



МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

СМЕНА
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«ВСЕРОССИЙСКИЙ ДЕТСКИЙ ЦЕНТР «СМЕНА»

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«ВСЕРОССИЙСКИЙ ДЕТСКИЙ ЦЕНТР «СМЕНА»



«ЛИДЕРЫ МЕНЯЮТ МИР»

(Из опыта реализации дополнительной
общеразвивающей программы
«#МастерскаяЛидеров»)

Модуль «Эффективная коммуникация»
Модуль «Личная эффективность»
Модуль «Ответственность»



Анапа 2022

«Лидеры меняют Мир!»: сборник материалов из опыта реализации дополнительной общеразвивающей программы «#МастерскаяЛидеров» — г.–к. Анапа: ФГБОУ ВДЦ «Смена», 2022 г. — 62 с.

В сборнике представлены материалы по развитию лидерских компетенций, эмоционального интеллекта, проектной деятельности в авторской редакции.

Сборник подготовлен к печати под руководством и общей редакцией заместителя директора ФГБОУ ВДЦ «Смена» по образованию Алексея Петровича Резника, руководителя управления образования ФГБОУ ВДЦ «Смена» Натальи Александровны Лойко.

В сборнике представлены материалы из опыта работы педагогов детского образовательного лагеря «Профи–Смена», специалистов учебно-тренировочного центра профессионального мастерства, специалистов методического отдела .

Авторский коллектив: В. А. Ивличева , Н. М.Дербеняц, О. А. Зайцева, Ю. Р. Вигант, Е. Г. Терпугова, Н. Е. Юдичева.

Сборник предназначен педагогам и специалистам детских образовательных лагерей, руководителям и педагогам образовательных организаций.

Содержание

1.	Модуль «Эффективная коммуникация»	5
2.	Модуль «Личная эффективность»	57
3.	Модуль «Ответственность»	82
4.	Литература	106

Модуль «Эффективная коммуникация»



Модуль направлен на формирование универсальных компетенций обучающихся в области создания и продвижения личного бренда, эффективной самопрезентации и управления конфликтами.

В рамках реализации данного модуля обучающиеся познакомятся с понятием и видами презентаций, особенностями самопрезентации, формулой личного бренда, его способами создания и продвижения; освоят медиативные технологии, используемые при разрешении конфликтов; проведут

разборы конфликтных ситуаций.

Конспект группового занятия

«Навыки самопрезентации»

Цель: формирование навыка самопрезентации, обучение навыкам ораторского искусства.

Задачи:

- овладение навыками успешной самопрезентации;
- формирование позитивного имиджа в сфере общения;
- развитие уверенности в себе;
- осмысление основных барьеров осуществления публичного и социального взаимодействия.

Продолжительность проведения: 90 минут.

Материалы: бумага А4, ручки, ножницы, цветные карандаши, фломастеры.

План занятия.

1. Знакомство обучающихся с целью и задачами занятия (2 мин.)
2. Групповые правила (3 мин.)
3. Вводное слово (5 мин.)
4. Знакомство обучающихся с понятиями «Самопрезентация», «Ораторское искусство» и их составляющими (15 мин.)
5. Упражнение «Лучшее о себе» (10 мин.)

6. Упражнение «Реклама» (10 мин.)

7. Просмотр и обсуждение видеоролика «Реальность и самопрезентация»

(10 мин.)

8. Упражнение «Покажи» (10 мин.)

9. Рекомендации при самопрезентации (15 мин.)

10. Подведение итогов. Рефлексия (5 мин.)

Ход занятия.

Ведущий. Здравствуйте, дорогие друзья! Меня зовут _____, я рад(а) приветствовать Вас на нашем занятии!

На занятии будут действовать правила:

- «Здесь и сейчас» - во время работы участники обсуждают только те вопросы, которые значимы именно в данный промежуток времени.
- «Искренность, открытость, доброжелательность» - самое главное в группе – не лицемерить и не лгать. Все слова критики необходимо выражать в корректной форме, а также не забывать озвучивать достоинства других участников.
- «1 микрофон» - недопустимо перебивать друг друга даже при обсуждении очень интересной темы.

- «Недопустимость перехода «на личности» - следует говорить не о личностях, каких-либо отрицательных качествах человека, а о его действиях.
- «Правило круга» - информация, озвученная во время тренинга, не будет вынесена за его пределы.
- «Нет мобильным телефонам».
- «Регламент» - участники ценят время, выделенное на каждое упражнение.

По окончании учебных заведений вы придете устраиваться на работу. Вам необходимо заявить о себе как о потенциальном работнике, т.е. сделать собственную презентацию. Самопрезентация происходит независимо от наших желаний. В любом случае мы производим какое-то впечатление на окружающих, хотим мы этого или нет. Но этими впечатлениями можно управлять сознательно. Важность самопрезентации понимали еще наши предки. Вспомните пословицы и поговорки на эту тему («Встречают по одежке — провожают по уму», «По одежке протягивай ножки», «По Сеньке шапка», «Не в свои сани не садись» и т. д.). Как вы понимаете эти пословицы?

Беседа «Самопрезентация – это...»

Ведущий. Самопрезентация (с лат. — «самоподача») — процесс представления человеком собственного образа в социальном мире, характеризующийся намеренностью и направленностью на создание у окружающих определенного впечатления о себе.

Стратегии самопрезентации: стремление понравиться (власть обаяния); самореклама или самопродвижение человеком своей компетентности (власть эксперта); запугивание (власть силы); пояснение примером (власть наставника); мольба (власть сострадания).

Практически никогда недостаточно при завязывании сотрудничества иметь лишь специальные, профессиональные способности, опыт, но и необходимо иметь определенный набор определенных качеств. Вот примерный набор данных качеств:

- умение быстро и точно распознавать свойства и состояние конкретного человека;
- умение располагать к себе мимикой, пантомимикой, интонациями и риторическими оборотами;
- умение связно объяснять, ненавязчиво показать конкретному человеку те новые возможности,

которые он получит после начала сотрудничества;

- умение показать навыки делового взаимодействия с тем, чтобы продемонстрировать свою способность ценить свое и чужое время, оптимальным образом оптимизировать деловую деятельность.

Один из основных этапов при приеме в учебное заведение или на работу является собеседование или интервью. Это своеобразная психологическая дуэль, в которой обе стороны останутся в выигрыше, если вам удастся найти общий язык с работодателем. От впечатления, которое вам удалось произвести в первые 30 секунд, зависит ваш успех .

Ораторское искусство (красноречие, искусство красноречия) — искусство публичного выступления с целью убеждения. Ораторское искусство — это гармоничное сочетание риторики, приемов актерского мастерства (подача) и психологических техник.

Среди самых востребованных современных групп ораторства можно выделить красноречие, которое используется на радио и телевидении, рекламу, выступления политиков и дипломатов, ответы на пресс–конференциях и др. Не зная правила и понятие каждой группы, невозможно составить

эффективное выступление. Культура и умение ведения разговора в таких случаях очень важны. В их основе всегда лежит риторика и культура разговора. Статистика гласит: впечатление (или ваш имидж) на 60% зависит от того, как вы выглядите, на 30% — от того, как звучит ваш голос и только на 7% — от того, что вы говорите.

Важные правила самопрезентации.

Нужно готовиться к выступлению! Не стоит самонадеянно полагать, что если вы изучили многие вопросы, то запросто выступите. Набросайте речь, попробуйте ее проговорить перед зеркалом, а лучше кому-нибудь. Попробуйте «говорить без бумажки».

Будьте собой! Вы же человек, живой и эмоциональный. Почему бы не добавить улыбку, жестикуляцию и открытый взгляд в свое выступление? Не сковывайте своих движений. Общайтесь с аудиторией: задавайте вопросы, ловите взгляды и эмоции слушателей.

60% успеха по статистике зависит от того, как вы выглядите, примите во внимание этот факт и уделите внимание своему имиджу. Опрятность и сдержанность в одежде, уверенный вид... А как вы стоите? Опираете руки на трибуну в агрессивной позе или спрятались за ней. Расслабьтесь! Эти 10 минут полностью ваши,

чувствуйте себя хозяином этого времени, внимание аудитории ваше, надо действовать сейчас!

Успех вашего выступления: 50% психологический настрой, внутренняя готовность, коммуникабельность; 50% изложение концепции, логика выступления, четкая структура, ораторское искусство. Сразу же обозначьте цели своего выступления, поставьте перед аудиторией проблему, мотивируйте людей вас слушать, пусть им будет интересно. Высказывайтесь по теме доклада логично, пусть все заметят эту логику рассуждений и вместе с вами придут к сделанным выводам.

Упражнение «Лучшее о себе»

Каждого из участников просят вспомнить и записать три сильных качества, достоинства; три хороших поступка, совершенных в течение недели. Затем каждый громко, гордо и уверенно произносит написанное. После выступления каждый участник награждается аплодисментами.

Обсуждение.

- Какие переживания возникли при необходимости публично рассказывать о своих достоинствах? Было ли сложно? Если да, то с чем это связано?

- Почему хвастаться не принято? Когда действительно лучше избегать рассказов о своих достоинствах, а когда верна присказка «себя не похвалишь – никто не похвалит».

Упражнение «Реклама»

Участникам предлагается разделить на две группы и выбрать в комнате любые три предмета, которые им нравятся. Далее участникам дается 5 минут для того, чтобы выбрать один предмет и продумать речь, рекламирующую этот предмет. Затем представитель группы рекламирует предмет.

Обсуждение.

- Удалось ли заинтересовать аудиторию?
- Какие приемы использовались? Что было сложным?

Просмотр и обсуждение видеоролика «Реальность и самопрезентация».

Упражнение «Через стекло»

Один из участников загадывает текст, записывая его на бумагу, и передает его мимикой и жестами. Другие участники должны определить, о чем текст .

Степень совпадения переданного и записанного текста свидетельствует об умении устанавливать контакт.

Обсуждение.

- Что получилось?
- Кому удалось лучше всего?
- Что вызывало трудности?

Упражнение «Покажи»

Необходимо изобразить, используя всех участников тренинга:

- крутых зайцев, диких поросят, одиноких волков, сумасшедших куриц;
- оркестр, электричку, сороконожку, зоопарк, телевизор, телефон;
- болельщиков, команда которых проигрывает, зрителей, смотрящих крутой боевик, людей в очереди за колбасой и др.;
- Пизанскую башню, Китайскую стену, Кремль, мост над Темзой;
- букву «А», «К», «Ш», «Р», «Ю»;
- картину «Медведи в сосновом бору», «Бурлаки на Волге», «Иван Грозный убивает своего сына» и т.п.

Определите цель.

Что конкретно Вы хотите донести до аудитории?

Выступление с докладом о млекопитающих, проведение тренингов по открытию своего бизнеса, танцевальный номер на концерте — неважно. Во всем

этом есть свой посыл и смысл. Определите мысленно для себя, зачем вы все это делаете, и вы увидите, что выйти к публике станет гораздо легче.

Визуализируйте. Пофантазируйте немного. Представьте свое будущее выступление во всех мелочах и деталях: от того, как вы будете выходить на сцену, как на вас будут смотреть заинтересованные лица зрителей и до произнесения финальной речи.

Расслабьте мышцы тела. Перед выступлением сделайте небольшую гимнастику для всего тела. Постарайтесь максимально напрячь все мышцы от головы до пяток и постоять в такой позе секунд 10. А потом, начиная с верхней части тела, постепенно снимите напряжение.

Стабилизируйте работу организма. Не стоит забывать о таком базовом упражнении как вдох – выдох. Вначале сделайте глубокий вдох носом, а потом медленно выдыхайте через рот, распределяя воздух на 8 – 9 секунд. Повторяйте это упражнение в течение 2 – 5 минут. Сконцентрироваться также помогает отстукивание ритма ногой по полу, хлопки и прыжки на правой ноге. Последнее упражнение очень хорошо стимулирует работу левого полушария мозга, которое отвечает за логику, речь и память.

Сделайте артикуляционную гимнастику.

Очень важно проговаривать все слова и окончания ясно и не бурчать себе под нос. Для этого нужно уделять время тренировке речевого аппарата. К примеру, древнегреческий оратор Демосфен практиковал свою речь на берегу моря: он брал в рот камушки и старался с ними произнести речь так, чтобы перекричать шум прибоя. Современной альтернативой такой методики является упражнение с винной пробкой. Возьмите ее в рот и проговорите весь текст. После выполнения этого упражнения можно перейти к работе с губами и нижней частью лица:

- делайте активные круговые движения челюстями 10 раз в одну, а потом столько же в другую сторону;
- вытяните губы «трубочкой» и двигайте ими вверх–вниз, влево–вправо. После 8 крестов поменяйте направление;
- покусывайте зубами поочередно верхнюю и нижнюю губу с ускорением темпа.

Соберитесь и контролируйте ситуацию.

Чингисхан говорил: «Боишься — не делай, делаешь — не бойся, а сделал — не сожалей». Очень полезная цитата, пусть она станет вашим девизом на время публичного выступления. Если вы вышли на сцену, то обратного пути уже нет, надо делать все, что

от вас зависит. Импровизируйте, если не получается вспомнить заученный текст. И ни в коем случае не молчите, иначе публика быстро потеряет к вам интерес.

Подведение итогов. Рефлексия.

Ведущий. Вы познакомились с навыками самопрезентации. Хочется узнать, насколько информация была для вас полезна и интересна?

Благодарю Вас за совместную работу!

Конспект группового занятия «Управление конфликтами»

Цель: исследование конфликтов, причин их возникновения и способов их разрешения.

Задачи:

- знакомство с понятием «конфликт», его составляющими;
- знакомство со стилями реагирования в конфликтных ситуациях;
- развитие способности адекватного реагирования на конфликтные ситуации, предупреждения конфликтов, управления конфликтной ситуацией.

Время проведения: 90 минут.

Используемые материалы: веревка, карточки с описанием конфликтных ситуаций, ватман, маркеры, флипчарт.

План занятия.

1. Знакомство обучающихся с целью и задачами занятия.
2. Групповые правила.
3. Просмотр и обсуждение видеоролика «Конфликт».
4. Упражнение «Спектр конфликта».
5. Что такое конфликт. Основные стили поведения в конфликтной ситуации.
6. Разбор конфликтных ситуаций.
7. Лидер как медиатор в конфликте. Упражнение «Управление конфликтом. Стратегия лидера».
8. Дискуссия «Профилактика буллинга».
9. Подведение итогов. Рефлексия.

Ход занятия.

Ведущий. Здравствуйте, дорогие друзья! Меня зовут _____, я рад(а) приветствовать вас на занятии с элементами тренинга «Управление конфликтами».

Цель занятия — исследование конфликтов, причин их возникновения и способов их разрешения.

В каждом тренинге есть правила. Давайте озвучим правила:

- «Здесь и сейчас» — во время работы участники обсуждают только те вопросы, которые значимы именно в данной ситуации.
- «Искренность, открытость, доброжелательность» — критика выражается только в корректной форме.
- «1 микрофон» — недопустимо перебивать друг друга, даже при обсуждении очень интересной темы.
- «Не переходим на личности» — следует говорить не о каких-либо отрицательных качествах человека, а о его действиях.
- «Правило круга» — информация, озвученная во время тренинга, не будет вынесена за его пределы.
- «Нет мобильным телефонам».
- «Регламент» — участники ценят время, выделенное на каждое упражнение.

*Просмотр и обсуждение видеоролика
«Конфликт».*

Упражнение «Спектр конфликта»

На полу прочерчивается линия или кладется веревка.

Ведущий. Представьте, что линия — это спектр конфликта. Выстройтесь вдоль линии следующим

образом. Если вы считаете, что конфликт — это всегда плохо, займите место с правой стороны линии/веревки. Если считаете, что конфликт — это всегда хорошо, займите место с левой стороны. Если считаете, что конфликтные ситуации включают и то и другое, встаньте посередине между двумя группами. Другими словами, выберите себе место на линии, которое покажет ваше отношение к конфликту.

Выполнение упражнения. Обсуждение.

Ведущий. Прокомментируйте свой выбор. Как вы думаете, чем может быть полезен или вреден конфликт? Сам по себе конфликт — нейтральное явление. Любой конфликт несет в себе определенные возможности, которыми мы можем воспользоваться, например, выявление разногласий, понимание мотивов другого человека, снижение напряжения, мобилизация энергии, узнавание себя с другой стороны.

А теперь давайте поговорим о том, что же такое конфликты и каковы основные стили поведения в конфликтной ситуации.

Конфликт — отношение между субъектами социального взаимодействия, которое характеризуется их противоборством на основе противоположно направленных мотивов

(потребностей, интересов, целей, идеалов, убеждений) или суждений (мнений, взглядов, оценок и т. п.).

Можно ли прожить без конфликтов? Нужны ли они человеку?

Ответы обучающихся.

Ведущий. 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 в конфликтной ситуации:

Приспособление — человек частично или полностью отказывается от удовлетворения своих интересов, уступает, признает требования и претензии противостоящей стороны (пренебрегая собственными интересами), «капитулирует».

Компромисс — человек идет на уступки. Из общего объема требований, притязаний, интересов каждая сторона соглашается получить только часть, признавая при этом частично права другой стороны.

Сотрудничество — стиль поведения в конфликте, позволяющий полностью удовлетворить

интересы всех сторон. Этот стиль эффективен, поскольку обеспечивает плодотворные взаимовыгодные взаимоотношения в будущем. Однако сотрудничество требует творческих способностей и времени.

Избегание — игнорирование (фактически отрицание) самого наличия конфликта. Человек считает, что разногласий нет и поэтому воздерживается от споров, дискуссий, возражений другой стороне, не уступая и не настаивая на своем. Другими словами -стремится выйти из конфликтной ситуации.

Конкуренция — настойчивость в удовлетворении собственных интересов, отсутствие уступчивости, отказ в удовлетворении интересов других людей. Для человека, демонстрирующего конкурентный тип поведения, наибольший интерес представляет результат, при этом не важно, какими останутся отношения с другими участниками конфликта.

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.

Примеры конфликтных ситуаций

Ведущий. Рассмотрим некоторые пути выхода из конфликта. Разделимся на группы.

Отряд делится на 3 группы. Раздаются задания, выбираются наиболее типичные конфликтные ситуации.

Необходимо обсудить конфликтную ситуацию, предложить найти выход.

Ситуация № 1

Класс разделен на две микрогруппы (группировки), в каждой из которых есть лидеры, активисты, отличники. На протяжении учебного года между ними идет конкуренция за первенство в классе. Это выражается в насмешках, ссорах и даже драках. Данная ситуация приводит к напряжению всех учащихся в классе. Как можно конструктивно решить данную ситуацию?

Ситуация № 2.

В класс пришла новая девочка. Очень симпатичной внешности, хорошо одевается, хорошо учится, отличается неординарностью и своеобразностью. Девочка сразу же заняла ведущие позиции перед одноклассниками – мальчишками. Естественно, девчонкам в классе эта ситуация не нравится. Сначала «новенькая» была предупреждена

о том, что если она не изменит своей позиции, то ей в этом классе не учиться. Но ничего не изменилось. Ее встретили на улице и состоялся предметный разговор. Она же в ответ заявила, что ее не интересует мнение девочек. Как добиться понимания?

Ситуация № 3.

На перемене ты дал другу свой новенький, только что купленный мобильный телефон. Он вышел с ним в коридор, а ты остался в классе. Когда ты вышел в коридор, то увидел, что друг собирает с пола разломанный корпус твоего телефона. Оказывается, его толкнули пробегающие мимо ребята, и он уронил телефон, а сам ни в чем не виноват. Ты знаешь, что тебя будут ругать родители. Что делать? Как не испортить отношения с другом? Как все объяснить родителям?

Работа в группах. Обсуждение.

Ведущий. В современном мире часто стало использоваться понятие «медиатор». Кто такой медиатор? Медиатор — это беспристрастный и нейтральный посредник, помогающий уладить конфликт между двумя и более сторонами. Его цель — организовать переговоры так, чтобы люди пришли к взаимовыгодному решению. Медиатор хочет, чтобы они поняли друг друга и приняли на себя

ответственность за произошедшее, вместе выработали план по устранению конфликта и налаживанию взаимоотношений. Лидер коллектива может стать таким посредником. От него исходят помощь в формулировании цели переговорных контактов; рекомендации, призванные сдерживать нетерпение сторон; советы по принятию компромиссных решений.

Лидер может применить несколько способов управления конфликтной ситуацией:

- ослабление — воздействие на инициаторов конфликта, уверив их в том, что у них нет причины для ссоры, успокоить стороны;
- сотрудничество — открытое обсуждение волнующих проблем. В этом случае конфликтующие стороны выдвигают свои аргументы, ищут компромиссное решение;
- компромисс — объединение лидером конфликтующих сторон путем принятия (в определенной мере) общей точки зрения. При этом используется принцип: худой мир лучше доброй ссоры. Компромисс, найденный и принятый двумя сторонами, как правило, устойчив. Он означает примирение без побежденных и победителей и потому дает

чувство удовлетворения всем сторонам конфликта;

- взаимодействие (решение проблемы по существу) — это существенный шаг вперед по сравнению с компромиссом. Задача лидера найти оптимальный вариант решения конфликтной ситуации, а не стараться добиться своей цели за счет других. Конфликтующие стороны должны стремиться к установлению общих целей для всех участников, сближению точек зрения и интересов, а также получению обоюдных выгод на прочной основе и на долгий период времени.

Деятельность лидера включает анализ ситуации, урегулирование конфликта, снятие постконфликтного напряжения в отношениях оппонентов и анализ опыта урегулирования конфликта. Важно отказаться от изначально негативной установки по отношению к конфликту вообще и к одному из оппонентов в частности. Необходимо быть объективным, чтобы не исказить восприятие и понимание получаемой информации; проверять достоверность получаемой информации. Лидер понимает причины и повод конфликта; стадию развития конфликта; ущерб, нанесенный оппонентами

друг другу, а также может помочь оппонентам осуществить самокритичный анализ произошедшего, чтобы не допустить образования негативных установок в отношениях, предвзятости. Анализ полученного опыта позволяет лидеру осмыслить свои действия в конфликте, оптимизировать алгоритм деятельности по регулированию конфликтов.

Упражнение «Управление конфликтом. Стратегия лидера»

Участники делятся на группы. Каждая группа должна выработать стратегию лидера — управление конфликтной ситуацией (последовательность действий, поведение и т.п.).

Представление результата. Подведение итога.

Дискуссия «Профилактика буллинга»

Ведущий. Понятие «буллинг» (от англ. bullying – запугивание, травля) появилось в XX веке. Современное значение оно приобрело относительно недавно благодаря норвежскому профессору психологии Дану Ольвеусу — автору книги «Буллинг в школе».

Буллинг – это один из видов насилия, предполагающий агрессивное преследование одного из членов коллектива со стороны одного и более лиц.

Виды буллинга:

- физический – непосредственные физические действия в отношении жертвы (толчки, пинки, побои);
- вербальный – угрозы, оскорбления, насмешки, унижение;
- социально-психологический – буллинг, направленный на социальное исключение или изоляцию (сплетни, слухи, игнорирование, бойкот, манипуляции);
- экономический – вымогательство или прямой отбор денег, вещей, порча одежды;
- кибербуллинг (от англ. – cyberbulling) или интернет–буллинг – травля в интернете через социальные сети, электронную почту. Предполагает распространение слухов и ложной информации, взлом личных страниц, отправку негативных сообщений и комментариев. Является самым молодым и самым опасным видом буллинга, поскольку от него очень сложно защититься и найти источники, откуда исходит угроза.

Причины буллинга:

- педагогические — микроклимат в коллективе. Ребенок с большей вероятностью подвергнется

травле в той обстановке, где педагоги сами позволяют себе насмешки и унижения в адрес обучающихся;

- психологические — личности агрессора, так называемого буллера, и жертвы;
- социальные — пропаганда и поощрение доминирующего агрессивного поведения в обществе (телевидение, интернет, компьютерные игры);
- семейные — недостаток родительской любви и внимания, физическая и вербальная агрессия со стороны родителей, чрезмерный контроль.

К мотивам буллинга можно отнести:

- зависть;
- месть (жертва травли сама становится буллером, стремясь наказать обидчиков за причиненные страдания);
- самоутверждение в коллективе;
- стремление быть в центре внимания, выглядеть «круто»;
- желание нейтрализовать соперника посредством его унижения.

Что получает агрессор в ситуации травли? Ощущение собственной «крутости», безнаказанности, «всемогущества». В дальнейшем это приводит к еще

большому развитию деструктивных, т. е. разрушающих личность качеств, девиантному поведению и, как следствие, — постановке на учет в Комиссию по делам несовершеннолетних и проблемам с полицией. Что получают наблюдатели буллинга? Стыд и чувство вины за то, что не помогли жертве, проявили слабость.

И, конечно, самая тяжелая психологическая травма наносится жертве буллинга. Даже через много лет, будучи уже взрослыми, жертвы помнят все свои болезненные переживания, связанные с травлей.

Ситуации буллинга в детской среде.

Правила поведения

Если вас травят в школе, обзывают, портят одежду и вещи, обязательно расскажите об этом взрослому: родителям, учителю, старшему товарищу. Запомните: попросить помощь — это не слабость, а решение взрослого человека, попавшего в беду.

Не стоит бояться, что «будет хуже», если вы кому-то расскажете о том, что происходит. Будет действительно хуже, если вы останетесь один на один со своей проблемой. Всегда найдется тот, кто сильнее ваших обидчиков и сможет вас защитить.

Если вас травят в интернете, обязательно сохраняйте все переписки, видео, голосовые

сообщения, чтобы в дальнейшем использовать их как доказательства совершаемого кибербуллинга.

Обсуждение.

- Как может помочь лидер в ситуации буллинга кого–то из товарищей?
- Какой алгоритм действий можно разработать в данной ситуации?

Подведение итогов. Рефлексия.

Ведущий. Сегодня мы поговорили на тему «Управление конфликтами», и мне хотелось бы узнать, насколько информация была для вас полезна и интересна?

Ответы обучающихся.

Спасибо за совместную работу!

Упражнения, направленные на развитие коммуникативных навыков обучающихся

Возрастная категория обучающихся 11 — 12 лет

Упражнение «Визитная карточка»

Ведущий. Необходимо поделиться на две равные группы. Каждая группа садится в круг. Первый из вас начинает рассказывать о себе по примеру: «Меня зовут Миша, я люблю играть в футбол»; следующий говорит: «Меня зовут Андрей, я не играю в футбол, я играю на гитаре»; третий говорит «Меня

зовут Сергей, я смотрю футбол, не играю на гитаре, но я пишу стихи» и т. д. То есть каждый из участников, выступающих с «визиткой», сначала повторяет все вышесказанное не по отношению к себе, а затем добавляет еще что-то свое. Таким образом, все имеют возможность сказать о себе и узнать о других.

Обсуждение.

- Внимательно ли вы слушали своего собеседника?
- Насколько хорошо запоминается новая информация о человеке? С чем это связано?

Ведущий. При общении с другими людьми важно уметь устанавливать первый контакт, слушать своего собеседника и запоминать о нем информацию.

Упражнение «Научись убеждать»

Ведущий. Прошу выйти двух добровольцев. Я вам выдам два конверта. В одном конверте есть лист цветной бумаги, в другом нет. Перед вами стоит задача, заключающаяся в необходимости убедить всех присутствующих, что листок находится у вас.

После выполнения задания выходят следующие два участника и так далее.

Важно проанализировать те случаи, когда присутствующие ошибались — какие вербальные и

невербальные компоненты заставили их поверить в ложь.

Обсуждение:

- Всегда ли вы правильно угадывали, у кого цветной листок?
- Смогли ли вас убедить участники? Правильно ли они подбирали доводы?
- Легко ли вам было подбирать слова для доказательства своей правоты?
- Можно ли убедить в своей правоте человека, даже если вы не «правы»?
- Какие невербальные компоненты проявлялись у выступающих, позволившие вам поверить в их ложь?

В процессе общения важную роль имеет значение не только то, как мы подаем информацию (вербальная коммуникация), но и невербальная коммуникация, мимика, жесты, поза, сопровождающие общение.

Возрастная категория обучающихся 13 – 14 лет

Упражнение «Слепая прогулка»

В помещении, где проходит упражнение, расставляются стулья на расстоянии полутора–двух метров друг от друга или другие предметы, создающие преграду для участников.

Ведущий. Вам необходимо распределиться по парам. Один из вас закрывает глаза, а другой выступает в качестве «поводыря». Задача «поводыря» заключается в том, что бы провести напарника по комнате между расставленными стульями.

После того, как вы пройдете весь путь, вернитесь в начало и поменяйтесь ролями.

Далее обучающиеся меняются местами и заново выполняют задание.

Обсуждение.

- Всегда ли вы понимали куда идти?
- Всегда ли вам удавалось правильно объяснить, куда необходимо было идти вашему напарнику?
- Чему новому вы научились при выполнении данного упражнения?
- Что вам понравилось при выполнении упражнения, с какими трудностями вы столкнулись?

Ведущий. В процессе общения следует обратить внимание на то, как вы правильно умеете преподносить информацию, объяснять выполнение действий.

Упражнение «Очередь»

Ведущий. Нам нужно 8 человек, есть желающие поиграть? Отлично! (Участники выстраиваются в колонну по одному). *7-ой участник* представьте, что вы уже долгое время стоите в очереди в магазине, все очень устали, многие торопятся, опаздывают. И вот этот гражданин (*ведущий показывает на 8-ого участника*) хочет пройти к прилавку магазина без очереди. Ваша игровая задача не пропустить «нахала» к покупке. А задача 8-ого участника завязать разговор с каждым стоящим в очереди, попытаться любыми способами достичь своей цели.

Остальные обучающиеся наблюдают за ситуацией. Затем производится общее обсуждение.

Обсуждение.

- Какие средства были применены (называют имя 8-го участника) для достижения цели (просьба, угроза, шантаж и т. п.)?
- Кто как реагировал (из очереди)? Кто из стоящих в очереди уступил и кто не пропустил «нахала»? Обоснуйте свой ответ.
- Какие методы достижения цели были эффективными?

Ведущий. Убеждение является основным способом коммуникативного воздействия на других людей, для этого вы должны уметь правильно

подбирать доводы при общении для достижения желаемого результата.

Возрастная категория обучающихся 15 – 17 лет

Упражнение «Уникальные слова»

Ведущий. Вы рассказываете по кругу. Необходимо определиться с литературным произведением (фильмом), которые вы все читали (смотрели) и знаете его содержание.

Задача — рассказать содержание произведения в определенном порядке. По очереди (*по кругу*) каждый из вас вносит свои добавления: говорит одну фразу, раскрывающую содержание произведения. Эта фраза не должна быть короче трех слов, и все слова в этой фразе должны быть уникальными, то есть не повторяться на протяжении всего упражнения. Это условие касается вообще всех слов, в том числе местоимений, предлогов и имен собственных.

Обратите внимание на то, что если кто-то из вас нарушит правила, например, произнесет слишком короткую фразу или повторно использует слово или просто сдастся, то он выбывает из игры. Последний оставшийся обучающийся объявляется победителем.

Упражнение можно повторить несколько раз, перед началом каждого список задействованных слов обнуляется.

Иногда могут возникать спорные ситуации. Считать ли, например, слова «красивый» и «некрасивый» за одно и то же. Ведущий в таких случаях берет на себя роль арбитра. Можно обговорить заранее тонкости: например, что изменение окончания не меняет слова, а изменение суффикса и/или приставки — меняет. Поэтому «красивый» и «некрасивый» — разные слова, «красивый» и «красивенький» — тоже, «красивый» и «красивое» — одно и то же.

Обсуждение.

- Обоснуйте выбор литературного произведения (фильма)?
- Какие трудности возникли при подборе слов?
- Чему новому вы научись при выполнении данного упражнения?

Ведущий. Для улучшения навыков коммуникации необходимо владеть разнообразным словарным запасом, а также внимательным отношением к собеседникам.

Упражнение «Коллаж»

Материалы: бумага А3, журналы, клей, ножницы.

Ведущий. В процессе коммуникации важное значение имеет коллективная творческая

деятельность. Сейчас мы с вами выполним упражнения, направленные на развитие взаимодействия внутри коллектива.

«Поделитесь на группы по 5 – 6 человек. Нужно составить коллаж на любую тему. С названием темы вы определяетесь самостоятельно.

Обсуждение.

- Как вы выбирали тему коллажа?
- Какую основную идею вы хотели выразить в коллаже?
- Что понравилось в работе группы, какие возникли сложности, как их преодолевали?
- Оцените активность каждого участника группы. Как распределились роли в группе при подготовке коллажа?
- Понравился ли вам данный вид работы?

Ведущий. При выполнении упражнения пришли к выводу, что в коллективной работе следует правильно распределять обязанности, уметь договариваться и приходить к общему решению. В коммуникативной деятельности важное значение имеет правильная формулировка вопроса, а также то, как вы на данные вопросы отвечаете.

Диагностика и профилактика конфликтов

Экспресс–диагностика поведенческого стиля в конфликтной ситуации направлена на выявление и предупреждение возникновения конфликтов.

Инструкция.

Ответьте на предложенные ниже вопросы, оцените насколько свойственно вам то или иное поведение в конфликтной ситуации:

часто – 3 балла,

от случая к случаю – 2,

редко – 1 балл.

1. Угрожаю или дерусь.
2. Стараюсь принять точку зрения противника, считаюсь с ней как со своей.
3. Ищу компромисс.
4. Допускаю, что не прав, даже если не могу поверить в это окончательно.
5. Избегаю противника.
6. Желая, во что бы то ни стало, добиться своих целей.
7. Пытаюсь выяснить, с чем я согласен, а с чем - категорически нет.
8. Иду на компромисс.
9. Сдаюсь.
10. Меняю тему.

11. Повторяю одно и то же, пока не добьюсь своего.
12. Пытаюсь найти источник конфликта, понять, с чего все началось.
13. Немножко уступаю и подталкиваю тем самым к уступкам другую сторону.
14. Предлагаю мир.
15. Пытаюсь обратить все в шутку.

Ключ к тесту: А (1, 6, 11); Б (2, 7, 12); В (3, 8, 13); Г (4, 9, 14); Д (5, 10, 15).

Интерпретация результатов теста:

А – жесткий стиль решения конфликтов. Такие люди до последнего стоят на своем, защищая свою позицию, и во что бы то ни стало стараются выиграть. Уверены, что всегда правы.

Б – примиренческий стиль. Ориентирован на «сглаживание углов» с учетом того, что всегда можно договориться, на поиск альтернативы и решения, которое способно удовлетворить обе стороны.

В – компромиссный стиль. С самого начала разногласия прослеживается установка на компромисс.

Г – мягкий стиль. Проявляется в готовности встать на точку зрения противника и отказаться от своей позиции.

Д – уходящий. Этот стиль ориентирован на уход от конфликта. Люди данного типа стараются не обострять ситуацию, не доводить конфликт до открытого столкновения.

Дети, набравшие наибольшее количество баллов по жесткому стилю решения конфликтов, как правило, часто провоцируют конфликтные ситуации и требуют профилактической работы.

**Упражнения, направленные на профилактику
и разрешение конфликтных ситуаций
обучающихся**

Упражнение «Грамота»

Ведущий. У каждого человека есть положительные черты, но говорить о них и выявлять их гораздо трудней, чем критиковать и насмехаться.

Каждый из вас получит лист, на котором в середине будет написано одно из неоконченных предложений «Я ценю в тебе...», «Мне нравится, как ты...».

1 шаг. Сначала необходимо попытаться придать листам вид грамот (раскрасьте по собственному усмотрению).

2 шаг. Затем необходимо продолжить написанную на листе бумаги фразу, адресуя ее соседу справа (происходит совместный поиск положительных

черт обучающихся и фиксация их на созданной грамоте).

3 шаг. В конце занятия участники вручают друг другу грамоты и делятся чувствами, которые они испытывали при выполнении упражнения.

Обсуждение.

- С какими трудностями вы столкнулись при выполнении упражнения?
- Легко ли было подобрать слова для положительной характеристики другого?
- Какие эмоции вы испытывали при выполнении упражнения?

Упражнение «Иностранец»

Ведущий. Представьте себя в роли иностранца, который не очень хорошо знает русский язык, и поэтому не в состоянии понять иносказательный смысл высказываний. Все слова он понимает буквально: например, услышав «Не вешай нос», представляет себе повешенного за нос человека и думает, что это средневековый способ казни. Предложите как можно больше вариантов, что он может подумать, услышав такие фразы: «себе на уме»; «комар носа не подточит»; «метать бисер перед свиньями»; «прошел огонь, воду и медные трубы»; «не подмажешь – не поедешь»; «у семерых нянек дитя без

глазу»; «яйца курицу не учат»; «зимой снега не выпросишь»; «на воре и шапка горит».

Упражнение выполняется в подгруппах по 3 – 4 человека, каждая подгруппа выбирает себе по 3 фразы и придумывает как можно больше возможных вариантов их буквальной трактовки.

Упражнение учит рассматривать в новых, необычных ракурсах то, что кажется понятным, привычным и банальным, вставая на позицию слушателя, не имеющего сформированного представления о том, что он воспринимает. Умение принимать такую позицию – одно из важных предпосылок способности конструктивно разрешать конфликты.

Обсуждение.

- Возникали ли у вас трудности при интерпретации данных фраз?
- По какому принципу вы выбирали фразы?
- Всегда ли ваше мнение по интерпретации данных фраз совпадало?

Ведущий. Видите, как своеобразно можно воспринимать понятные и привычные фразы, встав на позицию человека, не знающего их смысла! Поделитесь, пожалуйста, примерами ситуаций из вашей жизни, когда отказ от заранее известного

понимания какой-либо ситуации помог увидеть ее в новом ракурсе, решить связанные с ней конфликты.

Ролевая игра «Сглаживание конфликтов»

Ведущий рассказывает о важности такого умения, как умение быстро и эффективно сглаживать конфликты; объявляет о том, что сейчас опытным путем стоит попытаться выяснить основные методы урегулирования конфликтов.

Участники разбиваются на тройки. На протяжении 5 минут каждая тройка придумывает сценарий, по которому двое участников представляют конфликтующие стороны, а третий — играет миротворца, арбитра.

Обсуждение.

- Какие методы сглаживания конфликтов были продемонстрированы?
- Какие, на ваш взгляд, интересные находки использовали участники во время игры?
- Как стоило повести себя тем участникам, кому не удалось сгладить конфликт?

В зависимости от ситуации, конфликтующие стороны могут использовать разные методы урегулирования разногласий, для этого необходимо учитывать личностные особенности участников конфликта.

Ролевая игра «Конфликты»

Участникам предлагается несколько конфликтных ситуаций, развитие которых они разыгрывают в парах. Еще несколько ситуаций могут придумать сами участники. Представленные сценки обсуждаются.

Примеры конфликтных ситуаций:

1. Друг взял у тебя книгу и обещал вернуть ее через неделю. С тех пор прошел месяц, а книгу он так и не вернул. А она очень нужна тебе для подготовки домашнего задания. Вчера ты позвонил ему домой и напомнил про книгу, он клятвенно обещал ее принести. А сегодня говорит: «Извини, я забыл, куда ее положил, и теперь не могу ее найти».
2. Твоя одноклассница сделала стрижку, она спрашивает ваше мнение. Какой дать ответ, чтобы не обидеть ее?
3. Ты любишь слушать громкую музыку, а родители предпочитают тишину в доме, поэтому по поводу у тебя часто возникают конфликты.

Обсуждение.

- Как вам удалось выйти из сложившихся ситуаций?
- Как вам удалось предотвратить конфликтную ситуацию?

Предотвращение конфликтных ситуаций возможно, если обдуманно подойти к ее решению. Первоначально стоит проанализировать ситуацию, продумать свои слова и действия, тогда снижается риск возникновения конфликта.

Упражнение «Трудности коммуникации»

Обучающиеся пишут на отдельных листках в краткой, лаконичной форме ответ на вопрос: «В чем заключается твоя основная проблема в общении?». Листки складываются в общую стопку. Затем каждый участник произвольно берет листок, читает его и пытается найти путь, с помощью которого он бы мог выйти из данной проблемы.

Группа слушает его предложение и оценивает, правильно ли понята проблема и действительно ли предлагаемый путь способствует её разрешению.

Все участники делятся своими размышлениями по поводу целесообразных действий в разрешении каждой озвученной проблемы.

Обсуждение.

- Всегда ли удается найти выход из конфликтной ситуации?
- Всегда получается адекватно оценить конфликтную ситуацию?

На решение конфликтных ситуаций могут влиять различные факторы: личностные особенности, адекватная оценка восприятия конфликта, с помощью каких методов решается конфликт.

Упражнение «Неуверенные, уверенные и агрессивные ответы»

Каждому обучающемуся предлагается продемонстрировать в заданной ситуации неуверенный, уверенный и агрессивный типы ответов. Ситуации можно предложить следующие:

- друг разговаривает с вами, а вы хотите уйти;
- люди, сидящие сзади вас в кинотеатре, мешают вам громким разговором;
- ваш сосед отвлекает вас от интересного выступления, задавая глупые, на ваш взгляд, вопросы;
- друг просит вас одолжить ему вашу какую-либо дорогостоящую вещь, а вы считаете его человеком не аккуратным, не совсем ответственным;
- для каждого участника используется только одна ситуация. Можно разыграть данные ситуации в парах. Группа должна обсудить ответ каждого участника.

Обсуждение.

- Как вы считаете, какие ответы лучше использовать в сложившихся ситуациях?
- Какие ответы были наиболее правильными и почему?

Чтобы не возникало конфликтных ситуаций, следует корректно себя вести по отношению к другим людям, в независимости от ситуации, учтиво и уверенно делать замечания, отказывать в просьбе.

Упражнение «Эффективное взаимодействие»

Группа работает в парах. Один из участников каждой пары держит в руках какой-либо значимый для него предмет (книгу, часы, тетрадь с записями, телефон и т. д.). Задача второго участника состоит в том, чтобы уговорить партнера отдать ему этот предмет. Первый участник может отдать предмет только тогда, когда захочет. Затем участники меняются ролями.

Обсуждение.

- Какие слова или действия партнера побудили вас отдать нужный вам предмет?
- Какие эмоции испытывали, когда отдали предмет?

Ведущий. Следует отметить, что отказывать корректно надо тоже уметь. Некоторые люди

осознают, что не умеют отказывать другим и при этом часто попадают в неприятные ситуации. В случаях урегулирования разногласий стороны должны прийти к общему решению через договор, нахождение общего решения, в этом способе разрешения конфликтов дружеские отношения сохраняются и переходят на более качественный уровень, люди уважают друг друга.

Упражнение «Четыре квадрата»

Обучающиеся получают лист бумаги и ручки.

Ведущий. Возьмите лист бумаги и разделите его на четыре квадрата. В углу каждого квадрата поставьте цифры 1, 2, 3, 4. (*Педагог показывает свой лист, разделенный на четыре части с пронумерованными квадратами.*)

1	2
3	4

Ведущий. Теперь в квадрате 1 напишите пять ваших качеств, которые вам нравятся, и которые вы считаете положительными. Можно назвать качества одним словом, например «находчивый», «надежный». А можно описать их несколькими словами, например,

«умею по–настоящему дружить», «всегда довожу начатое дело до конца.

После того как задание выполнено, ведущий предлагает: «Теперь заполните квадрат 3: напишите в нем пять ваших качеств, которые вам не нравятся, которые вы считаете негативными. Вы можете писать совершенно искренне, если вы не захотите, никто не узнает о том, что вы написали».

Далее заполняется квадрат 3.

Ведущий. Теперь внимательно посмотрите на качества, которые вы записали в квадрате 3, и переформулируйте их так, чтобы они стали выглядеть как положительные. Для этого вы можете представить, как эти качества назвал бы человек, который вас очень любит и которому в вас нравится все. Запишите переформулированные качества в квадрате 2.

После того, как заполнен квадрат 2, ведущий предлагает: «Теперь представьте, что вас кто–то очень не любит и поэтому даже ваши положительные качества он воспринимает как отрицательные. Посмотрите на качества, записанные в квадрате 1, переформулируйте их в негативные (с точки зрения вашего противника) и запишите в квадрате 4».

После того, как все квадраты заполнены, ведущий предлагает: «А теперь прикройте ладонью

квадраты 3 и 4, и посмотрите на квадраты 1 и 2. Видите, какой замечательный человек получился!

Теперь, наоборот, закройте ладонью квадраты 1 и 2, и посмотрите на квадраты 3 и 4. Жуткая картина! С таким человеком никто не захочет общаться.

А теперь посмотрите на свой лист в целом. На самом деле вы описали одни и те же качества. Это все вы. Только с двух точек зрения: с точки зрения друга и с точки зрения оппонента.

Нарисуйте на пересечении квадратов круг и напишите в нем крупную букву «Я».

Иногда участники испытывают затруднения при переформулировании своих качеств. Нужно предоставить им возможность обратиться за помощью к педагогу или к группе в целом (в этом случае процесс может стать увлекательной тренировкой для всех участников).

Ведущий может предложить участникам проанализировать по той же схеме своих оппонентов по потенциальному или уже разгоревшемуся конфликту. Такой подход к «противнику» помогает найти в нем позитивные качества и иногда меняет отношение к нему, минимизируя риск конфликтного развития событий.

Полезным может оказаться и анализ своих качеств с точки зрения оппонента.

Обсуждение.

- Возникли ли у вас трудности при выполнении упражнения? В чем они заключались?
- Какие качества вам было легко переформулировать: положительные или отрицательные? В каких ситуациях может пригодиться данный навык?

Благодаря этому упражнению можно проанализировать свои личностные особенности, сделать шаг на пути формирования положительного отношения к себе и принятия себя. Кроме того, оно способствует развитию и поддержанию толерантных отношений с окружающими.

Упражнение «Слухи»

Выбираются 5 добровольцев. Один остается, а четверо выходят за дверь и приглашаются по очереди. Тот участник, который остался, слушает внимательно текст, а затем пытается его воспроизвести следующему участнику. И так, доходит до 5-го участника, который должен будет рассказать всем услышанный текст.

Пример текста: «Иван Петрович ждал вас и не дождался. Очень огорчился и просил передать, что он

сейчас в главном здании решает вопрос насчет оборудования, кстати, возможно, японского. Должен вернуться к обеду, но если его не будет к 15 часам, то совещание нужно начинать без него. А самое главное, объявите, что всем руководителям среднего звена необходимо пройти тестирование в 20-й комнате в главном здании в любое удобное время, но до 20 февраля» (*текст можно придумать самостоятельно*).

Обсуждение. Всегда ли точно удается воспроизвести услышанную информацию?

С помощью этого упражнения можно понять, что конфликты могут возникать и из-за испорченной, неправильно понятой информации.

Упражнение «Я тебя понимаю»

Выбирается обучающийся, который «лучше всех умеет общаться». Он садится на стул перед группой, напротив него ставится еще один стул. Затем педагог просит сесть на второй стул того, кто «лучше всех умеет ссориться».

Участникам предлагается разыграть сценку. Первый сидит дома, а второй пришел к нему в гости и вербально нападет на него, стараясь поссориться и сильно его обидеть.

Задача первого, выслушав агрессивное высказывание, обращенное к нему, начать свой ответ со слов «я тебя понимаю».

В случае затруднения оба актера могут обращаться за помощью к группе. Сценка длится 3 – 5 мин. (в зависимости от эмоциональной насыщенности). Затем упражнение повторяется 2 – 3 раза, а после этого группа разбивается на пары.

Обсуждение.

- Что помогло вам настроиться на понимание другого человека в ситуации ссоры? Может ли это помочь в реальной ситуации?
- Что вы чувствовали, когда после вашего «нападения» партнер начинал ответ с фразы «я тебя понимаю»?
- Как может помочь понимание другого?

Упражнение «Что мне не нравится в себе»

Педагог просит обучающихся «посмотреть внутрь себя» и выбрать то качество, свойство характера, привычку, манеру поведения, эмоцию, что больше всего в себе не нравится. Это может быть . Важно, чтобы это было действительно то, чего очень хотелось бы избавиться, что доставляет неприятности.

Затем выбирается желающий рассказать о том, что ему не нравится в себе. После его рассказа группа в произвольном порядке дает ответ на вопрос: «для чего это качество, свойство характера и т.п. могло бы пригодиться». Важно акцентировать внимание не на «моральном» аспекте (хорошо — плохо), а на «прикладном», на возможности пользы этого качества.

Обсуждение:

- Всегда ли вы соглашались с «оправданием» того, что вам не нравится в себе?
- Считаете ли вы, что нет «плохих» или «хороших» качеств, а важно то, как их человек использует?
- «Не нравится в себе – не нравится в других» — согласны ли вы с этим?

Данное упражнение позволяет обучающимся повысить свою самооценку, самопринятие себя и снижение внутренней конфликтности.

Упражнение «Растопи круг»

Все обучающиеся встают в круг и берутся за руки. Доброволец (водящий) входит в круг, его задача – растопить круг своей теплотой. Круг выпустит только того, кто сумеет найти добрые слова о ком-либо стоящем в кругу, кто сумеет выразить свою теплоту,

благодарность или восхищение, то есть самые лучшие человеческие чувства.

Ведущий. Вы не имеете желания выпустить того, кто в кругу, но если верите в искренность его теплых чувств к вам, если, на ваш взгляд, человек искренне общается с вами, вы можете отпустить свои руки, обнять его и выпустить из круга. Если вы будете выпускать человека легко, то будет неинтересно: просто так его не выпускайте, пусть заслужит. Дайте ему шанс: если человек действует на пределе своих возможностей – оцените это и выпустите его. Тот, кто выпустил, ничем не рискует: следующий в круг встанет добровольно. На каждого водящего дается 2 – 3 минуты. Кто сделает шаг вперед и испытает себя?

Обсуждение.

- Трудно ли было выполнять это упражнение?
- Какие чувства вы испытывали, слушая добрые высказывания?

Ведущий. Позитивное отношение к окружающим играет очень важную роль в нашей жизни. Добрые слова не только способствуют разрешению конфликтных ситуаций, установлению дружеских отношений, но и делают нас лучше и чище, помогают стать более открытыми для общения и конструктивного сотрудничества.

Модуль «Личная эффективность»

Направлен на формирование гибких компетенций обучающихся в области системы эффективного управления временем, а также принципов и законов финансовой грамотности.

В результате обучения по данному модулю обучающиеся получают актуальные знания, умения и навыки для реализации проектной деятельности.



Тема «Тайм–менеджмент»

Длительность: 45 минут.

Количество участников: не более 50 человек.

Оборудование, материалы: ноутбук, телевизор, флипчарт, бумага для флипчарта, маркеры, фломастеры, раздаточный материал.

Цель – учить анализировать эффективность использования времени и учить работать с простыми инструментами тайм-менеджмента.

Задачи.

Обучающие:

- познакомить обучающихся с понятием тайм–менеджмент;
- обучить эффективным инструментам планирования и распределения времени, в т.ч. расставлять приоритеты, соотносить цели и ценности с текущими делами.
- развивать навыки управления своим временем;
- способствовать развитию познавательного интереса к возможностям планирования деятельности и повышения личной эффективности;
- способствовать развитию навыков работы в команде.

Воспитательные:

- воспитывать чувство ответственности за результаты своей деятельности.

Обучающиеся будут знать:

- понятие «тайм-менеджмент»;
- что является поглотителями времени;
- основные инструменты тайм-менеджмента.

Обучающиеся будут владеть одним из инструментов планирования времени — методом Эйзенхауэра.

Планируемые результаты

Познавательные	Личностные	Коммуникативные
-умение выстраивать причинно-следственные связи между ценностями, целями и реальными делами	-готовность и способность обучающихся к саморазвитию; - осознанность обучающихся в управлении своим временем	-формирование навыков коммуникации обучающихся; -формирование навыков командной работы; -формирование ответственного подхода к решению задач различной сложности.

Материально-техническое оснащение

Оборудование	Материалы
Ноутбук, телевизор, флипчарт.	Бумага для флипчарта, маркеры, карандаши, ручки, раздаточный материал.

Источники информации

<p>Архангельский Г. Тайм-драйв. Как успевать жить и работать. – М., 2016. 272с., Копейкина И., Меркулова Т. Управление временем [электронный ресурс] / Классное руководство и воспитание школьников. - № 2. – 2016. URL://https://ruk.1sept.ru/view_article.php?ID=200900207 (дата обращения: 18.02.2021)</p>
--

Описание этапов занятия

Этап занятия	Содержание и деятельность педагога
1. Организационный этап. Подготовка обучающихся к работе	<p>Приветствие. Проверка присутствующих на занятии. Инструктаж по правилам безопасного поведения на занятии. Сообщение темы и постановка цели занятия.</p>

<p>2. Актуализация. Погружение в проблематику нехватки времени, обеспечение мотивации работать с инструментами управления временем, актуализация опорных знаний</p>	<p><i>Игра-разминка «Прогулка по Москве».</i> Работа в подгруппах по 3 -7 человек. Для введения в тему и погружения в проблематику нехватки времени педагог дает задание-разминку «Прогулка по Москве». Представьте, что родители решили устроить вам знакомство со столицей нашей Родины — Москвой. Куплены билеты в оба конца, решен вопрос с проживанием (родственники, друзья родителей, гостиница) и вас на 8 дней везут знакомиться с Москвой. Вы заранее планируете посещение достопримечательностей. За 5 минут работы в группах составьте список мест, которые вы планируете посетить. В качестве помощи может быть использован перечень достопримечательностей, выведенный на экран. Представим, вы приехали в Москву и заболели, 7 дней провели с температурой в постели. Наконец, вы вылечились и имеете в своем распоряжении целый день.</p>
---	---

	<p>Задача для команды: в течение 3 минут составить второй список того, что вы реально можете посмотреть в Москве за 1 день. Далее каждая команда знакомит со своим маршрутом прогулки по Москве. Педагог задает вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Сколько пунктов было в 1-м списке? - Сколько пунктов осталось в списке на последний день? - Какими принципами вы руководствовались, остановившись именно на этих достопримечательностях? - Какое отношение к теме занятия имеет наша игра-разминка?
<p>3. Изучение нового материала. Усвоение новых знаний и способов действий</p>	<p>Вопросы обучающимся:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Что такое тайм-менеджмент? - Попробуйте сформулировать основные принципы тайм-менеджмента; - Что такое поглотители времени? - Каким временем реально мы можем управлять? <p>Педагог заслушивает ответы, анализирует и раскрывает принципы тайм-менеджмента. Дает представление об</p>

основных инструментах тайм-менеджмента.

Тайм-менеджмент - эффективное планирование рабочего времени для достижения целей, нахождение временных ресурсов, расстановка приоритетов и контроль выполнения запланированного. Основная задача — больше успевать в единицу времени и эффективно расходовать собственные ресурсы. Тайм-менеджмент основан на четырех основных принципах: умение работать с целями; распределение приоритетов; знание инструментов планирования; наработка привычек. Обращаясь к целеполаганию, следует понять, что цель должна быть реальной, конкретной, измеримой и иметь срок реализации. Если цель не обладает одним из этих параметров, то она перестает быть целью. Умение расставить приоритеты — основная часть тайм-менеджмента, т. к. если каждое дело или работу считать неотложными и наиболее

важными, то эффективно спланировать время не удастся. Инструментов планирования достаточно много, главное – выбрать наиболее удобный. Это могут быть записи в ежедневнике или календаре, специально составленный план дел на определенный период времени, который должен постоянно корректироваться, пополняться новыми задачами. Привычки являются показателем того, что искусство тайм-менеджмента освоено. Они будут проявляться в развитии чувства времени, которое поможет выполнять все дела в срок и повысить личную эффективность. Выполнение планов, основанное на принципах тайм-менеджмента, происходит в четыре этапа:

1. Постановка целей.
2. Планирование и расстановка приоритетов. Разработка плана достижения поставленных целей и выделение приоритетных задач для выполнения.
3. Реализация, то есть конкретные шаги и действия в

соответствии с намеченным планом и порядок достижения цели.

4. Контроль достижения цели и выполнения плана.

Использование принципов тайм-менеджмента имеет преимущества:

- возможность способа планирования рабочего времени и контроль над результатами;

- возможность сконцентрироваться на выполнении первоочередных задач.

Некоторой сложностью в применении метода является то, что не все умеют объективно оценивать свою деятельность и переадресовывать часть дела коллегам или подчиненным. Все успешные люди очень продуктивны. Они много работают и много успевают, а это не одно и то же. Под продуктивностью, в первую очередь, подразумевается результат, а не процесс. Если Вы намерены повысить свою производительность, твердо решите сделать это. Люди

	<p>тратят время впустую, потому что они так и не решили повисить свою производительность. И если вы решились, то не отступайте и повторяйте то, что делают все успешные люди, пока это не станет вашей второй натурой. Основной секрет личной эффективности заключается в правильном распределении времени.</p>
<p>4. Практическая часть. Получение практических навыков</p>	<p>Упражнение «Лента жизни»</p>
<p>5. Закрепление полученных знаний. Подведение итогов занятия</p>	<p>Подведение итогов, рефлексия. Вопросы обучающимся.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Что такое тайм-менеджмент? - Основные принципы тайм-менеджмента? Нужно ли расставлять приоритеты своих дел? - Что нового вы узнали из сегодняшнего занятия? - Какие упражнения были для вас самыми интересными? - Какие результаты были для вас неожиданными?

Приложение 1

Перечень достопримечательностей к игре–разминке «Прогулка по Москве»: Красная площадь, Кремль (оружейная палата, грановитая палата), Мавзолей, Третьяковская галерея, Метрополис, Атриум, Охотный ряд, Библио–Глобус, ГУМ, ЦУМ, «Понарошку» (магазин игрушек), Останкинская телебашня, ВДНХ (океанариум, городская ферма, музей космонавтики и т.д.)

Парк Зарядье, парк Горького, Воробьевы горы, Нескучный сад, Ботанический сад, Остров мечты, Панда–парк, Кидзания, парк динозавров, Музей занимательных наук «Экспериментаниум», Дарвинский музей, музей–усадьба Царицино, Планетарий, Зоопарк, Хаски Лэнд, Музей военной техники на Поклонной горе (под открытым небом), парк Победы, Москва–сити (смотровая площадка «Панорама», мост Багратион), Арбат (музей иллюзий, музей Великана), Театр кукол, театр зверей, цирк.

Приложение 2

Упражнение «Лента жизни»

Для этого упражнения по тайм–менеджменту потребуется бумажная лента длиной 100 см и ножницы. Бумажная лента будет символизировать 100 лет жизни. Однако средняя продолжительность жизни

составляет 79 лет, поэтому отрежьте от ленты 21 см – у вас останется 79.

Какой ваш возраст? Допустим, вам 16 лет. Эти годы можно назвать «невозвратными расходами». Вы уже ничего не сможете с ними сделать. Отрежьте еще 16 см (ваше количество лет). Теперь длина ленты будет составлять 63 см. Что ж, теперь у вас осталось 63 года жизни? Де-юре – да. Де-факто – нет. Это объясняется тем, что далеко не все время вы можете посвятить продуктивной деятельности. Вам все еще нужно учитывать множество переменных: выходные, праздничные дни, больничные. В каждом году 52 недели, так что это 52 воскресенья в году. Умножьте это на 63 (длина нашей ленты) и разделите на 365. Вы получите 9 лет. Уменьшите ленту еще на 9 см. Та же логика действует и по субботам. Уменьшите ленту еще на 9 см. Добавьте сюда еще 14 государственных выходных каждый год, что при умножении на 63 составляет 2,4 года – минус 2,4 см. Примерно 30–40 дней в году мы проводим в отпусках и больничных. Это примерно 5 лет, так что отрежьте еще 5 см.

Итого у нас осталось 38 лет. Но это еще не все. Вам нужно учитывать сон, еду и поездки. Мы проводим треть дня (8 часов) во сне. Это дает 77 дней в год (без учета выходных и отпусков) или 13 лет. Отрежьте 13

см. Около 2–х часов уходит на завтраки, обеды, ужины и перекусы. Еще 3 года. Наконец, чуть больше часа в день отбирают поездки.

Примерно 20 лет. Это и есть то время, которым вы можете управлять для достижения всего лучшего в своей жизни. Не так и много, правда?

Приложение 3

Шкалы теста М. Рокича - ценностные ориентации двух типов

Терминальные ценности:	ранг	Инструментальные ценности:	ранг
активная деятельная жизнь		аккуратность	
жизненная мудрость		воспитанность	
здоровье		высокие запросы	
интересная работа		жизнерадостность	
красота природы и искусства		исполнительность	
любовь		независимость	

материально обеспеченная жизнь		нетерпимость к недостаткам	
хорошие верные друзья		образованность	
общественное признание		ответственность	
познание		рационализм	
продуктивная жизнь		самоконтроль	
развитие		смелость	
развлечения		твердая воля	
свобода		терпимость	
счастливая семейная жизнь		честность	
счастье других		чуткость	
творчество		широта взглядов	
уверенность в себе		эффективность в делах	

Тема занятия «Финансовая грамотность»

Продолжительность: 45 минут.

Количество участников: не более 50 человек.

Цель: знакомство обучающихся с основами функционирования фондовой биржи и инструментами для вложения капитала, которые она предоставляет.

Задачи:

- познакомить обучающихся с фондовым рынком, основами инвестирования в инструменты фондового рынка;
- развивать навык анализа инвестиционных решений по критерию риск/потенциальная доходность;
- развить способность выработки собственных способов эффективной коммуникации;
- способствовать развитию навыков работы в команде, толерантности.

Предполагаемые результаты.

Обучающиеся будут знать:

- понятие «инвестиции», «ценная бумага», «акции», «облигации»;
- разновидности акций.

Обучающиеся будут уметь:

- работать в команде;
- самостоятельно генерировать идеи, т.е. изобретать способ действия, привлекая знания из различных областей;
- выдвигать гипотезы.

Обучающиеся будут владеть:

- навыками проектирования процесса работы;
- навыками принятия решений и прогнозирования их последствий.

Материально–техническое оснащение

Оборудование	Материалы
Флипчарт, экран, мультимедийный проектор, моноблок, ноутбук.	Бумага для флипчарта, маркеры, игровые бланки, листы А4, ручки

Описание этапов занятия

Этап занятия	Содержание и деятельность педагога
<p>1. Организационный этап. Подготовка обучающихся к работе</p>	<p>Приветствие. Проверка присутствующих на занятии. Инструктаж по правилам безопасного поведения на занятии. Сообщение темы и постановка цели занятия.</p>
<p>2.Актуализация. Обеспечение мотивации.</p>	<p>Мотивация обучающихся на предстоящую работу.</p>
<p>3. Изучение нового материала. Усвоение новых знаний и способов действий</p>	<p>- Ценная бумага. В чем заключается ее ценность (наиболее известными и распространенными ценными бумагами во всем мире являются акции и облигации).</p> <p>-Акции. Владельцы акций той или иной компании являются совладельцем этой компании. Необходимо раскрыть права владельцев акций, способы получения дохода по акциям (купить дешево, продать дороже или дивидендный доход).</p>

	<p>Основная классификация акций:</p> <ul style="list-style-type: none"> - по дивидендам (простые и привилегированные); - по риску (акции «Голубых фишек», акции 1 эшелона - топ 50 компаний, акции 2 эшелона - топ 100 компаний, акции 3 эшелона). <p>Риски, связанные с приобретением акций (демонстрация прямой корреляции между потенциальной доходностью акции и риском потери средств).</p> <ul style="list-style-type: none"> - Облигации. С помощью сравнения с уже изученными акциями необходимо рассказать обучающимся об основных характеристиках облигаций и механизме их работы, а также раскрыть основной способ получения дохода по облигациям - купонную доходность, при этом, обратить их внимание на
--	--

то, что облигации также, как и акции можно продать, но рассчитывать на получение высокого дохода от продажи не стоит. Далее педагог рассматривает основную классификацию облигаций — в зависимости от того, кто является их эмитентом (то есть кто их выпустил) - государственные облигации, муниципальные облигации, корпоративные облигации. Необходимо раскрыть основные риски, связанные с приобретением облигаций, и сравнить их с рисками по акциям. Вопрос обучающимся: «Что надежнее - акции или облигации?» (ответ обучающимся). Педагог раскрывает обучающимся, что для того, чтобы дать ответ на этот вопрос необходимо знать, кто является

эмитентом акций и облигаций. Однако при сравнении акций и облигаций одной и той же компании можно смело утверждать, что облигации являются более надежным инструментом. После завершения рассказа про облигации педагог задает ребятам следующий вопрос: «Где можно приобрести акции и облигации?». Выслушав ответы обучающихся педагог говорит о том, что акции и облигации торгуются на фондовой бирже, где можно купить их у других инвесторов и продать. Педагог раскрывает обучающимся механизм работы фондовой биржи, обращая внимание на то, что самостоятельно там торговать нельзя, для этого необходимо воспользоваться услугами специально посредника — брокера,

	<p>уточнив, при этом особенности деятельности брокера, его основные функции и дать понятие комиссионный сбор. Обучающимся раскрываются основные правила рациональных инвестиций, соблюдение которых позволит снизить риск потери денег при самостоятельной торговле ценными бумагами.</p>
<p>4. Практическая часть / Получение практических навыков</p>	<p>Попробовать себя в роли инвестора. Стартовый капитал составляет 10 000 у.е., которые игрок имеет возможность вкладывать в представленные в игре инвестиционные инструменты: акции 9 компаний; государственные облигации с доходностью 7% годовых; банковский вклад с доходностью 10% годовых. Вложения во вклад застрахованы до 1 400 у.е. Игроки имеют</p>

	<p>возможность вкладывать в эти инструменты любую сумму в пределах своего капитала, в любых соотношениях. Главная цель участников игры - заработать как можно больше денег на своих вложениях в течение 4 игровых лет.</p> <p>Каждый год участники читают новости (Приложение 5), которые оказывают влияние на динамику цены акций тех или иных компаний. Участникам необходимо проанализировать новости, определить, как они повлияют на стоимость акций компаний, и принять решение о том, куда они будут вкладывать свои деньги. Все сделки участники совершают через брокера. Роль брокера выполняет педагог. Перед тем, как подойти к своему брокеру и зафиксировать совершенные сделки</p>
--	--

	<p>участник самостоятельно фиксирует свои сделки на личном бланке (Приложение 3). После этого он озвучивает брокеру совершенные сделки - в какие инструменты и сколько денег он вкладывает. Участники игры ждут пока все желающие зафиксируют свои сделки у брокера. После того, как все участники зафиксировали свои сделки педагог открывает слайд презентации с динамикой акций компании - участники видят какие акции и на сколько выросли, а какие – упали. После этого участники на личных бланках фиксируют свою прибыль или убыток по совершенным операциям. Время выполнения задания не более 5 минут. По истечению этого времени педагог открывает новости 2 года, участники</p>
--	--

анализируют эти новости и принимают решение о том, какие бумаги они будут продавать в этом году, а какие - покупать, фиксируют свои решения на личных бланках (Приложение 3). Перед началом второго года педагог напоминает участникам, что если игрок хочет приобрести какие-то ценные бумаги во втором году, но в прошлом периоде он распределил все свои 10 000 по различным инвестиционным инструментам - ему необходимо сначала продать что-то, т.е. вывести оттуда деньги, а только потом на полученные от продажи бумаг игровые деньги приобрести новые бумаги. Участники принимают и фиксируют свои инвестиционные решения, после чего снова подходят к своим брокерам и озвучивают

	<p>им желаемые сделки. После того, как все игроки подошли к брокеру, педагог выводит слайд с результатами - динамикой акций за 2 год. Обозначенные процедуры повторяются еще два раза, до истечения 4 игрового года. По завершении игры педагог подсчитывает результаты игроков, которые заработали наибольшее количество денег, записывает имена этих игроков, с указанием их дохода на информационном поле. Поздравление победителей. По завершении игры педагог проводит с обучающимися рефлексию (что у них получилось в игре, какие ошибки они допустили, чему они научились).</p>
<p>5. Закрепление полученных знаний. Подведение итогов занятия.</p>	<p>Закрепление новых знаний, полученных на занятии по теме «Финансовая</p>

	грамотность». Проведение с обучающимися дискуссии (обсуждение вопросов).
--	--

Модуль «Ответственность»



Направлен на формирование универсальных компетенций обучающихся в области развития эмоционального интеллекта и самоконтроля.

В рамках реализации данного модуля обучающиеся познакомятся с понятием эмоционального интеллекта; основами его анализа и развития; овладеют навыками самоконтроля и техниками регуляции своего состояния в эмоционально напряженных, стрессогенных условиях.

Конспект занятия по теме «Эмоциональный интеллект»

Длительность: 90 минут.

Количество участников: не более 50 человек.

Цель: развитие эмоционального интеллекта обучающихся.

Задачи:

- расширить знания обучающихся об эмоциональном интеллекте;
- способствовать самоанализу уровня развития эмоционального интеллекта обучающимися;
- установить доверительный климат, способствовать сплочению в группе.

Материалы: дидактический материал «Колесо баланса», ручки, маркеры, листы А4, ватманы, флипчарт.

План занятия.

1. Знакомство обучающихся с целью и задачами занятия.
2. Групповые правила.
3. Беседа «Эмоциональный интеллект. Четыре драйвера ЭИ»
4. Упражнение «Колесо баланса ЭИ»
5. Упражнение «Чек-листы «Развитие ЭИ»
6. Беседа «Инфографика — это ...»

7. Упражнение «МАХI–закладка «Химия моего счастья» (инструкция).

8. Подведение итогов. Рефлексия. Домашнее задание.

Ход занятия.

Знакомство обучающихся с целью и задачами занятия.

Здравствуйте, дорогие друзья! Меня зовут _____, я рада приветствовать вас на нашем занятии!

Цель занятия — развитие эмоционального интеллекта.

На занятии будут действовать правила:

- «Здесь и сейчас» — во время работы участники обсуждают только те вопросы, которые значимы именно в данный промежуток времени.
- «Искренность, открытость, доброжелательность». Критику необходимо выражать в корректной форме, а также не забывать озвучивать достоинства других участников.
- «1 микрофон» — недопустимо перебивать друг друга, даже при обсуждении очень интересной темы.
- «Не переходить «на личности» — следует говорить не о каких-либо отрицательных качествах человека, а о его действиях.

- «Правило круга» — информация, озвученная во время тренинга, не должна быть вынесена за его пределы.
- «Нет мобильным телефонам».
- «Регламент» — участники ценят время, выделенное на каждое упражнение.

Беседа «Эмоциональный интеллект.

Четыре драйвера ЭИ»

Человек, обладающий эмоциональным интеллектом, более адекватно воспринимает реальность эффективнее реагирует и взаимодействует с ней. Это касается как межличностных, так и социальных коммуникаций; субъективных и объективных переживаний; абстрактных и конкретных понятий. Таким образом, эмоциональный интеллект является одним из новых инструментов для построения эффективных коммуникаций и управления.

Восприятие информации происходит через сенсорные системы. При этом сначала действуют ключевые области мозга, а потом идут реакции вегетативной нервной, мышечной и других систем. Взаимодействие с информацией, с самим собой и окружающим миром строится в зависимости от

степени развития ключевых драйверов эмоционального интеллекта: осознанности, самооценки, мотивации, адаптивности.

Драйверы фактически содержат в себе основные особенности личности, но они не являются неизменными и могут развиваться.

Каждый драйвер можно раскрыть через четыре навыка:

1. Осознанность — через осознание своих мыслей и эмоций, своего тела и поведения;
2. Самооценка — через позитивное восприятие мира и решительность, а также через принятие и ассертивность (способность человека не зависеть от внешних влияний и оценок, самостоятельно регулировать собственное поведение);
3. Мотивация — через стремление к самоактуализации и детерминации, а также через открытое восприятие нового, уверенное целеполагание и объективное переживание неудач;
4. Адаптивность — через осознанное сопереживание другому человеку - эмпатию, стрессоустойчивость, коммуникабельность и принятие решений.

Необходимо обратить внимание на то, что эмоциональный интеллект EQ не существует отдельно от интеллекта IQ. Эмоциональный интеллект

EQ — это своеобразное основание пирамиды личности в системе координат. Векторы этой системы являются драйверами EQ и формируют различные стратегии поведения в различных сферах жизни: осознанность – «стратегию философов»; самооценка – «стратегию звезд»; мотивация – «стратегию героев»; адаптивность – «стратегию руководителей».

Когда эмоциональный интеллект соединяется с вектором интеллекта IQ, происходит формирование «стратегии творцов», которая является ключевой во всех сферах жизни, особенно в бизнесе.

Именно «стратегия творцов» позволяет человеку реализовать свой потенциал таким образом, чтобы достичь самого высокого уровня самореализации. Поэтому, чем больший объем имеет эта пирамида (за счет развития драйверов EQ и самого IQ), тем больше возможностей у человека оказывать влияние на свою жизнь, жизнь других людей и на мир в целом.

Как развивать EQ? Как уже отмечалось ранее, развитие EQ происходит через развитие его основных факторов — драйверов, поэтому, в первую очередь, необходимо развивать именно их.

Развитие «осознанности»:

- через тело: ощутить напряжение в теле и сопоставить с какой-либо эмоцией;

- посмотреть на себя со стороны.

Развитие «адаптивности»:

- с помощью эмпатии. Эмпатия – это прямое «вчувствовывание» в другого человека, основанное на действии зеркальных нейронов. Для развития навыка эмпатии обращайтесь внимание на то, что происходит с вами, когда рядом кто-то другой испытывает достаточно сильные эмоции. Например, можно отправиться в театр или попросить близкого вам человека рассказать эмоционально значимую для него ситуацию. Наблюдайте, что с вами будет происходить: как будет меняться ваше эмоциональное состояние, какие ощущения появятся в теле, что вам захочется сделать или сказать;

- через наблюдение за невербальными сигналами других людей. Наблюдая за проявлениями невербальных сигналов других людей, можно делать предположения касательно их эмоционального состояния. При этом нельзя интерпретировать отдельный жест,

а нужно рассматривать невербальное поведение в комплексе;

- используя вербальную коммуникацию. Самый простой способ узнать что-то о другом человеке – это задать вопрос этому самому человеку;

Развитие «самооценки» предполагает: повышение самооценки (когда все вокруг ее понижают); снижение тревоги (когда все вокруг ее повышают); дать возможность выговориться; говорить, сохраняя спокойную интонацию и жесты; признание значимости проблемы; проявление сочувствия.

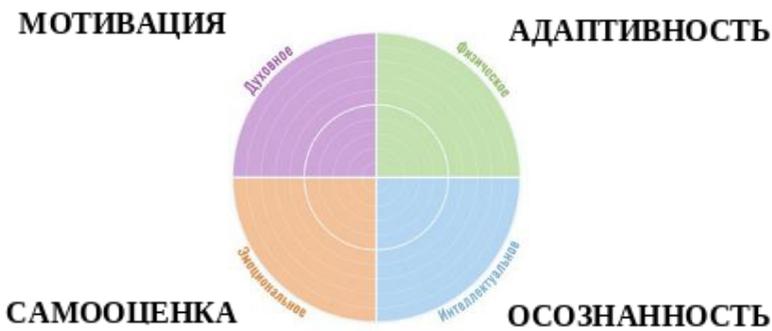
Развитие «мотивации».

Алгоритм управления эмоциями предполагает следующие этапы: осознание своей эмоции; понимание своих цели в данной ситуации, чего вы хотите достичь; определение, адекватна ли ваша эмоция данной ситуации; определение, в каком эмоциональном состоянии вы будете максимально эффективны при достижении своей цели; выбор способа достижения нужного эмоционального состояния; достижение необходимого состояния с использованием выбранного способа.

Быстрые способы управления своими эмоциями: подышите; подвигайтесь; представьте себе

что–нибудь приятное; умойтесь, сполосните руки; обнимитесь с кем–нибудь или попросите погладить вас по голове; «стряхните эмоции с себя»; расскажите кому–нибудь о своих эмоциях; запишите или зарисуйте.

Упражнение «Колесо баланса ЭИ»



Обучающиеся сами оценивают в баллах (от одного до десяти), насколько у них развит каждый драйвер, и принимают решения, что им нужно развивать.

Чтобы достичь высокого уровня самореализации необходимо, чтобы ваше колесо было сбалансировано. Необходимо внимательно изучить каждую сферу и написать план действий. Что именно вы можете сделать, чтобы ваша оценка сегмента стала выше?

Упражнение «Чек-листы «Развитие ЭИ»

Необходимо разделить отряд на четыре микрогруппы по 4 – 5 человек. Для каждой микрогруппы выбирается один из четырех драйверов: осознанность, самооценка, мотивация, адаптивность. Каждой микрогруппе необходимо составить чек-лист, который отобразит развитие драйвера.

На составление чек-листа — 15 минут. Возможно использование интернета и литературы. По итогам каждая группа презентует свой чек-лист.

Беседа «Инфографика — это ...»

Инфографика — это искусство визуализации данных или идей, целью которой является донесение сложной информации до аудитории быстрым и понятным способом.

Принцип 1: ничего лишнего. Помните: инфографика – это послание. Поэтому важно уже на первоначальном этапе выделить основную мысль, которую вы будете транслировать аудитории. Хорошо помогает четкий и понятный заголовок, точно отражающий содержимое. Избавляйтесь от лишнего.

Принцип 2: определите цель. Задайте себе вопрос: как читатель должен реагировать на инфографику?

Принцип 3: проверяйте данные.

Упражнение «МАХІ–закладка «Химия моего счастья»

Необходимо разделить отряд на четыре новые микрогруппы по 4 – 5 человек. Каждой микрогруппе необходимо составить МАХІ-закладку «Химия моего счастья» (инфографика).

Инструкция.

1. Разрежьте лист ватмана на 2 части по длинной стороне.
2. Разделите пространство листа на 4 зоны, на которых будут отражены 4 драйвера ЭИ.
3. Изобразите картинку, которая будет визуализировать ту информацию, которую вы хотите донести до читателя.
4. Отобразите суть предлагаемой темы — описание. Выберите форму, которую вы считаете наиболее подходящей, например, стихотворение, пословица, цитата и т. д.).

Далее происходит обсуждение педагога с обучающимися вариантов оформления МАХІ–закладки. Выработка рекомендаций.

Подведение итогов. Рефлексия. Домашнее задание.

В течение сегодняшнего и завтрашнего дня вам необходимо выполнить домашнее задание — создать 4 МАХІ–закладки «Химия моего счастья»

(инфографика) от отряда. Далее с вашим водителем будет проходить голосование, в ходе которого вы выберете лучшую инфографику от отряда, которая будет представлена на конкурсе инфографики.

Насколько информация была для вас полезна и интересна?

Благодарю Вас за участие!

Конспект занятия по теме: «Самоконтроль»

Продолжительность: 90 минут.

Количество участников: не более 50 человек.

Цель: развитие навыков самоконтроля обучающихся.

Задачи:

- познакомить обучающихся с условиями выработки навыков самоконтроля;
- обучить обучающихся техникам регуляции своего состояния в различных ситуациях для обретения способности адекватного поведения в эмоционально напряженных, стрессогенных условиях;
- организовать коллективное планирование технологии конструктивного общения в отряде.

Оборудование, материалы: бумага А4, ватманы, ручки, цветные карандаши, фломастеры, флипчарт.

План занятий.

1. Знакомство обучающихся с целью и задачами занятия.
2. Групповые правила тренинга.
3. Притча «Самоконтроль».
4. Беседа «Самоконтроль».
5. Тренировка «Способы снятия нервно–психического напряжения».
6. Упражнение «Путеводитель по эмоциям отряда».
7. Подведение итогов. Рефлексия.

Ход занятия

Ведущий. Здравствуйте, дорогие друзья! Цель нашего занятия - развитие навыков самоконтроля. (*Знакомство обучающихся с целью и задачами занятия. Групповые правила тренинга*) В каждом тренинге есть правила.

- «Здесь и сейчас» — во время работы участники обсуждают только те вопросы, которые значимы именно в данный промежуток времени.

- «Искренность, открытость, доброжелательность». Критику необходимо

выражать в корректной форме, а также не забывать озвучивать достоинства других участников.

- «1 микрофон» — недопустимо перебивать друг друга.
- «Не переходить «на личности» — следует говорить не о каких-либо отрицательных качествах человека, а о его действиях.
- «Правило круга» — информация, озвученная во время тренинга, не должна быть вынесена за его пределы.
- «Нет мобильным телефонам».
- «Регламент» — участники ценят время, выделенное на каждое упражнение.

Притча «Самоконтроль»

Жил–был один очень вспыльчивый и несдержанный молодой человек. И вот однажды его отец дал ему мешочек с гвоздями и наказал каждый раз, когда он не сдержит своего гнева, вбить один гвоздь в столб забора.

В первый день в столбе было несколько десятков гвоздей. На другой неделе он научился сдерживать свой гнев, и с каждым днем число забиваемых в столб гвоздей стало уменьшаться. Юноша понял, что легче контролировать свой

темперамент, чем вбивать гвозди. Наконец пришел день, когда он ни разу не потерял самообладания. Он рассказал об этом своему отцу и тот сказал, что на сей раз каждый день, когда удастся сдержаться, он может вытащить из столба по одному гвоздю. Шло время, и пришел день, когда он мог сообщить отцу о том, что в столбе не осталось ни одного гвоздя. Тогда отец взял сына за руку и подвел к забору:

— Ты неплохо справился, но ты видишь, сколько в столбе дыр? Он уже никогда не будет таким, как прежде. Когда говоришь человеку что-нибудь злое, у него остается такой же шрам, как и эти дыры. И не важно, сколько раз после этого ты извинишься — шрам останется.

Так что же означает понятие самоконтроль? Может кто-нибудь из вас знает, давайте подумаем (*ответы обучающихся*).

Беседа «Самоконтроль»

Самоконтроль (англ. self control) — способность контролировать свои эмоции, мысли поведение.

Самоконтроль основывается на воле — высшей психической функции, отделяющей способность человека принимать осознанные решения и претворять их в жизнь.

Существуют две формы самоконтроля:

1. Поведенческий самоконтроль: контроль собственных действий и воздействий.
2. Эмоциональный контроль: контроль собственных эмоций и состояний.

Правила самоконтроля. Внутренний самоконтроль влияет практически на все сферы жизни, поэтому очень важно развить у себя это качество.

Вот несколько правил.

Введите режим дня — это поможет вам больше успевать, быть дисциплинированным и не делать все в последний момент.

Поработайте над своими привычками. К этому пункту относятся все привычки, которые так или иначе мешают вашей продуктивности: нерациональное питание, поздний отход ко сну, отсутствие спорта и так далее.

Чаще выходите из зоны комфорта. Посещайте интересные места, пробуйте новое, преодолевайте свои страхи.

Больше читайте. Приучите себя читать несколько страниц в день, и уже через месяц вы увидите первые положительные результаты.

Занимайтесь спортом. Регулярные нагрузки тренируют не только тело, но и дух, помогают стать более выносливым и стрессоустойчивым.

Обращайте внимание на свои достижения, успехи и хвалите себя за них, радуйтесь достигнутым целям.

Слушайте успокаивающую музыку и ту, которую вы любите.

Однако возникают ситуации, когда сохранять спокойствие очень трудно. Что вы делаете в таких случаях? Какие технологии помогают вам управлять своими эмоциями и поведением в сложных ситуациях? *(ответы обучающихся)*.

Тренировка «Способы снятия нервно-психического напряжения»

Сейчас мы с вами попробуем различные способы снятия нервно–психического напряжения. Каждое упражнение вы сможете использовать в жизни, если у вас вдруг возникнет сложная ситуация.

Способы управления дыханием.

«Дыхание по квадрату». Сядьте, расслабьтесь. Подышите на счет 1,2,3,4 вдох, на 1,2,3,4 — задерживаем дыхание, а на 1,2,3,4 — выдох. Дышим не грудью, а животом. Еще раз вдохните, задержите и выдохните.

«Свеча». Представьте, что перед вами стоит большая свеча. Сделайте вдох и постарайтесь одним выдохом задуть свечу. Еще раз. А теперь представьте перед собой 5 маленьких свечек. Сделайте глубокий вдох и задуйте эти свечи маленькими порциями выдоха. Еще раз.

Способы управления мышечными зажимами (релаксация).

«Лицо». Начнем со рта. Это должна быть «улыбка до ушей». Улыбнитесь широко! Задержите! Расслабьтесь! Теперь повторим это упражнение. Широкая улыбка! Широчайшая улыбка! Задержите! Расслабьтесь.

Для расслабления противоположной группы мышц сожмите губы вместе, будто вы хотите поцеловать кого-то. Готовы? Начали! Сомкните губы вместе! Очень сильно сожмите их! Еще! Сильнее! Расслабьтесь. Повторим это упражнение.

Теперь перейдем к глазам. Нужно очень крепко закрыть глаза. Представьте, что в ваши глаза попал шампунь. Готовы? Начали! Зажмурьте глаза! Расслабьтесь. Повторим это упражнение.

«Лимон». Сядьте удобно: руки свободно положите на колени (ладонями вверх), плечи и голова опущены, глаза закрыты. Мысленно представьте себе,

что у вас в правой руке лежит лимон. Начинайте медленно его сжимать до тех пор, пока не почувствуете, что «выжили» весь сок. Расслабьтесь. Запомните свои ощущения.

Теперь представьте, что лимон находится в левой руке. Повторите упражнение. Вновь расслабьтесь и запомните свои ощущения. Затем выполните упражнение одновременно двумя руками. Расслабьтесь. Насладитесь состоянием покоя.

Способ, связанный с воздействием слова - самопрограммирование, аутогенная тренировка.

- Формулировка самовнушений строится в виде простых и кратких утверждений с позитивной направленностью (без частиц «не»).
- Самоприказ — короткое, отрывистое распоряжение, сделанное самому себе. Применяйте самоприказ, когда убеждены в том, что надо вести себя определенным образом, но испытываете трудности с выполнением.

Закройте глаза и попытайтесь почувствовать то, что буду вам говорить: мое лицо спокойно; губы и зубы разжаты; мышцы шеи и затылка расслаблены; лицо полностью расслабленное, спокойное, неподвижное; прохладный ветерок обдувает лицо; ветерок холодит виски; мой лоб овеивает приятная прохлада; дышится

легко и свободно; дыхание спокойное, ритмичное; сердце бьется спокойно, ровно; прохлада освежает голову; исчезли все болевые и неприятные ощущение в голове; нормализовалось давление; голова свободна от тяжелых мыслей; я могу сосредоточиться на любой мысли; мои мысли ясны и четки; голова свежая, светлая; я совершенно спокоен (спокойна); ощущение покоя приятно мне; пальцы и кисти рук расслабляются; предплечье и локти расслабляются; мои руки полностью расслаблены; мое туловище полностью расслабленное; ноги начинают расслабляться и тяжелеть; ноги полностью расслабленные, неподвижные, тяжелые; весь мой организм отдыхает; я отдыхаю и успокаиваюсь; мне удобно и спокойно; моя нервная система успокаивается и перестраивается; я спокойнее с каждым днем; спокойствие становится основной чертой моего характера; моя нервная система спокойно реагирует на все неприятности и трудности; в любой обстановке сохраняю спокойствие, сдержанность и уверенность в себе; ничто не выведет меня из состояния равновесия и уверенности; мое самочувствие и настроение улучшается с каждым днем; все тело свободно и расслаблено; я совершенно спокоен (спокойна);

Обсуждение. Вам удалось почувствовать то, что вы слышали? Если не удалось, то почему?

Способ самоодобрения (самопрощения).

«Солнышко». Нарисуйте солнышко с лучиками и на лучиках напишите свои положительные качества. Зачитайте их.

Выполнение задания.Обсуждение.

Ведущий. Существуют различные техники регуляции своего состояния.

«Концентрация на слове». Выберите короткое слово (лучше всего двусложное), которое вызывает у вас положительные эмоции или же те, с которыми связаны приятные воспоминания. Пусть это будет имя любимого человека или ласковое прозвище, которым вас называли в детстве родители и др. Если слово двусложное, то мысленно произносите первый слог на вдохе, второй - на выдохе. Сосредоточьтесь на «своем» слове, которое отныне станет вашим персональным лозунгом при концентрации.

Способы, связанные с использованием образов (визуализация).

«Образы». Сядьте удобно. Закройте глаза. Сосредоточьтесь на своем дыхании. Медленно и глубоко вдыхайте и выдыхайте. С каждым вдохом и выдохом вы все больше успокаиваетесь и

сосредотачиваетесь на своих ощущениях. Дышите легко и свободно. Тело расслабляется все больше. Вам тепло, удобно и спокойно. Вы успокаиваетесь и настраиваетесь на выполнение новой работы. Вы приступаете к овладению приемам формирования образных представлений. Педагог произносит отдельные слова, а участники тренингового занятия должны проговаривать их про себя, сосредоточившись на их содержании и представить образы услышанных слов. Зрительные образы: апельсин, море, поляна с цветами, птица. Слуховые образы: шум волны, звон колокольчика, завывание ветра. пение птиц. Телесные представления: прикосновения к шелку, прикосновение ко мху, теплая вода, холодный ветер, нежных пух.

Осязательные и обонятельные образы: вкус только что разрезанного лимона, вкус шоколада, аромат розы, запах моря.

Упражнение «Путеводитель по эмоциям отряда»

Дорогие друзья, мы с вами узнали различные техники регуляции своего состояния в различных ситуациях. А теперь давайте составим путеводитель по эмоциям нашего отряда.

Оборудование, материалы: бумага А4, ватманы, карандаши, фломастеры, флипчарт.

Инструкция: педагог разбивает отряд на микрогруппы. Каждой группе необходимо ответить на 4 вопроса:

1. Какие эмоции мы хотим испытывать в течение смены?
2. Что нам в этом поможет?
3. Какие эмоции мы не хотим испытывать в течение смены?
4. Что нам может помешать?

Далее выслушиваются все варианты ответов, подготовленных группами, и педагог выписывает на ватман те, которые обучающиеся считают самыми важными. Таким образом, создается единый путеводитель по эмоциям отряда, который вывешивается на отрядное место.

Подведение итогов. Рефлексия.

Развитие самоконтроля — путь к успешной реализации во всех сферах жизни. Самоконтроль помогает сохранять спокойствие даже в самых сложных ситуациях и управлять своими эмоциями, грамотно распределять приоритеты и целенаправленно идти к достижению результатов. Человек, обладающий самоконтролем, действует эффективнее, чувствует себя увереннее и сильнее.

Мне бы хотелось узнать, насколько полезной и интересной для вас была информация, полученная сегодня на занятии?

Благодарю вас за совместную работу!

Литература

1. Актуальные вопросы подготовки лидеров, руководителей детских общественных объединений. Сб. информационно–методических материалов круглых столов. СПб, 2006.

2. Командные игры–испытания. Сборник игр. Кипарис – 8./Сост. Ю.Д. Беляков – М.:Педагогическое общество России, 2004. – 194 с.

3. Как вести за собой: Большая книга вожаго. Учебное пособие. Науч. ред. Л. И. Маленкова. М.: Педагогическое общество России, 2004.- 607с.

4. Коновалова О.Б., Рыжова Ж.В. – «Хочу быть лидером». Выпуск 2, Нижний Новгород, 2003.

5. Лутошкин А.Н. Как вести за собой. – М.: Изд-во Просвещение, 1981.

6. Макаренко А.С. Коллектив и воспитание личности — Москва: Педагогика, 1972.

7. Прутченков А.С., Фатов И.С. Ученическое самоуправление: организационно-правовые основы, система деятельности: учебно–методическое пособие / А.С. Прутченков, И.С. Фатов. — М.: Изд–во Моск. гуманит. ун–та, 2013. – 112 с.

8. Педагогическое обеспечение работы с молодежью. Юногика : учеб.пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Организация

работы с молодежью» / М.И. Рожков. — М. : Гуманитар. изд.центр ВЛАДОС, 2008. — 264 с.

9. Рожков, М. И. Воспитание свободного человека / М.И. Рожков, Л.В. Байбородова. – Москва ; Берлин : Директ–Медиа, 2020. – 265 с.

10. Смекалова Е. М. Школа лидерства. Методические рекомендации. — М., 2006.

11. Социальное проектирование: рекомендации по оформлению, оценке эффективности и ресурсному обеспечению социальных проектов. – Н.Новгород, изд-во ООО «Педагогические технологии», 2004. – 96 с.

12. Тетерский С. В. Время созидателя: 100+ упражнений воспитания кадров современной России: Рабочая тетрадь. – М., 2017. – 190 с.

13. Учебное пособие по разработке и реализации социальных проектов. – М.: Фонд социального развития и охраны здоровья «Фокус–медиа», 2007.

14. Фопель К. Создание команды. Психологические игры и тренинги/перевод с нем. – М.: Генезис, 2003.

15. Фришман И. И. Образовательное путешествие для участников детских общественных объединений (Детско-юношеский туризм и

краеведение России: научно–методический журнал. —
Москва: из–во «Канцлер», №1. — 2013 — стр. 14 – 18.

