

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Тест «Шкала реактивної і особистісної тривожності» Спілбергера - Ханіна (ШРОТ)

Група особистісних опитувальників, розроблена Ч.Д. Спілбергера в 1966-1973 рр. Являє собою широко поширену шкалу STAI (State-Trait-Anxiety-Inventory). Отримав широке поширення російськомовний варіант STAI, який відомий як шкала реактивної та особистісної тривожності Спілбергера-Ханіна. Бланк шкал самооцінки включає інструкцію і 40 питань-суджень, 20 з яких призначені для оцінки рівня ситуативної тривожності (СТ) і 20 - для оцінки рівня особистісної тривожності (ЛТ). Ю.Л. Ханін адаптував, модифікував і стандартизував методика, а також отримав орієнтовні нормативи рівневої вираженості тривожності: від 20 до 34 балів - низький рівень тривожності; від 35 до 44 балів - середній рівень тривожності; вище 46 балів - високий рівень тривожності.

Опитувальник допускає індивідуальне та групове використання.

Текст методики ШРОТ**Інструкція до першої групи суджень про самопочуття.**

Залежно від самопочуття *в момент* закресліть найвдалішу вам цифру: «1» – немає, це не так так; «2» – мабуть, так; «3» – вірно; «4» – цілком правильно.

1. Ви спокійні 1 2 3 4
2. Вам ніщо не загрожує 1 2 3 4
3. Ви перебуваєте у напрузі 1 2 3 4
4. Ви відчуваєте жаль 1 2 3 4
5. Ви почуваєтеся вільно 1 2 3 4
6. Ви засмучені 1 2 3 4
7. Вас хвилюють можливі невдачі 1 2 3 4
8. Ви почуваєтеся відпочилим людиною 1 2 3 4
9. Ви стурбовані 1 2 3 4
10. Ви відчуваєте почуття внутрішнього задоволення 1 2 3 4
11. Ви абсолютно впевнені у собі 1 2 3 4
12. Ви нервуєте 1 2 3 4
13. Ви вважаєте собі місця 1 2 3 4
14. Ви роздуті 1 2 3 4
15. Ви відчуваєте скутості і напруження 1 2 3 4
16. Ви задоволені 1 2 3 4
17. Ви стурбовані 1 2 3 4
18. Ви занадто порушено і вас на собі 1 2 3 4
19. Вам радісно 1 2 3 4
20. Вам приємно 1 2 3 4

Ситуативная тривожність (СТ) визначається за ключем:

(СТ) = (3, 4, 6, 7, 9, 12, 13, 14, 17, 18) – (1, 2, 5, 8, 10, 11, 15, 16, 19, 20) +

Інструкція до другої групи суджень про самопочуття. Прочитайте (прослухайте) уважно кожна з наведених нижче пропозицій і закресліть (запишіть) підходящу вам цифру справа залежно від цього, як ви себе відчуваєте *зазвичай*. Цифри справа означають: «1» – що ніколи; «2» – іноді; «3» – часто; «4» – майже завжди.

1. Ви відчуваєте задоволення 1 2 3 4
2. Ви швидко втомлюєтеся 1 2 3 4
3. Ви легко можете заплакати 1 2 3 4
4. ви хотіли бути настільки ж щасливим людиною, як та інші 1 2 3 4
5. Буває, що програєте тому, що недостатньо швидко приймаєте рішення 1 2 3 4
6. Ви почуваетесь бадьорим людиною 1 2 3 4
7. Ви спокійні, хладнокровні і зібрані 1 2 3 4
8. Чекання труднощів дуже турбує вас 1 2 3 4
9. Ви занадто переживаєте через дрібниці 1 2 3 4
10. Ви буваєте цілком щасливі 1 2 3 4
11. Ви приймаєте обходитися без близько до серця 1 2 3 4
12. Вам бракує впевненості у собі 1 2 3 4
13. Ви почуваетесь безпечно 1 2 3 4
14. Ви намагаєтеся уникати критичних ситуацій і труднощів 1 2 3 4
15. Вам буває хандра, туга 1 2 3 4
16. Ви буваєте задоволені 1 2 3 4
17. всякі дрібниці відволікають вас 1 2 3 4
18. Ви так переживаєте розчарування, що потім він довго не можете про неї забути 1 2 3 4
19. Ви урівноважений людина 1 2 3 4
20. Вас охоплює сильне занепокоєння, як ви думки про свої добрі справи і турботах 1 2 3 4

Особистісна тривожність (ОТ) визначається по ключу:

$$(ОТ) = (2, 3, 4, 5, 8, 11, 12, 14, 15, 17, 18, 20) - (1, 6, 7, 10, 13, 16, 19) + 35$$

Результати оцінюються зазвичай, у градаціях:

До 30 балів – низька;

31 – 45 балів – середня;

46 балів і більше – висока тривожність.

Методика «Мотивація афіляції (МАФ)» розроблена А. Меграбяном і модифікована М.Ш. Магомед-Еміновим

Історична довідка. Тест-опитувальник мотивації афіляції (ТМА) А. Меграбяна (модифікований М. Ш. Магомед-Еміновим) дозволяє виміряти дві мотиваційні тенденції — прагнення до визнання, до встановлення теплих емоційних відносин і страх (чутливість) до відкидання. Реальне поведіння складається із суми цих тенденцій.

Тест складається із 2-х шкал прагнення до прийняття (30 запитань) і страху відкидання (32 запитання).

Мета та задачі:

- методика дозволяє оцінити, наскільки успішними будуть контакти з незнайомими людьми;
- прогнозувати поведінку при зав'язуванні нових знайомств та входженні у новий колектив;
- діагностика двох узагальнених стійких мотивів особистості, що входять до структури мотивації афіляції: прагнення до прийняття і страху відкидання, для виміру інтенсивності цих показників.

Контингент, вікові категорії: учні середньої та старшої школи, а також студенти і дорослі. Тест може бути використаний як для групового, так і для індивідуального дослідження.

Строки та терміни проведення: у будь-який період навчального року, особливо актуально — на його початку, в період адаптації учнів (листопад-грудень).

Матеріали та обладнання: індивідуальні бланки відповідей за кількістю присутніх, ручки або олівці, текст методики для усного пред'явлення.

Інструктаж: «Підпишіть, будь ласка, бланки відповідей. Тест складається з ряду тверджень, що стосуються окремих сторін та рис характеру, а також думок і почуттів із приводу деяких життєвих ситуацій. Щоб оцінити ступінь вашої згоди або незгоди з кожним із тверджень, використовуйте наступну шкалу (можна написати на дошці): +3 — цілком згодний; +2 — згодний; +1 — швидше згодний, ніж не згодний; 0 — нейтральний; -1 — швидше не згодний, ніж згодний; -2 — не згодний; -3 — цілком не згодний.

Прочитайте твердження тесту й оцініть ступінь своєї згоди (або незгоди). При цьому на бланку для відповідей проти номера твердження поставте значок («+» або «галочку»), що відповідає обраному вами варіанту відповіді.

Не витрачайте час на обмірковування відповідей. Давайте ту відповідь, що перша спала вам на думку. Кожне наступне твердження читайте тільки після того, як ви вже оцінили попереднє. У жодному разі нічого не пропускайте. При обробці виробляється підрахунок певних балів, а не змістовний аналіз відповідей на окремі пункти тесту. Результати тесту будуть використані тільки для наукових цілей і дається повна гарантія їхнього нерозголошення.

У тесті немає «гарних» або «поганих» відповідей. Не намагайтеся зробити своїми відповідями сприятливе враження. Вільно й щиро виражайте свою власну думку.

Якщо у вас виникли які-небудь запитання, задайте їх перш, ніж виконувати тест. Тепер приступайте до роботи».

Бланк опитувальника

Прізвище, ім'я _____

Дата _____ Клас _____

Інструкція. Заповніть паспортну частину бланку. Уважно читайте запитання анкети. Щоб оцінити ступінь вашої згоди або незгоди з кожним із тверджень, використайте наступну шкалу: +3 — цілком згодний; +2 — згодний; + 1 — швидше згодний, ніж не згодний; 0 — нейтральний; —1 — швидше незгодний, ніж згодний; —2 — не згодний; -3 — цілком не згодний.

Варіанти відповідей відмічайте зручним для вас способом у відповідній графі.

№	Запитання шкали III	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3
1.	Я легко сходжуся з людьми							
2.	Коли я в розпачі, то волію бути на людях, ніж залишатися один							
3.	Якби я повинен був вибирати, то zvoliv би, щоб мене вважали здібним і кмітливим, ніж товариським і дружелюбним							
4.	Я маю потребу в близьких друзях менше, ніж більшість людей							
5.	Я говорю людям про свої переживання скоріше часто й охоче, ніж роблю це рідко й лише в особливих випадках							
6.	Від гарного фільму я одержую більше задоволення, ніж від великої компанії							
№	Запитання шкали III	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3
7.	Мені подобається заводити якнайбільше друзів							
8.	Я скоріше zvoliv би провести свій відпочинок у віддаленні від людей, ніж на жвавому курорті							
9.	Я думаю, що більшість людей славу й пошану цінують вище за дружбу							
10.	Я віддав би перевагу самостійній роботі, а не колективній							
11.	Зайва відвертість із друзями може зашкодити							
12.	Коли я зустрічаю на вулиці знайомого, я скоріше намагаюся перекинутися з ним хоча б парою слів, ніж пройти, просто привітавшись							
13.	Незалежність і волю від прихильностей я ціную більше, ніж міцні дружні зв'язки							
14.	Я відвідаю компанії й вечірки тому, що це гарний спосіб завести друзів							
15.	Якщо мені потрібно прийняти важливе рішення, то я скоріше пораджуся з друзями, ніж стану обмірковувати його один							
16.	Я не довіряю занадто відкритому прояву дружніх почуттів							
17.	У мене дуже багато близьких друзів							
18.	Коли я перебуваю з незнайомими людьми, мені зовсім неважливо, подобаюся я їм чи ні							
19.	Індивідуальні ігри й розваги мене більше цікавлять, ніж							

	колективні							
20.	Відкриті емоційні люди приваблюють мене більше, ніж серйозні, зосереджені							
21.	Я скоріше прочитаю цікаву книгу або сходжу в кіно, ніж проведу час на вечірці							
22.	Подорожуючи, я більше люблю спілкуватися з людьми, ніж просто насолоджуватися краєвидами або одному відвідувати визначні пам'ятки							
23.	Мені легше вирішити важку проблему, коли я обмірковую її один, ніж коли обговорюю її з іншими							
24.	Я вважаю, що у важких життєвих ситуаціях скоріше потрібно розраховувати тільки на свої сили, ніж сподіватися на порятунок							
25.	Навіть у колективі мені важко повністю відволіктися від турбот і термінових справ							
26.	Опинившись у новому місці, я швидко здобуваю широке коло знайомих							
27.	Вечір, проведений за улюбленим заняттям, тішить мене більше, ніж жвава вечірка							
28.	Я уникаю занадто близьких відносин із людьми, щоб не втратити особисту волю							
29.	Коли в мене поганий настрій, я скоріше намагаюся не показувати своїх почуттів, ніж прагну з ким-небудь поділитися							
30.	Я люблю бути в товаристві та завжди радий провести час в веселій компанії							
№	Запитання шкали СВ	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3
1.	Я соромлюся йти в малознайому компанію							
2.	Якщо вечірка мені не подобається, я однаково не піду першим							
3.	Мене б дуже зачепило, якби мій друг став би суперечити мені при сторонніх (людях)							
4.	Я намагаюся менше спілкуватися з людьми критичного складу							
5.	Звичайно я легко спілкуюся з незнайомими людьми							
№	Запитання шкали СВ	+3	+2	+1	0	-1	-2	-3
6.	Я не відмовлюся піти в гості через те, що там будуть люди, які мене не люблять							
7.	Коли двоє моїх друзів сперечаються, я волюю не втручатися в їхню суперечку, навіть якщо з кимось із них не згодний							
8.	Якщо я попрошу когось піти із мною, і він мені відмовлять, то я не зважуся попросити його знову							
9.	Я обережний у висловленні своїх думок, поки добре не пізнаю людини							
10.	Якщо під час розмови я чогось не зрозумів, то краще я це пропущу, ніж перерву співбесідника й попрошу повторити							
11.	Я відкрито критикую людей і очікую від них того ж							
12.	Мені важко говорити людям «ні»							
13.	Я все-таки можу одержати задоволення від вечірки, навіть якщо бачу, що одягнений не так, як треба							

14.	Я болісно сприймаю критику на свою адресу								
15.	Якщо я не подобаюся комусь, то намагаюся уникати цієї людини								
16.	Я рідко соромлюся звертатися до людей за допомогою								
17.	Я рідко суперечу людям з остраху їх зачепити								
18.	Мені часто здається, що незнайомі люди дивляться на мене критично								
19.	Щоразу, коли я йду в незнайоме товариство, я волюю брати із собою друга								
20.	Я часто говорю те, що думаю, навіть якщо це неприємно співрозмовникові								
21.	Я легко адаптуюся у новому колективі								
22.	Часом я впевнений, що нікому не потрібний								
23.	Я довго переживаю, якщо стороння людина несхвально висловилася на мою адресу								
24.	Я ніколи не почуваю себе самотнім у компанії								
25.	Мене дуже легко зачепити, навіть якщо це не помітно з боку								
26.	Після зустрічі з новою людиною мене звичайно мало хвилює, чи правильно я поведився								
27.	Коли я повинен за чим-небудь звернутися до офіційної особи, я майже завжди чекаю, що мені відмовлять								
28.	Коли потрібно попросити продавця показати річ, що сподобалася мені, я почуваю себе невпевнено								
29.	Якщо я незадоволений тим, як поводить мій знайомий, я звичайно прямо вказую йому на це								
30.	Якщо в транспорті я сиджу, мені здається, що люди дивляться на мене з докором								
31.	Виявившись у незнайомій компанії, я скоріше активно включаюся в бесіду, ніж тримаюся осторонь								
32.	Я соромлюся просити, щоб повернули мою книгу або якусь іншу річ, взяту в мене на деякий час								

Обробка та інтерпретація результатів По кожній зі шкал підраховується сумарний бал. При цьому відповідям випробуваного на прямих пункти опитувальника (відзначені знаком «+» у ключі) приписуються бали на основі прямого співвідношення. Відповідям випробуваного на зворотні пункти опитувальника відзначені знаком «—» у ключі) приписуються бали на основі зворотного співвідношення.

Ключ до шкали ПП: +1, +2, -3, -4, +5, -6, +7, -8, -9, -10, -11, +12, -13, +14, +15, -16,

-17, -18, -19, +20, -21, +22, -23, -24, -25, +26, -27, -28, -29, +30.

Ключ до шкали СВ: +1, +2, +3, +4, -5, -6, +7, +8, +9, +10, -11, +12, -13, +14, +15, -16, +17, +18, +19, -20, -21, +22, +23, -24, +25, -26, +27, +28, -29, +30, -31, +32.

На основі двох індексів ПП і 3 виділяються чотири типи мотивів. Для цього сумарні бали всієї вибірки випробуваних ранжуються як по шкалі для ПП, так і по шкалі для СВ. Далі виділяються чотири підгрупи випробуваних: *високий-низький* (ПП вище медіани, а СВ нижче медіани), *низький-низький*

(ПП нижче медіани, СВ вище медіани), *високий-високий* (ПП вище медіани, СВ вище медіани), *низький-високий* (ПП нижче медіани, З вище медіани).

Для випробуваних групи «високий-низький» характерний мотив «прагнення до прийняття», а для випробуваних групи «низький-високий» — мотив «страх відкидання». У випробуваних двох інших груп інтенсивність цих мотивів приблизно однакова. При цьому в одній з них («високий-високий») інтенсивність обох мотивів висока, а в іншій — низька.

Мотивація афіліації найбільш виражена у дівчат (жінок). Для чоловіків однакове значення мають як мотивація афіліації, так і мотивація досягнення успіху.

Зміст програми з дисципліни «Соціально-психологічний тренінг»

Модуль 1. Психологічна сутність тренінгу.

Модуль 2. Тренінг комунікативної компетентності.

Модуль 3. Тренінг подолання конфліктів.

Модуль 4. Тренінг впливу й протидії впливу.

Модуль 1. Психологічна сутність тренінгу.

Тема 1. Системний підхід до тренінгу. Історія виникнення тренінгів. Введення в предмет (що таке тренінг). Відмінності між тренінгом і освітою. Зв'язок тренінгу з навчанням і досвідом. Специфічні риси тренінгів, види тренінгів. Завдання і цілі тренінгу. Правила і норми поведінки на тренінгу. Основні принципи. Методи проведення соціально - психологічного тренінгу.

Тема 2. Логічна організація тренінгу. Основні параметри програми тренінгу. Структурний зміст тренінгу. Три головних частини введення: знайомство, очікування учасників, правила групи. Етапи тренінгу. Стадії розвитку групи. Структура групи. Можливості членів групи: здібності і особистісні якості учасників групи. Робота з опором учасників групи. Переваги групової форми роботи.

Тема 3. Механізми впливу соціально - психологічного тренінгу.

Механізми впливу соціально - психологічного тренінгу. Групова згуртованість. Показники групової згуртованості, фактори групової згуртованості. Вправи на згуртування учасників групи. «Зворотний зв'язок» на тренінгу. Принципи досягнення конструктивного зворотного зв'язку, комунікативні бар'єри, умови при вимові зворотного зв'язку. Показники ефективності групової роботи.

Тема 4. Роль тренера. Стилi ведення групи. Поняття про індивідуальний стиль тренера. Ролі ведучого групи. Характеристика кожної ролі. Роль тренера і її трансформація в сучасних умовах. Парадигми тренінгу. Визначення компетенції тренера. Професійні навички групового лідера, їх характеристика. Активне слухання, пасивне слухання, відображення почуттів, переформулювання, захист, оцінювання, моделювання, закріплення поведінки, роз'яснення, підведення підсумків, робота в тиші, інтерпретація, зіставлення, підтримка, співчуття, розкриття себе, сприяння, ініціація роботи, надання зворотного зв'язку, завершення. Особистість ведучого групи, його характерологічні особливості. Неправильне використання навичок.

Модуль 2. Тренінг вневненості у міжособистісних стосунках.

Тема 5. Сутність спілкування і його роль у розвитку та соціальному функціонуванні особистості. Сутність і функції спілкування. Соціальна перцепція. Фактори успішного спілкування. Невербальні засоби спілкування. Кінетичні засоби спілкування. Екстралінгвістичні засоби спілкування. Теорії міжособистісної взаємодії. Соціальна мотивація особистості. Потреба людини в контактах. Мотив афіляції. Значення мотивації аффіляції у формуванні повноцінних зв'язків між людьми.

Тема 6. Самооцінка і перцептивні можливості особистості.

Самооцінка. Співвідношення самооцінки та соціальної оцінки людини. Регуляція комунікативної активності за допомогою самоаналізу. Вплив

самооцінки на ефективність спілкування. Самооцінка і перцептивні можливості особистості як психологічний механізм регуляції, її комунікативної активності. Характеристика процесу сприйняття людини людиною. Перцептивні можливості (соціальна чутливість). Емпатія. Соціально-психологічна ідентифікація. Соціально-психологічна рефлексія. Зворотній зв'язок. Каузальна атрибуція.

Тема 7. Техніка ефективного спілкування

Комунікативні техніки. Невербальні комунікативні техніки. Техніка побудови міжособистісного простору. Техніка управління ситуацією спілкування за допомогою міміки і жестів. Експресивний репертуар людини. Репрезентативні системи людини. Рівень конгруентності. Бар'єри спілкування. Вербальні комунікативні техніки. Нерефлексії і рефлексивне слухання.

Тема 8. Теоретичні основи тренінгу комунікативної компетентності.

Комунікативна компетентність особистості. Специфіка проведення тренінгу комунікативної компетентності. Модифікація поведінки в процесі тренінгу. Техніки модифікації поведінки в рамках тренінгу впевненості. Оцінка ефективності тренінгу. Джерела невпевненості в міжособистісному спілкуванні. Причини невпевненого поведінки: соціальний страх, занижена самооцінка, нераціональні переконання, зайве прагнення «дотримуватися пристойності», відсутність навичок вираження почуттів. Характеристика кожної причини. Поняття впевненої поведінки в міжособистісних стосунках. Основи впевненої поведінки. Характеристика впевненого, невпевненого і агресивної поведінки. Уміння розрізняти впевнене, невпевнене і агресивну поведінку. Важливість відкритого вираження почуттів у процесі міжособистісної взаємодії. Схема відкритого вираження почуттів в міжособистісних стосунках.

Тема 9. Тренінг умінь, що лежать в основі впевненої поведінки.

Самоаналіз як підготовчий етап тренінгу. Самоаналіз страхів, що заважають впевненому поводженню. Оцінка впевненості поведінки інших учасників взаємодії. Моделювання впевненої поведінки в процесі тренінгу. Самотність як одна з головних причин невпевненого поведінки. Шляхи вирішення проблеми самотності. Аналіз поведінки, можливого і бажаного, в рамках міжособистісної взаємодії. Вивчення та тренінг можливих моделей поведінки. Уміння розширити коло близьких людей, навички знайомства. Аналіз можливих моделей поведінки при знайомстві. Аналіз можливих фраз знайомства і тем для бесіди при першій зустрічі. Тренінг контакту. Тренінг вміння передати ініціативу спілкування співрозмовника. Генералізація навички знайомства. Тренінг вміння викликати симпатію. Аналіз бар'єрів відкритого спілкування. Техніки подолання бар'єрів. Форми відкритого вираження почуттів.

Модуль 3. Тренінг подолання конфліктів.

Тема 10. Спілкування в конфліктній ситуації. Визначення поняття конфлікту. Види конфліктів. Зародження конфліктів. Динаміка розвитку конфлікту. Визначення етапів розвитку конфлікту. Поняття кризи відносин. Розвиток кризи відносин. Подолання конфлікту. Врегулювання власних

переживань. Конфліктні особистості. Міжособистісний конфлікт. Внутрішньоособистісний конфлікт.

Тема 11. Аналіз конфлікту. Оцінка пріоритетів під час конфлікту. Оцінка співвідношення ресурсів конфлікуючих сторін. Вибір стратегії взаємодії під час конфлікту. Основні стратегії поведінки в конфлікті. Сітка Томаса-Кілмана. Методи реалізації стратегії поведінки в конфлікті: догляд, пристосування, конкуренція, компроміс, співробітництво. «Матриця можливостей» як спосіб оцінки можливих способів поведінки в конфлікті. Вироблення взаємовигідних пропозицій при виході з конфлікту. Непрямі методи погашення конфлікту.

Тема 12. Основні принципи тренінгу подолання конфліктів.

Теоретичні основи тренінгу подолання конфліктів, його особливості, цілі. Зміст тренінгу подолання конфліктів. Методи проведення тренінгу.

Тема 13. Емоційний інтелект та емоційна компетентність. Поняття про емоції. Функції емоцій. Поняття емоційної реакції. Етапи протікання емоційної реакції. Когнітивні механізми емоційної реакції. Алекситимія, як розлад афективної сфери. Емоційний інтелект. Складові емоційного інтелекту. Значення емоційного інтелекту в професійній діяльності. Поняття емоційної компетентності. Три фактори емоційної компетентності. Усвідомлення себе - своїх почуттів, емоцій, цінностей, обмежень, мотивів, і управління ними. Усвідомлення інших - їх почуттів, емоції і т.д. та управління ними. Організація взаємодії з іншими людьми та управління цією взаємодією. Методи управління емоціями.

Тема 14. Використання методу раціонально-емоційної терапії (РЕТ) для зміни емоційної і поведінкової реакції особистості. Поняття руйнують переживань. Вивчення руйнують переживань. П'ять груп руйнують переживань з А.Еллісу. Функція гніву. Хворобливі відчуття. Хворобливі відчуття. Фрустровані потреби. Загроза. Невиправдані почуття як джерело виникнення негативних емоцій. Негативні емоції як наслідок нераціональних патернів мислення. Роль нераціональних патернів мислення у розвитку конфлікту. Найбільш поширені ірраціональні переконання А.Елліса. Вивчення ірраціональних переконань. Роль Я-концепції у формуванні ірраціонального мислення.

Тема 15. Психічна саморегуляція як фактор ефективності спілкування

Самопоміч в спілкуванні. Аутогенне тренування. Метод нервово-м'язової релаксації. Идеомоторне тренування. Сенсорна репродукція. Музичні впливи. Спеціалізовані види гімнастики і самомасаж. Методи зміни емоційних реакцій: висловлювання накопичився, звільнення від гніву за рахунок вилучення уроків із ситуації, рефреймінг, десенсибілізація. Техніки ослаблення стресу.

Модуль 4. Тренінг впливу й протидія впливу.

Тема 16. Поняття психологічного впливу й протистояння впливу.

Визначення поняття психологічного впливу. Визначення протистояння чужому впливу. Ініціатор впливу, адресат впливу. Відкрите психологічне взаємодія. Приховане психологічне взаємодія. Психологічні засоби впливу. Непсихологічні засоби впливу. Вплив як непрямий шлях переконання. Мети

впливу. Вплив як засіб задоволення потреб. Вплив як спосіб звернути на себе увагу. Вплив як задоволення потреби впливу. Етичний аспект впливу. Класифікація видів впливу. Психологічний вплив, характеристика, цілі. Визначення видів впливу: аргументація, навіювання, зараження, формування прихильності, прохання, пробудження імпульсу до наслідування, ігнорування, примус, напад. Визначення видів протистояння впливу: творчість, конфронтація, психологічна самооборона, конструктивна критика, інформаційний діалог, енергетична мобілізація, відмова.

Тема 17. Психологічний вплив і маніпуляція.

Маніпуляція (види, критерії) Визначення маніпуляції. «Варварське» психологічний вплив по Е.В. Сидоренко. Напад і примус як види «варварського» психологічного впливу. Види нападу. Форми операції нападу. Форми примусу. Маніпуляція як проміжна фаза між «варварським» і цивілізованим впливом. Мотиви маніпуляторів. Прийоми маніпулювання. Ірраціональні судження як спосіб впливу.

Тема 18. Цивілізований психологічний вплив.

Визначення та критерії цивілізованого психологічного впливу. Пріоритет цивілізованого впливу. види цивілізованого психологічного впливу. Аргументація: визначення; необхідні умови і правила. Техніки аргументації. Контраргументації. Визначення поняття контраргументації. Техніки контраргументації. Самопросування. Техніки самопросування. Навіювання, зараження, пробудження імпульсу до наслідування, формування прихильності цільової персони, прохання та ігнорування як спірні види психологічного впливу.

Тема 19. Цивілізоване протистояння нападу і маніпуляції.

Поняття цивілізованого протистояння. Правила цивілізованого протистояння. Алгоритм цивілізованого протистояння. Психологічна самооборона. Техніки психологічної самооборони. Інформаційний діалог. Визначення інформаційного діалогу. Техніка інформаційного діалогу. Конструктивна критика. Визначення конструктивної критики. Загальні характеристики конструктивної критики. Техніки конструктивної критики. Цивілізована конфронтація. Визначення цивілізованої конфронтації. Енергетична мобілізація як додатковий спосіб протистояння впливу. Творчий підхід до пошуку способу виходу з-під чужого впливу. Ухилення. Визначення ухилення як способу протистояння впливу. Техніки ухилення. Відмову. Визначення відмови. Техніки відмови.

Тема 20. Моделювання тренінгу впливу і протистояння впливу. Визначення внутрішньої і зовнішньої концепцій тренінгу. Постановка цілей і завдань тренінгу. Розвиток цивілізованої особистісної сили і віри в свою силу для ситуацій ділового спілкування як мета програми тренінгу. Розвиток рефлексії та розвиток навичок цивілізованої взаємодії як завдання тренінгу. Принципи тренінгу.

Приклади вправ з навчальної програми з курсу «Соціально-психологічний практикум»

Вправи з арт-терапії для корекції особистісної тривожності.

Тема 5. Сутність спілкування і його роль у розвитку та соціальному функціонуванні особистості.

Вправа «Я і моє оточення».

Мета – допомогти учасникам усвідомити і сформулювати свої сильні сторони в спілкуванні з оточуючими і визначити існуючі проблеми, які можна вирішити.

Зміст

Для виконання цієї вправи кожному учаснику знадобиться чистий аркуш паперу формату А-4, олівець і гумка. Першу частину цієї вправи можна виконувати не в колі, тому бажано організувати простір так, щоб учасники відчували себе комфортно і щоб їм було зручно малювати на аркуші паперу. Можливо, хто-небудь захоче виконати цю вправу, сидячи за столом або усамітнившись десь у кутку кімнати. Коли група готова до роботи, необхідно попередити учасників про те, що дана вправа носить конфіденційний характер, тому не варто ставити один одному ніяких питань у ході проведення вправи. Однак якщо хтось захоче поділитися своїми думками, почуттями або утриманням виконаної роботи, він зможе висловитися в кінці вправи.

Далі кожен з учасників малює на аркуші паперу себе і важливих для себе людей у вигляді правильних або неправильних геометричних фігур або асоціацій. Коли робота буде закінчена, учасникам задаються питання, які обмірковують від 15 до 40 секунд. Питання можуть звучати приблизно так: Подивіться, будь ласка, на свій малюнок. Як розташовані у вас фігури :, на одному рівні або на різних (хтось вище, а хтось нижче), чому? Що значить для вас «вище» або «нижче»? Або, може бути, ви розташовані в центрі, в оточенні інших геометричних фігур, чому? На якій відстані один від одного розташовані геометричні фігури? Чому? Хто розташований правіше, а хто лівіше? Чому? Вкладаєте ви який-небудь особистий сенс в поняття «лівий» і «правий»? Який? Подивіться, скільки місця на аркуші займає ваше зображення і скільки - фігури, що зображують інших людей, чому? Чи Однаковими геометричними фігурами ви зобразили себе та інших людей, чому? Чи багато гострих кутів у ваших зображеннях, чому? Вкладаєте ви який-небудь особистий зміст у поняття «гострі кути» і якщо «так», то який?

Якби я попросив (а) вас намалювати ідеальні взаємини з іншими людьми, то як би ви змінили свій малюнок, чому? Якби не змінили зовсім, то чому? На які ще роздуми наводить вас ваша картинка, чому? Кого б ви ще хотіли зобразити на малюнку, чому? Які свої сильні сторони в спілкуванні з іншими людьми ви могли б відзначити? Постарайтеся знайти не менше трьох позицій, за якими ви відчуваєте себе впевнено. Які особистісні якості допомагають вам досягати успіху? Що б вам хотілося змінити або поліпшити у ваших взаєминах з іншими людьми? Які особистісні якості та / або інші фактори заважають вам поліпшити це?

Після того як учасники дадуть відповідь на останнє питання, вони об'єднуються в підгрупи по 4-5 чоловік, в яких бажачі можуть висловитися з приводу, своїх відчуттів, думок і т. Д., При цьому інші слухають, доповнюють, висловлюють свою точку зору, але не критикують і не ставлять запитань. Говорячи про те, що допомагає і що заважає в роботі з іншими людьми, можна висловлюватися як з приводу свого особистого досвіду, так і ґрунтуючись на спостереженнях за роботою інших. Потім кожна підгрупа формулює кілька основних позицій, за якими вони хотіли б щось змінити в спілкуванні.

Обговорення

Всі учасники повертаються в коло. Бажачим пропонує висловитися з приводу виконаної роботи або з приводу своїх відчуттів. Представники від підгруп зачитують свої списки. Необхідно роз'яснити, над якими проблемами, вербалізованими учасниками, можлива робота на тренінгу.

Тема 6. Самооцінка і перцептивні можливості особистості.

Вправа «Я балую себе»

Мета – допомогти учасникам усвідомити і сформулювати способи отримання задоволення.

Зміст

Перед початком вправи учасники попереджаються, що зараз кожному знадобиться аркуш паперу і вся інформація, яку вони запишуть на аркуші, носитиме строго конфіденційний характер. Тому бажано бути більш щирими, не заглядати в листи людей, що сидять поруч, і не питати їх про те, що вони написали. Якщо хтось дуже захоче прочитати свої записи, він може це зробити. Але тільки за власним бажанням, без попередніх прохань з боку оточуючих. Потім учасники згадують і складають список тих справ, які вони виконують з метою доставити собі душевну втіху, подбати про своє здоров'я і трохи побалувати себе. Коли списки будуть готові, учасники повинні відзначити, як часто вони роблять те, що зазначено на аркуші. Після цього надається можливість учасникам висловити свою думку з приводу того, наскільки важливо іноді зробити що-небудь приємне собі. Далі група розбивається на трійки - пари, які складають слоган, що відображає ідею про те, чому необхідно іноді балувати себе. Ці оригінальні способи побалувати себе учасники записують на стікерах, прикріплюють на великий, задалегідь заготовлений аркуш ватману. Плакат «Часом я балую себе!» Може висіти на стіні до закінчення тренінгу.

Обговорення.

Учасники висловлюються у вільній формі про те, які способи побалувати себе їм найбільше сподобалися і які вони б вони могли спробувати використовувати в майбутньому; хто отримав задоволення від виконаної в ході вправи роботи; хто б хотів ще щось доробити, сказати або поділитися враженнями.

Тема 8. Теоретичні основи тренінгу комунікативної компетентності.

Вправа "Мій портрет очима групи".

Мета - розвиток умінь давати і приймати зворотний зв'язок в незвичайній формі.

Варіант І.

- Чи є серед вас бажаючі отримати свій психологічний портрет? І не просто словесний портрет з перерахуванням достоїнств і недоліків, а абсолютно реальне зображення на папері вашого вигляду? Бажають зазвичай знаходяться. Визначившись з натурщиком, якому пропонується зайняти "гарячий стілець":

- Усі інші учасники групи стануть художниками. У кожного з вас аркуш паперу і пачка фломастерів. Кожен – хоча б в дитинстві – пробував зображати людей. У когось це виходило вдало, у когось – не дуже. У цей момент, як правило, хтось обов'язково висловлюється з приводу свого абсолютного невміння малювати і небажання обрешати натурника його потворним портретом.

Малювання триває протягом десяти-п'ятнадцяти хвилин. Необхідно попереджені про необхідність завершувати роботу за хвилину до кінця відведеного часу. Після цього малюнки розташовуються на стільцях учасників, а всі "художники" розглядають "портрети", переходячи від одного до іншого. Натурщик, зрозуміло, теж отримує можливість побачити зображення свого внутрішнього вигляду.

В принципі цим можна і завершити основну частину вправи і перейти до групової рефлексії та обговоренню почуттів, викликаних процесом створення "портретів". Організувати обговорення можна різними способами, наприклад, так: натурщик бере в руки кожен з малюнків і говорить про почуттях, які той у ньому викликає, інтерпретує зображення і висловлює свою згоду або незгоду з "портретом". "Художник" - автор пояснює, чи вірно зрозуміле зображення і що саме він хотів передати в малюнку. Можна зробити й інакше: "художники", тримаючи "портрети" в руках, але колу рефлексую з приводу своєї творчості і дають коментарі до малюнків тільки але бажанням. Натурщик лише слухає і зрідка ставить питання. Після рефлексії кожен "художник" підносить "портрет" в дар особі, на ньому зображеному. Можлива ситуація, коли обговорення обмежується лише рефлексією почуттів, і жодних коментарів до малюнків не робиться надається "нулі домислювання" головному герою вправи. Робити портрети більше двох-трьох чоловік поспіль не рекомендується: настає стомлення "художників" і втрачається глибина занурення у внутрішній світ людини, чий портрет створюється.

Тема 9. Тренінг впевненості у собі.

Вправа «Гірська вершина»

Мета – підвищення впевненості в собі.

Завдання медитації-візуалізації – допомогти людині увійти в дисоційований стан, щоб побачити і усвідомити свої проблеми як би з боку. Це дозволяє значно пом'якшити негативні переживання, знайти нові, несподівані шляхи вирішення проблем. Завдяки цьому психотехніка "Гірська вершина" сприяє підвищенню впевненості в собі.

- Уявіть, що ви стоїте біля підніжжя величезної гори. З усіх боків вас оточують кам'яні велетні. Може бути, це Памір, Тибет або Гімалаї. Десь у височині, гублячись у хмарах, пливають крижані вершини гір. Як прекрасно

повинно бути там, нагорі! Вам хотілося б опинитися там. І вам не потрібно добиратися до вершин, піднімаючись по важкодоступній і небезпечній крутизні, тому що ви ... можете літати. Подивіться вгору: на тлі неба чітко видно темний рухомий хрестик. Це орел, ширяє над скелями ... Мить - і ви самі стаєте цим орлом. Розправивши свої могутні крила, ви легко ловите пружні потоки повітря і вільно сковзаєте в них ...

- Ви бачите рвані, латки хмари, що пливуть під вами ... Далеко внизу – маленькі, іграшкові гайки, крихітні будинки в долинах, мініатюрні чоловічки ... Ваш зірке око здатне розрізнити найдрібніші деталі розгорнулася перед вами картини. Вдивіться в неї. Розгляньте їх детальніше...

- Ви чуєте неголосний свист вітру і різкі крики пролітають повз дрібних птахів. Ви відчуваєте прохолоду і ніжну пружність повітря, який тримає вас у височині. Яке чудове відчуття вільного польоту, незалежності та сили! Насолодитесь їм ... Вам не складає труднощів досягти будь найвищою і не доступною для інших вершини. Виберіть собі зручний ділянку і зійдіть на нього, щоб звідти, з недосяжною висоти, подивитися на те, що залишилося там, далеко, біля підніжжя гір ... Якими дрібними і незначними бачаться звідси хвилювали вас проблеми! Оцініть – чи варті вони зусиль і переживань, випробуваних вами! Спокій, який дарує висота, наділяє вас неупередженістю і здатністю вникати в суть речей, розуміти і помічати те, що було недоступне там, в суєті. Звідси, з висоти, вам легко побачити способи вирішення хвилюючих вас запитань ... З вражаючою ясністю усвідомлюються потрібні кроки і правильні вчинки ... Пауза. Злетите знову і знову випробуйте дивовижне відчуття польоту. Нехай воно надовго запам'ятається вам ... А тепер знову перенесений в себе, що стоїть біля підніжжя гори ... Помахайте рукою на прощання ширяючому в небі орла, який зробив доступним для вас нове сприйняття світу ... Подякуйте його ... Ви знову тут , у цій кімнаті. Ви повернулися сюди після свого дивного подорожі ...

Тема 13. Емоційний інтелект та емоційну компетентність.

Мета - допомогти учасникам усвідомити і визначити існуючі проблеми, які можна вирішити за допомогою оточуючих, через розуміння свого і їх емоційного стану, переструктурування цінностей, поглядів і позицій.

Вправа «Метафора проблеми».

Саме за допомогою мови метафор здійснюється вихід на рівень усвідомлення проблеми в описуваній нижче грі. Саме метафори дозволяють людині розпізнати і позначити власні переживання і своє ставлення до життєвих труднощів, зрозуміти їх зміст і цінність. Метафора не тільки полегшує цей процес, розширюючи межі свідомості, а й зачіпає певні верстви підсвідомого. На цьому і будується психотерапевтичний процес, що використовує казки і метафори. У цій грі особливого значення набуває сприйняття учасниками групи змісту метафор один одного. Буквальний сенс метафоричного опису сприймається свідомістю, в той же час підсвідомість займається більш тонким і копіткою справою: розгадуванням і обробкою метафоричних повідомлень, розшифровкою прихованого змісту, другого плану, неочевидного змісту. Ця робота задає потрібну програму змін у

поведінці, бере участь у переструктуруванні, цінностей, поглядів і позицій. Важлива і трансформація метафоричних образів в інші модальності.

I етап:

- Важко знайти людину, яка ніколи не відчувала би жодних психологічних проблем, якій не доводилося долати життєві труднощі. Сьогодні ми трохи попрацюємо з цими питаннями. Від вас не потрібно докладного і всебічного викладу змісту ваших проблем - може бути, ви хочете зберегти це в таємниці. Подумайте про те, як можна зобразити складну для вас проблему в метафоричній формі. Для малювання своїх проблем можна використовувати і фарби, і фломастери. Нам видається, що в даному випадку фарби (акварельні або гуаш) переважно. Зауважимо, що для тих моментів тренінгу, коли використовується малювання, потрібно мати де-небудь поблизу (в сусідніх приміщеннях) кілька невеликих журнальних столиків – за кількістю учасників. Можливий варіант, коли столи стоять але периметру тієї кімнати, в якій проводяться заняття. При необхідності коло учасників групи як би "вивертається" назовні, і кожен маже малювати, не заважаючи один одному. Бажано розташуватися так, щоб ні перед ким не міг виникнути спокуса зазирнути і малюнок сусіда до завершення творчого процесу. Необхідно подбати про те, щоб на столах були заздалегідь приготовані аркуші паперу, фарби, пензлі і посудини з водою. Починає неголосно звучати медитативна музика. Закрийте очі. Подумки поверніться в ту ситуацію, коли ви востаннє випробували трудність, яку вважаєте для себе важкою... Подивіться на неї як би з боку, залишаючись досить емоційно холодними ... Які асоціації викликає у вас ця проблемна ситуація? Який образ народжується? З чим або з ким асоціюєтеся ви самі? Поверніться трохи назад і згадайте іншу ситуацію, яку також сприйняли як проблемну ... Можливо, з пам'яті спливають інші ситуації, коли ви стикалися з труднощами ... Та ж ця проблема? Якщо ні, спробуйте зрозуміти, в чому подібність цих проблем? Може бути, вони мають один корінь? З чим асоціюється у вас цей корінь проблеми? Який образ постає перед внутрішнім поглядом, коли ви думаєте про корінь цієї проблеми? ... А тепер відкрийте очі, мовчки візьміть пензлик і починайте малювати картину, яку можна було б назвати "Моя проблема". Обов'язково потрібно, щоб ваш малюнок містив метафору вашої проблеми. Час на роботу – не більше півгодини. На думку ряду психологів, це дозволяє більшою мірою підключити до творчого процесу права півкуля, розкріпачити образне і асоціативне мислення. На наш погляд, це прийнятно тоді, коли учасники тренінгової групи отримали достатній досвід виконання вправ арт-терапії. Якщо ж терапевтичний малюнок вони роблять в перший або другий раз, пропозиція малювати лівою рукою може збентежити їх і навіть погасити всяке бажання відобразити народилися образи на папері. З початку малювання медитативна музика повинна звучати трохи голосніше. Потрібно спокійно дочекатися завершення роботи учасниками, не втручаючись у те, що відбувається. Якщо хтось закінчить раніше, можна зробити знак почекаати. За хвилину до закінчення відведених тридцяти хвилин необхідно попередити про це і попросити

закінчити малюнок. Втім, у більшості випадків учасники групи завершують роботу в більш короткий термін.

II етап.

- А тепер поверніться, будь ласка, в наш круг, взявши з собою малюнки. Поставте їх так, щоб всі інші члени групи могли їх добре бачити (можна покладеш малюнки на підлогу перед собою). Зараз кожен з вас відвідає вернісаж метафоричних проблем. Ви повинні побачити в картинах ваших товаришів їхні проблеми, зрозуміти сенс пропонованої метафори і вибрати ту картину, метафора якої здасться вам найбільш близькою до власного образу проблеми. І все це без слів. Першим буде ... (називається ім'я одного з учасників). Починай не поспішаючи обходити коло. Потрібно не тільки розглянути картини, а й поглянути в очі кожному "художнику". Через кілька десятків секунд встане наступний і так далі. Завершивши коло, перший учасник сідає на своє місце і виступає вже в ролі "художника". Потім повертається другий. Коли всі учасники обійдуть коло і розглянуть картини один одного:

- А тепер, дотримуючись того ж порядку, зробіть, будь ласка, наступне: візьміть свій малюнок і покладіть його поруч з тим малюнком, чия метафора здалася вам найбільш близькою до баченням власної проблеми. Таким чином, в результаті у нас виявляться групи споріднених за духу метафор. Необхідно уважно спостерігати за виборами, що здійснюються учасниками групи, і при крайній необхідності делікатно втручатися в процес. Така необхідність може виникнути тоді, коли всі (або принаймні багато) вибирають один і той же малюнок. Варто запропонувати учасникам вибрати щось близьке їм з решти малюнків. Можуть з'явитися "ланцюжка" з малюнків. Тоді за згодою гравців необхідно організувати "розриви" в цих "ланцюжках" і створити групи (не обов'язково рівні за чисельністю). З моменту поділу на групи розмовляти дозволяється.

III етап:

- Наступне ваше завдання – перевести вашу метафору з мови малюнка на мову слів. Але це не означає, що ви зобов'язані пояснити зміст ваших проблем. Створіть словесну метафору проблеми, розкажіть її своїм товаришам в групі. На придумування і виклад метафор слід виділити п'ять-сім хвилин. Можливо, буде потрібно ще менше часу, і цей етап можна буде скоротити. Однак важливо простежити, щоб кожен учасник запропонував свою метафору. Тільки після цього звучить така інструкція:

- На основі індивідуально створених вами метафор ваша група повинна придумати загальну метафору, яку потрібно представити і в малюнку, і в словесному викладі (забезпечити кожному великими аркушами паперу). Обговорюйте спільний метафоричний образ вашої проблеми, не розкриваючи її реальний зміст, використовуйте тільки метафоричний мову. Час на роботу п'ятнадцять хвилин. Замість загального малюнка можна запропонувати створити живу "скульптуру" або "скульптурну групу", метафорично відображає загальну для учасників проблему. По закінченні вироблення спільної метафори кожна група представляє іншим метафоричний образ своєї

проблеми. Краще утриматися від коментарів і подякувати учасникам за спільну роботу.

IV етап:

- Отже, ви зуміли втілити суть своєї проблеми в яскравих метафоричних образах. Останнє завдання - найважливіше. Вам потрібно створити метафору перемоги над вашою проблемою. Разом зі своїми товаришами але групі придумайте нестандартну, позитивну метафору. Може бути, саме в ній буде приховано винайдений вами спосіб вирішити проблему? Непогано, якщо ви внесете в створюваний образ неабияку частку гумору. Робота над новою метафорою може зайняти п'ятнадцять-двадцять хвилин. Для створення відповідного настрою фоном звучить мажорна музика. Бажано, щоб подання метафор (у малюнках, афоризмах, "скульптурах") кожної групи супроводжувалося оплесками. На цьому вправу можна завершити і переходити до рефлексії учасників. Втім, можна запропонувати всім учасникам об'єднатися і створити об'єднаною метафоричну "Скульптуру Перемоги над Проблемою" або загальний малюнок "Перемога над Проблемою".

Тема 11. Аналіз конфлікту.

Вправа «Кольори субособистостей»

Мета - допомогти учасникам розібратися, які субособистості живуть у кожному, допомагають і заважають у спілкуванні з оточуючими і визначити спосіб вирішення конфлікту.

В одній людині можуть уживатися і Критик, і Герой, і Зрадник, і Романтик, і Прагматик. Учасники тренінгу малюють коло, в центрі якого пишуть «Я». Потім ділять його на сектори, кожен з яких відводять тій чи іншій субособистості і розфарбовують кожен сектор певним, тільки для нього відповідним кольором. Після цього їм пропонується зобразити свій конфлікт у вигляді малюнка, візерунка тощо. Зрозуміло, малювати її теж потрібно різними кольорами. Після цього «кольори проблеми» порівнюються з «квітами Я». І відразу стає ясно, які субособистості мають до цієї проблеми відношення. Потім, уже на іншому кольоровому малюнку, учасники графічно зображують можливе рішення конфлікту. І, знову порівнявши кольори з першої діаграмою, дізнаються, які субособистості могли б їм у цьому допомогти.

Біхевіоральні вправи (для корекції ситуативної тривожності).

Тема 6. Самооцінка і перцептивні можливості особистості. Вправа «Я вмію найкраще ...».

Мета – рефлексія власного досвіду, що сприяє зниженню напруженості, підвищення рівня довіри і доброзичливості в групі.

Процедура проведення: Всім учасникам дається завдання, подумати над тим, що він уміє робити найкраще і як про це можна цікаво розповісти. На обдумування дається 3 хвилини, а на розповідь - не більше 5 хвилин.

Вправа «Рекламний ролик»

- Усім нам добре відомо, що таке реклама. Щодня ми безліч разів бачимо рекламні ролики на екранах телевізорів і маємо уявлення, якими різними можуть бути способи презентації того чи іншого товару. Оскільки ми всі –

споживачі рекламованих товарів, то не буде перебільшенням вважати нас фахівцями з реклами. Ось і уявімо собі, що ми тут зібралися для того, щоб створити свій, власний рекламний ролик для якогось товару. Наше завдання – представити цей товар публіці так, щоб підкреслити його кращі сторони, зацікавити ім. Все – як у звичайній діяльності рекламної служби. Але один маленький нюанс – об'єктом нашої реклами будуть ... конкретні люди, що сидять тут, у цьому колі. Кожен з вас витягне картку, на якій написано ігрове ім'я одного з учасників групи. Може виявитися, що вам дістанеться картка з вашим власним ім'ям. Нічого страшного! Значить, вам доведеться рекламувати самого себе. У нашій рекламі діятиме ще одна умова: ви не повинні називати ім'я людини, яку рекламуєте. Більш того, вам пропонується уявити людину в якості якогось товару чи послуги. Подумайте, ким міг би виявитися ваш протезе, якби його не примудрилися народитися в людському вигляді. Може бути, холодильником? Або замиським будинком? Тоді що це за холодильник? І який цей замиським будинок? Назвіть категорію населення, на яку буде розрахована ваша реклама. Зрозуміло, в рекламному ролику повинні бути відображені найважливіші та справжні достоїнства рекламованого об'єкта. Тривалість кожного рекламного ролика – не більше однієї хвилини. Після цього група повинна буде вгадати, хто з її членів був представлений у цій рекламі. При необхідності можете використовувати як антураж будь-які предмети, що знаходяться в кімнаті, і просити інших гравців допомогти вам. Час на підготовку – десять хвилин. Вправа, як зазвичай, завершується обговоренням і рефлексією власних переживанні кожного з гравців але приводу подання його в рекламному ролику.

- Вправа «Прийняття похвали. Уміння радіти компліментам»

Вправа розрахована на 5-7 хв. на кожного учасника. "Виберіть когонебудь з членів групи, кому б ви хотіли сказати комплімент, і скажіть, що вам в ньому подобається. Починайте зі слів: Мені в тобі подобається ... У тебе краще, ніж у мене, виходить ... Я тобі вдячний за те, що ти ... Зробіть невелику паузу, щоб партнер міг відчути ваш комплімент ". "Вислухуючи комплімент, повірте іншому, повторіть про себе його слова, починаючи наступним чином: Йому в мені подобається ... У мене краще, ніж у нього, виходить ... Він мені вдячний за моє ... Постарайтеся зосередитися на приємних відчуттях, які в вас викликає похвала, скажіть про ці почуття партнеру ".

Обговорення "Що ви відчували, коли говорили або отримували комплімент? Як компліменти зазвичай діють на людей? Як вони подіяли на вас? Чи можете ви пригадати випадок, коли вас несподівано похвалили? Що ви відчуваєте, згадуючи про це?"

Тема 8. Теоретичні основи тренінгу комунікативної компетентності.

Вправа «За» і «проти».

Мета цієї вправи, усвідомлення того, що будь-яка ситуація має свої «плюси» і «мінуси», має свої переваги і недоліки; рефлексія свого власного життєвого досвіду; виявлення мотиваційної структури особистості; відпрацювання вербальних навичок, уміння обґрунтовано висловлювати свою думку.

Процедура проведення:

Групі пропонується розраховатися на «перший - другий». Перші номери – висловлюються «за» створення сім'ї, обґрунтовуючи свою точку зору. Другі – обґрунтовують свої аргументи «проти».

Висловлюються по колу по черзі всі учасники. Вправа виконується по колу кілька разів, потім ті, які висловлювалися «за», переходять в групу «борців проти» створення сім'ї і вправа повторюється ще кілька разів (2-3 рази). Цю вправу можна повторити, але завдання буде іншим, наприклад: «За» і «Проти» навчання у закладі вищої освіти; «За» і «Проти» куріння тощо. Після цієї вправи обов'язково потрібно вислухати учасників і систематизувати всю інформацію по мотиваційним групам, потім вибудувати їх в ієрархію цінностей. Весь процес обговорюється з учасниками.

Тема 9. Тренінг умінь, що лежать в основі впевненої поведінки.

Вправа «Мої успіхи і мої невдачі»

Мета - допомогти учасникам усвідомити і сформулювати свої сильні і слабкі сторони

Вправа 5-7 хв. на кожного учасника.

"Будь ласка, згадайте про одну вашу невдачу і про одну вдалу справу. Байдуже, коли вони трапилися, нещодавно або ж дуже давно. Спробуйте розповісти про них групі в оптимістичною манері".

Завдання учасників групи – після завершення розповіді спробувати скорегувати його в бік більшого оптимізму.

Обговорення "Що заважає нам міркувати в оптимістичному стилі? Які переваги і які недоліки має оптимізм?"

Коментарі. При обговоренні часто виникає питання про те, наскільки об'єктивний оптимізм, чи не є оптимістичний стиль мислення спотворенням реальності. У цьому випадку можна сказати, що оптимізм означає безумовно помилкове сприйняття реальності, сфокусоване на позитивних її аспектах. Оптимісти переоцінюють свої шанси на успіх і недооцінюють значення невдач. Проте досвід показує, що їх надмірно райдужні очікування мають звичай збуватися.

Вправа «Хороше в поганому»

Вправа -5-7 хв. на кожного учасника.

Інструкція "Згадайте про неприємну подію, що сталася з вами в минулому або якого можна чекати в майбутньому. Подумайте, що в цій події може бути хорошого, і розкажіть нам про це. Попросіть членів групи допомагати один одному в пошуках позитиву. Пропонуйте, будь ласка, будь приходять в голову варіанти".

Обговорення: "Чи існують ситуації, при яких неможливо знайти позитивні моменти в небажаних подіях? Що заважає звертати увагу на позитивні моменти?"

Коментарі. Якщо учасники групи починають критикувати або оспорювати знайдений "позитив", то необхідно рішуче втрутитися. Суть прийому не в тому, щоб критикувати позитив, а в тому, щоб набрати якомога більше позитиву. Нереалістичний або помилковий позитив відпаде сам собою. Потрібно також допомагати учасникам розповісти про позитивний у

всіх подробицях і при можливості представити його максимально образно – у всіх деталях.

Тема 15. Психічна саморегуляція як фактор ефективності спілкування.

Маски релаксації для м'язів обличчя

- Маска подиву. Початкове положення: сидячи, стоячи, лежачи. З повільним вдихом поступово підняти брови так високо, як це тільки можливо. На висоті вдиху затримати на секунду дихання і опустити з видихом брови.

- Маска гніву. Початкове положення: сидячи, стоячи, лежачи. З повільним вдихом поступово нахмурити брови, прагнучи зблизити їх якомога більш сильно. Затримати дихання не більше ніж на секунду, з видихом опустити брови.

- Маска поцілунку. Початкове положення: стоячи, сидячи, лежачи. Одночасно з вдихом поступово стискати губи. Довести це зусилля до межі. Зафіксувати зусилля, на секунду затримати дихання, з вільним видихом розслабити круговий м'яз рота.

- Маска сміху. Початкове положення: стоячи або сидячи. Поперемінно стискати і розтискати зуби, стискати поступово. Чергувати вдихи і видихи відповідно рухам жувальних м'язів. Можна виконувати вправу з жувальною гумкою.

- Початкове положення: стоячи, сидячи або лежачи. Трохи примружити очі, з вдихом злегка стиснути губи і підняти кути рота - маска сміху, з видихом - розслабити напружені м'язи.

- Маска невдоволення. Початкове положення: стоячи, сидячи, лежачи. З вдихом - енергійно, але поступово стиснути губи, піджати м'язи підборіддя і опустити кути рота - з видихом - розслабити м'язи обличчя.

Вправа для кругових м'язів очей

1. Початкове положення: голова на подушці або на спинці крісла. Сидячи або лежачи, з повільним вдихом м'яко опускають повіки, поступово нарощувати напругу головним чином за рахунок кругових рухів очей. Прикривши повіками очі, почати їх мружитися якомога сильніше. Після максимального зажмурювання – секундна затримка дихання, після чого з вільним видихом опустити повіки.

2. Початкове положення: сидячи або стоячи. Прикласти язик до верхніх зубів (у положенні звуку «т», «д»). Поступово, одночасно з вдихом, упиратися кінчиком у верхні зуби. Потім коротка затримка дихання. Одночасно зафіксувати напругу. Вільний видих через рот. При такому видиху розслаблений язик стане трохи вібрувати.

Кожна вправа виконується по кілька разів.

Вправа: Стрес

Розвиток здатності аналізувати і управляти стресовими ситуаціями. Група розбивається на трійки, кожна з яких організовує простір зручним чином, щоб при обговоренні трійки не заважали один одному. Потім кожному учаснику дається завдання: згадати ситуацію, яка сталася з ними або з їх колегами, батьками, знайомими і в якій вони (самі слухачі або їх близькі) випробовували стрес після взаємодії з учителем, з адміністрацією

(бажано, щоб ситуація не стосувалася особисто учасників). Потім кожен в трійках по черзі розповідає ситуацію, в цей час двоє інших учасників використовують слухання нерелексії .. Після закінчення розповіді два слухача допомагають змінити цю ситуацію так, щоб вона не була травмуючою, і відповідають на питання: «Як могли повести себе працівники школи, щоб ця ситуація не була стресовою?». У цей час 3-й учасник, який розповідав, слухає, а потім повідомляє, яке рішення йому здалося найбільш прийнятним в розказаній їм ситуації. На виконання цієї вправи бажано або обмежити час розповіді кожного учасника (5 хвилин на кожного учасника), або запропонувати виступити тільки одному учасникові з трійки.

Тема 13. Емоційний інтелект та емоційна компетентність.

Вправа: «Усмішка»

Мета: формування вміння управляти вираженням своїх почуттів.

Тренер: «Зараз вам належить приміряти на себе самі різні посмішки. Варіанти посмішок: добра, глузлива, цинічна, радісна, відкрита, «крізь зуби», ввічлива, холодна, пихата. Придумайте і покажіть, який ще може бути посмішка».

Обговорення: тренер нагадує учасникам, що посмішка - один з найбільш надійних способів зняття напруги, тривоги. Крім того, посмішка - знак того, що ви впевнені в собі і готові діяти. Тому тож важливо посміхатися частіше! Посмішка сприяє не тільки підвищенню настрою, а й збереженню енергетичного тону. А тепла, доброзичлива, внутрішня посмішка повинна бути завжди (10 хв.)

Вправа: «Постава і посмішка»

Тренер: «Підійдіть до будь-якої прямої стіни, притуліться до неї потилицею, розправте по ній плечі, підберіть живіт і наблизьте до стіни поперек, після чого відійдіть від неї і походіть, намагаючись дихати і відчувати себе природно».

Тема 17. Психологічний вплив і маніпуляція.

Вправа. Колобок і лисиця.

Мета - відпрацювання навички протистояння маніпуляції і конструктивного розв'язання конфлікту.

Зміст. Учасники діляться на 3-4 групи, кожній з яких пропонується від імені героя російської казки «Колобок» дати відсіч маніпулятивним діям і словам Лисиці («Сядь до мене на носок, заспівай ще разок»). Колобок, озброєний знаннями про цивілізовані способи протистояння маніпуляціям, повинен за 5- 10 хвилин написати і зачитати відповідь Лисиці. У процесі читання відповіді решта слухачі записують, які прийоми були вдало використані Колобком.

методичні рекомендації. При обговоренні вправи група робить висновок про те, які способи протистояння маніпуляції частіше використовувалися.

Тема 19. Цивілізоване протистояння нападу і маніпуляції.

Вправа: Я кажу «ні».

Мета – відпрацювати навик техніки відмови співрозмовнику, міні-дослідження щодо можливостей та меж використання кожної з наведених на тренінгу технік.

Зміст Вправа проводиться в колі, роздатковим матеріалом служить таблиця з назвами технік відмови співрозмовнику у ввічливій коректній формі. Перед початком вправи необхідно запитати учасників про те, чому іноді вони не можуть відмовити людям в їх проханнях і роблять те, що не приносить ніякого задоволення і, крім того, вимагає великих часових і енергетичних затрат? Чому деколи складно дати відмову у ввічливій і коректній формі, звалюючи на свої плечі чужі проблеми? Після обговорення познайомити учасників з шістьма техніками відмови співрозмовнику і роздати бланки з таблицею. Цей попередній етап вправи можна замінити міні-лекцією «Техніки відмови співрозмовнику». Далі кожен з учасників придумує просте питання-прохання, з яким він повинен звернутися до сусіда зліва. Вправа починається з прохання наступного учасника (назвемо його учасником № 1) про що-небудь. Учасник № 1, вислухавши прохання, у ввічливій і впевненою манері відмовляє співрозмовнику незалежно від того, чи готовий він виконати її. Після цього учасник № 1 звертається з проханням до свого сусіда зліва (до учасника № 2) тощо. Вправа продовжується до тих пір, поки кожен з учасників не побуває і в ролі прохача, і в ролі людини, яка відмовляє у проханні. У той час, поки два учасники виступають в ролі співрозмовників, решта виконують роль експертів. Кожен з них, користуючись таблицею з техніками відмови в спеціальній графі зазначає, яка, на його погляд, техніка була використана. Говорити вголос свої рішення суворо забороняється, оскільки це може порушити хід вправи. Але якщо хтось може у визначенні назви техніки, він може залишити відповідь без уваги. При цьому бажано попередити учасників про те, що в деяких випадках відповіді можуть включати відразу декілька технік або не містити жодної з перерахованих у таблиці. Тоді експерт може робити позначки на свій розсуд. Рішення експерта вважається вірним і ніким не буде оскаржуватися.

Обговорення

Після того як кожен відмовить своєму сусідові в проханні, учасники підраховують яка з технік використовувалася частіше, а яка рідше інших. Після того як група познайомиться з усередненим результатом, учасники коментують: чому дані техніки використовувалися частіше / рідше? яка з технік здається найбільш простий? яка найбільш переконливою? в якому випадку слід застосовувати кожна з даних технік? яка з технік може бути універсальною на всі випадки життя? Другий аспект, який ми рекомендуємо обговорити після проведення вправи, - це відчуття учасників, які вони зазнали, будучи в ролі співрозмовників. Що відчував себе кожен, коли відмовлявся виконати елементарну прохання сусіда? Чи був його відмова ввічливим і переконливим? Чи залишилися неприємні відчуття після відмови? Як би все відбувалося в реальному житті? Як часто і в яких випадках слід використовувати дані техніки в реальному житті?

Вправа: «Прохання - відмова».

Мета вправи: зміцнення доброзичливості, вправа в довільності управління своїми емоціями (позитивними), розвиток вербальних, комунікативних навичок.

Процедура проведення: Вибираються за бажанням два учасника.

**Перелік діагностичних методик,
дозволених для використання УНМЦППСР в закладах освіти**

Джерело: Психологу для роботи. Діагностичні методики : збірник Текст / уклад.: М.В. Лемак, В.Ю. Петрище, - Вид. 2-ге, виправ. - Ужгород : Видавництво Олександри Гаркуші, 2012. - 615 с. : 1л.

Рекомендовано Українським науково-методичним центром практичної психології і соціальної роботи

Методики вивчення особливостей нервової системи

1. Методика "Вивчення властивостей нервової системи
2. Визначення властивостей нервової системи за психомоторними показниками (теппінг-тест)
3. Методика "Прогноз" (оцінка рівня нервово-психічної стійкості за В. Бодровим)

Методики вивчення і оцінки особливостей пам'яті

1. Визначення опосередкованого запам'ятовування за методикою Л. Виготського
2. Визначення продуктивності запам'ятовування за методикою О. Лурії "Піктограми"
3. Визначення обсягу оперативної пам'яті за методикою Е. Крепеліна "Рахунок"
4. Дослідження образної пам'яті
5. Дослідження логічної та механічної пам'яті

Методики вивчення особливостей уваги

1. Визначення точності уваги за методикою К. Іванова-Смоленського "Коректурна проба"
2. Методика "Червоно-чорна таблиця
3. Оцінка уваги (методика Мюнстенберга)
4. Методика визначення рівня уваги й самоконтролю
5. Визначення обсягу уваги (кількості об'єктів, що сприймаються одночасно)
6. Визначення особливостей переключення уваги
7. Методика дослідження концентрації уваги (тест Торндайка)

Методики вивчення і оцінки особливостей мислення

1. Методика дослідження аналітичності мислення "Числові ряди Крепеліна
2. Методика визначення інтелектуальної лабільності
3. Методика визначення стилю навчання й мислення
4. Методика визначення стилю мислення А. Харрісона та Р. Бремсона
5. Дослідження впливу установки на спосіб розв'язання задач [

Методики діагностики деяких психічних станів особистості

1. Методика "Шкала тривожності" Тейлора
2. Методика дослідження вольової саморегуляції А. Зверькова та Є. Ейдмана
3. Міні-мульт
4. Методика дослідження соціальної адаптованості
5. Тест "Визначення особистісної адаптованості школярів
6. Методика "Самооцінка психічних станів (за Г. Айзенком)
7. Опитувальник САН
8. Вивчення егостанів (методика модифікована та адаптована Г. Партико та Г. Кучерявою)
9. Визначення показників та форм агресії за методикою А.Басса та А. Дарки (адаптація О. Осницького)
10. Методика дослідження соціально-психологічної адаптації К. Роджерса - Р. Даймонда

11. Тест шкільної тривожності Філіпса
12. Багатошкальний опитувальник дитячої тривожності (БОДТ)
13. Виявлення схильності до емпатії (за методикою І. Юсупова)
14. Діагностика вад особистісного розвитку (ДВОР) (за З. Карпенко)
15. Діагностика емпатії (А. Меграбян, М. Епштейн) [11]
16. Методика виявлення групи ризику
17. Дослідження наполегливості
18. Дослідження імпульсивності (В. Лосєнков)
19. Методика дослідження вольової організації особистості (А. Хохлов)
20. Методика визначення ступеня прояву депресії
21. Шкала депресії (Т. Балашова)
22. Тест на виявлення суїцидальних намірів (Н. Шавровська, О. Гончаренко, І. Мельникова)
23. Методика виявлення схильності до неадекватної поведінки

Методики вивчення темпераменту особистості

1. Тест Я. Стреляу
2. Опитувальник структури темпераменту В. Русалова
3. Методика РЕИ (Ганс і Сибіла Айзенки)
4. Визначення типу темпераменту за методикою Г. Айзенка
5. Анкета вивчення комунікативності

Методики вивчення характеру особистості

1. Методика дослідження характеру особистості
2. Самооцінка характеру методом оціночних шкал
3. Методика визначення самооцінки
4. Тест “Самооцінка організованості”
5. Тест “Дізнайся про себе”
6. Дослідження схильності до ризику (за О. Шмельовим)

Методики вивчення здібностей та інтелекту

1. Виявлення та оцінка комунікативних та організаторських схильностей (КОС-1)
2. Таблиці Равена (шкала прогресивних матриць)
3. Методика визначення загальних розумових здібностей (за Р. Вандерлік)
4. Методика вивчення рівня невербальної креативності (за П. Торренсом)
5. Тест інтелекту Р. Кеттелла
6. Тест “Креативність”
7. Шкільний тест розумового розвитку (НДІ загальної та педагогічної психології АПН)
8. Тест “Вивчення рівня пізнавальної активності учнів” (Б. Пашнев)
9. Опитувальник особистісної схильності до творчості за Г. Девісом (у редакції Б. Пашнева)
10. Модифікований тест Гілфорда на вивчення творчого мислення

Методики вивчення мотиваційної сфери і спрямованості особистості

1. Методика “Незакінчені речення” (Сакса і Сіднея)
2. Диференційовано-діагностичний опитувальник інтересів - ДДО (за Є. Клімовим)
3. Карта інтересів
4. Типологія особистості та привабливе професійне середовище (за Д. Голландом)
5. Тест “Структура інтересів і схильностей” (СІС)
6. Методика вивчення спрямованості особистості “Орієнтовна анкета” (В. Смекала, М. Кучера)
7. Методика “Самооцінка індивідуальних особливостей” -СЮ (Л. Кабардова)
8. Методика Л. Йовайши
9. Методика вивчення професійних намірів старшокласників

Комплексні методики вивчення особистості

1. Тест Кеттелла (16 К.Р-опитувальник)
2. Вивчення акцентуації у підлітків за допомогою методики Леонгарда - Шмішека
3. Дослідження рівня суб'єктивного контролю (Є. Бажин, Є. Голинкін, А. Еткінд)
4. Методика визначення труднощів у встановленні контактів В. Бойка
5. Восьмиколірний тест Люшера

Проективні методики дослідження особистості

1. Тест "Автопортрет"
2. Методика "Кінетичний малюнок сім'ї" (КМС)
3. Методика виявлення індивідуально-типологічних розбіжностей "Конструктивний малюнок людини з геометричних фігур"
4. Методика "Дім - Дерево - Людина" (американський психолог Дж. Бак)
5. Тест "Неіснуюча тварина"
6. Тест руки (Напсі-Ієві)
7. Тест "Малюнок дерева"

Методики виявлення та оцінки міжособистісних взаємин в колективі та сім'ї

1. Діагностика міжособистісних взаємин Т. Лірі
2. Дослідження міжособистісних стосунків за методикою В. Стефансона "Сорткування" (^-
3. Методика типового реагування на конфліктні ситуації К. Томаса
4. Вивчення статусу особистості в колективі (метод соціометрії)
5. Методика визначення згуртованості класу "Скільки голів, стільки думок"
6. Методика дослідження міжособистісних взаємин дітей у сім'ї "Казки Дюса (Десперт)"
7. Тест "Психологічна сумісність"
8. Оцінка психологічного клімату в колективі
9. Методика визначення міжособистісних стосунків школяра (за Рене Жилем)
10. Опитувальник суб'єктивного ставлення школяра до діяльності, самого себе та оточуючих ССДСО) (автор - О. Афанасьєв)

Методики вивчення мотивації навчання

1. Анкета для оцінювання рівня шкільної мотивації в адаптації Н. Лусканової (модифікована)
2. Тест суб'єктивної локалізації контролю (СЛК)
3. Методика вивчення мотивів навчальної діяльності учнів (Б. Пашнєв)
4. Опитувальник "Автономність - залежність особистості у навчальній діяльності" (Г. Пригніна)
5. Тест "Виявлення домінуючого мотиву навчання"