людям иногда кажется, что я переживаю что-то более глубоко, чем это есть на самом деле. Да Нет.
5. В компании я редко оказываюсь в центре внимания. Да Нет.
6. В различных ситуациях и в общении с разными людьми я часто веду себя совершенно по-разному. Да Нет.
7. Я могу отстаивать только то, в чем я искренне убежден. Да Нет.
8. Чтобы преуспеть в делах и в отношениях с людьми, я стараюсь быть таким, каким меня ожидают увидеть. Да Нет.
9. Я могу быть дружелюбным с людьми, которых я не выношу. Да Нет.
10. Я всегда такой, каким кажусь. Да Нет.

Начислите себе по одному баллу за ответ «нет» на 1-й, 5-й и 7-й вопросы и за ответ «да» на все остальные. Подсчитайте сумму баллов.

Если вы отвечали искренне, то у вас, по-видимому, можно сказать следующее:

0-3 балла – у вас низкий коммуникативный контроль. Ваше поведение устойчиво, и вы не считаете нужным его изменять в зависимости от ситуации. Вы способны к искреннему самораскрытию в общении. Некоторые считают вас «неудобным» в общении по причине вашей прямолинейности.

4-6 баллов – у вас средний коммуникативный контроль. Вы искренни, но сдержаны в своих эмоциональных проявлениях. Вам следует больше считаться в своем поведении с окружающими людьми.

7-10 баллов – у вас высокий коммуникативный контроль. Вы легко входите в любую роль, гибко реагируете на изменения ситуации и даже в состоянии предвидеть впечатление, которое вы производите на окружающих.

Правила ведения беседы и дискуссии.

1. Покажите свое дружеское расположение к собеседнику.
2. Стремитесь, чтобы вашим собеседникам было интересно и приятно общение с вами.
3. Умейте выслушать мнение другого, не перебивайте говорящего.
4. Не отвлекайтесь, когда говорят другие.
5. Не избегайте взгляда собеседника, смотрите в глаза говорящего или слушающего вас.
6. Не бойтесь высказаться.
7. Четко и кратко излагайте свою мысль, избегайте многословия и отклонения от темы.

8. Аргументируйте свою речь, будьте логичны в доказательстве своего мнения.
9. Не делайте вывода до того, как поймете мнение другого и проблему до конца.
10. Принимайте в расчет, что вы и говорящий можете обсуждать не один и тот же вопрос.
11. Следите за тем, чтобы для вас и говорящего слова имели одинаковый смысл.
12. Проявляйте уважение к мнению другого, признавайте его право иметь свою точку зрения, возможно, и отличную от вашей.
13. Имейте мужество признать свою неправоту, не обижайтесь на собеседника, тем более, не оскорбляйте его.
14. Будьте вежливы и тактичны.
15. Не злоупотребляйте временем другого.
16. Не занимайте негативную позицию по отношению к собеседнику.
17. Умейте чувствовать собеседника, контролируйте свое поведение при помощи вопросов: “Правильно ли он понимает меня?”, “Правильно ли я понимаю его?”

Приложение №3

Определение уровня конфликтоустойчивости

Шкалы: конфликтоустойчивость

Назначение теста

Данная методика позволяет выявить основные стратегии поведения в потенциальной зоне конфликта – межличностных спорах и косвенно определить уровень конфликтоустойчивости личности.

Инструкция к тесту

Внимательно прочитайте и оцените каждое из десяти полярных суждений, указанных в бланке, которые в большей мере свойственны вашему поведению. Для этого сначала определите, какое из двух крайних суждений подходит вам, а затем оцените его по 5-балльной системе. Помните, что промежуточная графа 3 означает равнозначное присутствие обоих качеств. Крайние же значения 4-5 и 1-2 характеризуют либо уклонение от споров, либо непринужденное участие в разрешении спорных моментов.

Тест

5 4 3 2 1

Уклоняюсь от спора

Рвусь в спор

Отношусь к конкуренту без предвзятости

Подозрителен

Имею адекватную самооценку

Имею завышенную самооценку

Прислушиваюсь к мнению других

Не принимаю иных мнений

Не поддаюсь провокации, не завожусь

Легко завожусь

Уступаю в споре, иду на компромисс или поражение

Не уступаю в споре: победа

Если взрываюсь, то потом ощущаю чувство вины
считаю, что без этого нельзя.

Если взрываюсь, то

Выдерживаю корректный тон в споре, тактичность
терпящий возражений, бестактность

Допускаю тон, не

Считаю, что в споре не надо демонстрировать свои эмоции
Считаю, что в споре нужно проявить сильный характер

Считаю, что спор – крайняя форма разрешения конфликта
Считаю, что спор необходим для разрешения конфликта

Обработка и интерпретация результатов теста

Оцените по пятибалльной системе, насколько у вас проявляется каждое из приведенных слева свойств. Подсчитайте общую сумму баллов. Начертите свой профиль поведения в спорных ситуациях.

Проанализируйте причины полярных стратегий поведения с целью внесения необходимых корректив.

40-50 баллов – высокий уровень конфликтоустойчивости.

30-40 баллов – средний уровень конфликтоустойчивости, свидетельствующий об ориентации личности на компромисс, стремлении избегать конфликта.

20-30 баллов – низкий уровень конфликтоустойчивости, свидетельствующий о выраженной конфликтности.

1-19 баллов – очень низкий уровень конфликтоустойчивости. Данный уровень свойствен конфликтным людям.

Приложение №4

Тест Басса-Дарки

Опросник Басса-Дарки (Buss-Durkey Inventory) разработан А. Басс и А. Дарки в 1957 г. и предназначен для диагностики агрессивных и враждебных реакций. Под агрессивностью понимается свойство личности, характеризующееся наличием деструктивных тенденций, в основном в области субъектно-объектных отношений. Враждебность понимается как реакция, развивающая негативные чувства и негативные оценки людей и событий. Создавая свой опросник, дифференцирующий проявления агрессии и враждебности, А. Басс и А. Дарки выделили следующие виды реакций:

1. Физическая агрессия – использование физической силы против другого лица.
2. Косвенная – агрессия, окольным путем направленная на другое лицо или ни на кого не направленная.
3. Раздражение – готовность к проявлению негативных чувств при малейшем возбуждении (вспыльчивость, грубость).
4. Негативизм – оппозиционная манера в поведении от пассивного сопротивления до активной борьбы против установившихся обычаев и законов.
5. Обида – зависть и ненависть к окружающим за действительные и вымышленные действия.
6. Подозрительность – в диапазоне от недоверия и осторожности по отношению к людям до убеждения в том, что другие люди планируют и приносят вред.
7. Вербальная агрессия – выражение негативных чувств как через форму (крик, визг), так и через содержание словесных ответов (проклятия, угрозы).

8. Чувство вины – выражает возможное убеждение субъекта в том, что он является плохим человеком, что поступает зло, а также ощущаемые им угрызения совести.

Инструкция. Прочитывая или прослушивая зачитываемые утверждения, примеряйте, насколько они соответствуют вашему стилю поведения, вашему образу жизни, и отвечайте одним из возможных ответов: «да» и «нет».

Опросник

1. Временами не могу справиться с желанием навредить кому-либо.
2. Иногда могу посплетничать о людях, которых не люблю.
3. Легко раздражаюсь, но легко и успокаиваюсь.
4. Если меня не попросить по-хорошему, просьбу не выполняю.
5. Не всегда получаю то, что мне положено.
6. Знаю, что люди говорят обо мне за моей спиной.
7. Если не одобряю поступки других людей, даю им это почувствовать.
8. Если случается обмануть кого-либо, испытываю угрызения совести.
9. Мне кажется, что я не способен ударить человека.
10. Никогда не раздражаюсь настолько, чтобы разбрасывать вещи.
11. Всегда снисходителен к чужим недостаткам.
12. Когда установленное правило не нравится мне, хочется нарушить его.
13. Другие почти всегда умеют использовать благоприятные обстоятельства.
14. Меня настораживают люди, которые относятся ко мне более дружелюбно, чем я этого ожидаю.
15. Часто бываю не согласен с людьми.
16. Иногда на ум приходят мысли, которых я стыжусь.
17. Если кто-нибудь ударит меня, я не отвечу ему тем же.
18. В раздражении хлопаю дверьми.
19. Я более раздражителен, чем кажется со стороны.
20. Если кто-то корчит из себя начальника, я поступаю ему наперекор.
21. Меня немного огорчает моя судьба.
22. Думаю, что многие люди не любят меня.
23. Не могу удержаться от спора, если люди не согласны со мной.
24. Увиливающие от работы должны испытывать чувство вины.
25. Кто оскорбляет меня или мою семью, напрашивается на драку.
26. Я не способен на грубые шутки.
27. Меня охватывает ярость, когда надо мной насмеются.
28. Когда люди строят из себя начальников, я делаю все чтобы они не зазнавались.
29. Почти каждую неделю вижу кого-нибудь из тех, кто мне не нравится.
30. Довольно многие завидуют мне.
31. Требую, чтобы люди уважали мои права.
32. Меня огорчает, что я мало делаю для своих родителей.
33. Люди, которые постоянно изводят вас, стоят того, чтобы их щелкнули по носу.
34. От злости иногда бываю мрачным.
35. Если ко мне относятся хуже, чем я того заслуживаю, я не огорчаюсь.

36. Если кто-то пытается вывести меня из себя, я не обращаю на него внимания.
37. Хотя я и не показываю этого, иногда меня гложет зависть.
38. Иногда мне кажется, что надо мной смеются.
39. Даже если злюсь, не прибегаю к сильным выражениям.
40. Хочется, чтобы мои грехи были прощены.
41. Редко даю сдачи, даже если кто-нибудь ударит меня.
42. Обижаюсь, когда иногда получается не по-моему.
43. Иногда люди раздражают меня своим присутствием.
44. Нет людей, которых бы я по-настоящему ненавидел.
45. Мой принцип: «Никогда не доверять чужакам».
46. Если кто-то раздражает меня, готов сказать ему все, что о нем думаю.
47. Делаю много такого, о чем впоследствии сожалею.
48. Если разозлюсь, могу ударить кого-нибудь.
49. С десяти лет у меня не было вспышек гнева.
50. Часто чувствую себя, как пороховая бочка, готовая взорваться.
51. Если бы знали, что я чувствую, меня бы считали человеком, с которым нелегко ладить.
52. Всегда думаю о том, какие тайные причины заставляют людей делать что-нибудь приятное для меня.
53. Когда кричат на меня, кричу в ответ.
54. Неудачи огорчают меня.
55. Дерусь не реже и не чаще других.
56. Могу вспомнить случаи, когда был настолько зол, что хватал первую попавшуюся под руку вещь и ломал ее.
57. Иногда чувствую, что готов первым начать драку.
58. Иногда чувствую, что жизнь со мной поступает несправедливо.
59. Раньше думал, что большинство людей говорит правду, но теперь этому не верю.
60. Ругаюсь только от злости.
61. Когда поступаю неправильно, меня мучает совесть.
62. Если для защиты своих прав нужно применить физическую силу, я применяю ее.
63. Иногда выражаю свой гнев тем, что стучу по столу.
64. Бываю грубоват по отношению к людям, которые мне не нравятся.
65. У меня нет врагов, которые хотели бы мне навредить.
66. Не умею поставить человека на место, даже если он этого заслуживает.
67. Часто думаю, что живу неправильно.
68. Знаю людей, которые способны довести меня до драки.
69. Не огорчаюсь из-за мелочей.
70. Мне редко приходит в голову мысль о том, что люди пытаются разозлить или оскорбить меня.
71. Часто просто угрожаю людям, не собираясь приводить угрозы в исполнение.
72. В последнее время я стал занудой.
73. В споре часто повышаю голос.
74. Стараюсь скрывать плохое отношение к людям.

75.Лучше соглашусь с чем-либо, чем стану спорить.

Обработка результатов и интерпретация

Ответы оцениваются по 8 шкалам.

1. Физическая агрессия (k=11):	
"да" = 1, "нет" = 0	вопросы: 1, 25, 31, 41, 48, 55, 62, 68
"нет" = 1, "да" = 0	вопросы: 9, 7
2. Вербальная агрессия(k=8):	
"да" = 1, "нет" = 0	вопросы: 7, 15, 23, 31, 46, 53, 60, 71, 73
"нет" = 1, "да" = 0	вопросы: 33, 66, 74, 75
3. Косвенная агрессия (k=13):	
"да" = 1, "нет" = 0	вопросы: 2, 10, 18, 34, 42, 56, 63
"нет" = 1, "да" = 0	вопросы: 26, 49
4. Негативизм (k=20):	
"да"= 1, "нет" = 0	вопросы: 4,12,20,28,
"нет" = 1, "да" = 0	вопросы: 36
5. Раздражение (k=9):	
"да"= 1, "нет" = 0	вопросы: 3, 19, 27, 43, 50, 57, 64, 72
"нет" = 1, "да" = 0	вопросы: 11, 35, 69
6. Подозрительность (k=11):	
"да"= 1, "нет" = 0	вопросы: 6, 14, 22, 30, 38, 45, 52, 59
"нет" = 1, "да" = 0	вопросы: 33, 66, 74, 75
7. Обида (k=13):	
"да"= 1, "нет" = 0	вопросы: 5, 13, 21, 29, 37, 44, 51, 58
8. Чувство вины (k=11):	
"да"= 1, "нет" = 0	вопросы: 8, 16, 24, 32, 40, 47, 54,61,67

Индекс агрессивности включает в себя 1, 2 и 3 шкалу; индекс враждебности включает в себя 6 и 7 шкалу.

Нормой агрессивности является величина ее индекса, равная 21 ± 4 , а враждебности – $6-7 \pm 3$. При этом обращается внимание на возможность достижения определенной величины, показывающей степень проявления агрессивности.

Пользуясь данной методикой, необходимо помнить, что агрессивность, как свойство личности, и агрессия, как акт поведения, могут быть поняты в контексте психологического анализа мотивационно-потребностной сферы личности. Поэтому опрос-ником Басса-Дарки следует пользоваться в совокупности с другими методиками: личностными тестами психических состояний (Кэттелл, Спилберг), проективными методиками (Люшер) и т.д.

Опросник Айзенка по определению темперамента

Инструкция. Вам предлагается несколько вопросов. На каждый вопрос отвечайте только «Да» или «Нет». Долго не задумывайтесь над ответами, будьте искренни.

Тестовый материал:

1. Часто ли вы испытываете тягу к новым впечатлениям, к тому, чтобы отвлечься, испытать сильные ощущения?
2. Часто ли вы чувствуете, что нуждаетесь в друзьях, которые могут вас понять, ободрить, посочувствовать?
3. Считаете ли вы себя беззаботным человеком?
4. Очень ли трудно вам отказаться от своих намерений?
5. Обдумываете ли вы свои дела не спеша и предпочитаете ли подождать, прежде чем действовать?
6. Всегда ли вы сдерживаете свои обещания, даже если это вам невыгодно?
7. Часто ли у вас бывают спады и подъемы настроения?
8. Быстро ли вы обычно действуете и говорите?
9. Возникало ли у вас когда-нибудь чувство, что вы несчастны, хотя никакой серьезной причины для этого не было?
10. Верно ли, что на «спор» вы способны решиться на все?
11. Смущаетесь ли вы, когда хотите познакомиться с человеком противоположного пола, который вам симпатичен?
12. Бывает ли когда-нибудь, что, разозлившись, вы выходите из себя?
13. Часто ли бывает, что вы действуете необдуманно, под влиянием момента?
14. Часто ли вас беспокоит мысль о том, что вам не следовало что-либо делать или говорить?
15. Предпочитаете ли вы чтение книг встречам с людьми?
16. Верно ли, что вас легко задеть?
17. Любите ли вы часто бывать в компании?
18. Бывают ли у вас такие мысли, которыми вам бы не хотелось делиться с другими?
19. Верно ли, что иногда вы настолько полны энергии, что все горит в руках, а иногда чувствуете усталость?
20. Стараетесь ли вы ограничить круг своих знакомств небольшим числом самых близких друзей?
21. Много ли вы мечтаете?
22. Когда на вас кричат, отвечаете ли вы тем же?
23. Считаете ли вы все свои привычки хорошими?
24. Часто ли у вас появляется чувство, что вы в чем-то виноваты?
25. Способны ли вы иногда дать волю своим чувствам и беззаботно развлекаться в веселой компании?
26. Можно ли сказать, что нервы у вас часто бывают натянуты до предела?
27. Слывете ли вы человеком живым и веселым?

28. После того как дело сделано, часто ли вы мысленно возвращаетесь к нему и думаете, что смогли бы сделать лучше?
29. Чувствуете ли вы себя беспокойно, находясь в большой компании?
30. Бывает ли, что вы передаете слухи?
31. Бывает ли, что вам не спится из-за того, что в голову лезут разные мысли?
32. Если вы хотите что-то узнать, вы предпочитаете найти это в книге или спросить у людей?
33. Бывает ли у вас сильное сердцебиение?
34. Нравится ли вам работа, требующая сосредоточения?
35. Бывают ли у вас приступы дрожи?
36. Всегда ли вы говорите правду?
37. Бывает ли вам неприятно находиться в компании, где подшучивают друг над другом?
38. Раздражительны ли вы?
39. Нравится ли вам работа, требующая быстрого действия?
40. Верно ли, что вам часто не дают покоя мысли о разных неприятностях и ужасах, которые могли бы произойти, хотя все закончилось благополучно?
41. Верно ли, что вы неторопливы в движениях и несколько медлительны?
42. Опаздываете ли вы когда-нибудь на работу или на встречу с кем-либо?
43. Часто ли вам снятся кошмары?
44. Верно ли, что вы так любите поговорить, что не упускаете любого случая побеседовать с новым человеком?
45. Беспокоят ли вас какие-нибудь боли?
46. Огорчились бы вы, если бы долго не могли видеться с друзьями?
47. Вы нервный человек?
48. Есть ли среди ваших знакомых те, которые явно вам не нравятся?
49. Вы уверенный в себе человек?
50. Легко ли вас задевает критика ваших недостатков или вашей работы?
51. Трудно ли вам получить настоящее удовольствие от мероприятий, в которых участвует много народу?
52. Беспокоит ли вас чувство, что вы чем-то хуже других?
53. Сумели бы вы внести оживление в скучную компанию?
54. Бывает ли, что вы говорите о вещах, в которых совсем не разбираетесь?
55. Беспокоитесь ли вы о своем здоровье?
56. Любите ли вы подшутить над другими?
57. Страдаете ли вы бессонницей?

Обработка результатов

Экстраверсия — находится сумма ответов «Да» в вопросах 1, 3, 8, 10, 13, 17, 22, 25, 27, 39, 44, 46, 49, 53, 56 и ответов «Нет» в вопросах 5, 15, 20, 29, 32, 37, 41, 51.

Если сумма баллов равна 0—10, то вы интроверт, замкнуты внутри себя. Если 11 — 14, то вы амбиверт, общаетесь, когда вам это нужно. Если 15—24, то вы экстраверт, общительны, обращены к внешнему миру.

Невротизм — находится количество ответов «Да» в вопросах 2, 4, 7, 9, 11, 14, 16, 19, 21, 23, 26, 28, 31, 33, 35, 38, 40, 43, 45, 47, 50, 52, 55, 57.

Если количество ответов «Да» равно 0-10, то — эмоциональная устойчивость. Если 11—16, то — эмоциональная впечатлительность. Если 17—22, то появляются отдельные признаки расшатанности нервной системы. Если 23—24, то — невротизм, граничащий с патологией, возможен срыв, невроз.

Ложь — находится сумма баллов ответов «Да» в вопросах 6, 24, 36 и ответов «Нет» в вопросах 12, 18, 30, 42, 48, 54.

Если набранное количество баллов 0—3 — норма человеческой лжи, ответам можно доверять. Если 4—5, то сомнительно. Если 6—9, то ответы недостоверны.