Государственное бюджетное учреждение дополнительного образования

Центр психолого-педагогической, медицинской и социальной помощи Невского района Санкт-Петербурга

Информационно-методический сборник материалов по организации тематической смены

**«Каникулы весело и с пользой»**

в помощь педагогам лагеря дневного пребывания

Разработчик:

**Москвина Виктория Эдуардовна**

*- социальный педагог*

Санкт-Петербург

2022 год

**Пояснительная записка.**

В современном мире ребенок сталкивается с различными трудностями. Ввиду своего возраста зачастую бывает трудно совладать с теми или иными ситуациями окружающей действительности. Несмотря на помощь со стороны родителей (законных представителей), воспитателей и педагогов не всегда получается сгладить те или иные трудности. Иногда необходима узконаправленная психолого-педагогическая поддержка для качественного развития и социализации. Государственное бюджетное учреждение дополнительного образования Центр психолого-педагогической, медицинской и социальной помощи Невского района Санкт-Петербурга уже много лет успешно помогает справляться с этими и другими трудностями.

Одним из направлений деятельности специалистов Центра является проведение различного рода мероприятий профилактической направленности. Первичная профилактика, проводимая различными организациями, важна для формирования здорового во всех отношениях общества. На наш взгляд, такая работа должна проводиться начиная с младшей школы, чтобы минимизировать или вовсе не допустить возможности зарождения асоциальных форм поведения у несовершеннолетних.

Работе с детьми, находящимися в летних лагерях дневного пребывания, уделяется особое внимание отдела профилактики девиантного поведения и наркозависимости Центра. Специалисты реализуют различные программы, направленные на работу именно с этим контингентом. Однако, ресурсов Центра не всегда хватает для удовлетворения всех потребностей в профилактической работе в лагерях.

С целью трансляции опыта и увеличения количества и качества проводимой профилактической работы специалистами Центра были разработаны 3 программы по 5 занятий, которые смогут реализовать педагоги и воспитатели летних лагерей самостоятельно. В сборник вошли только качественные материалы, которые сможет реализовывать любой специалист, вне зависимости от профильного образования, профессиональных навыков и стажа работы.

Тематическая смена «Каникулы весело и с пользой» разработанная специалистами отдела профилактики девиантного поведения и наркозависимости ГБУ ДО Центр психолого-педагогической, медицинской и социальной помощи Невского района Санкт-Петербурга, отражает специфику работы данного учреждения. В смену вошли три комплекса по следующим направлениям:

**«Конфликты? Это не про нас!»** - комплекс занятий для детей 10-16 лет.

В рамках этого блока рассматриваются вопросы природы возникновения конфликтных ситуаций, стратегии действия и выхода их них, как поступать, чтобы конфликтов было меньше, умение находить бесконфликтные пути решения.

Целью данного направления является Формирование навыков выстраивания и поддержания позитивных, конструктивных взаимоотношений, принятия и уважительного отношения к людям,

Основные задачи:

* Развитие коммуникативной компетентности;
* Развитие уверенности в себе;
* Развитие навыков понимания личностных качеств и состояний других людей и самого себя, улучшение взаимодействия;
* Развитие навыка конструктивного разрешения конфликтов.

**Блок «Конфликты? Это не про нас!»**

**Занятие первое. Барьеры общения:**

Материально-техническое обеспечение занятия: стулья, парты, клейкие закладки, эмоциональный термометр (прил.1), экран, проектор, компьютер/ноутбук, флеш-карта, листы бумаги, ручки, газетная вырезка.

Дети сидят за партами или полукругом.

1. Приветственное слово.

Привет, ребята! Сегодня мы встретились с Вами, чтобы пообщаться на очень важную тему, а именно – общение между людьми.   
Общение – это сложный процесс установления контактов между людьми.   
Мы все с вами живем в обществе, и каждый день нам необходимо общаться, а то есть, устанавливать контакт с большим количеством человек. Но иногда, нам бывает сложно это сделать по определенным причинам, порой, по личным – мы можем стесняться, испытывать дискомфорт при общении с неприятными нам людьми, или вообще не хотеть общаться. А иногда трудности в общении могут быть вызваны не по нашей вине, а ввиду того, что другой человек не настроен общаться, находится в плохом настроении, или тоже может стесняться.

Именно для того, чтобы мы умели выстраивать взаимодействие с разными людьми и не испытывать при этом дискомфорт, мы сегодня и встретились.

1. Определение эмоционального уровня.

Для того, чтобы наше занятие проходило в комфортной обстановке, я предлагаю каждому рассказать немного о своём эмоциональном состоянии на данный момент. Для этого мы воспользуемся «эмоциональным термометром». Все, что требуется от вас – выбрать определённую шкалу, которая соответствует вашему настроению сейчас и наклеить напротив неё стикер со своим именем. А в конце занятия мы сравним показатели, надеюсь, что они изменяться в лучшую сторону.

1. Теория.

Ребята, какой, по вашему мнению, самый эффективный способ устанавливать контакт между людьми? Конечно же, с помощью речи.

Речь – это уникальный инструмент, благодаря которому мы можем донести до человека своё мнение, рассказать о чем-то и договориться.

Сейчас предлагаю посмотреть Вам небольшое видео.

Почему люди стали разговаривать? – видео

Как мы видим, благодаря навыку речи для людей открылись большие горизонты и перспективы. Появилась грамота, наука и людям стало проще общаться между собой.   
Но, как я уже говорила в начале нашей встречи, порой, существуют определённые трудности в общении между людьми, из-за которых им бывает сложно договориться между собой или донести какую-то информацию.

Как Вы думаете, какие барьеры в общении существуют? Какие обстоятельства могут нам мешать друг друга понимать?

1. Вербализация.

перевод мыслей в слова (на этом барьере теряется около 25% информации). Человеку бывает очень тяжело перевести свои мысли в слова; при этом, как правило, мы отбрасываем то, что кажется нам несущественным.

1. Смысловой барьер.

перевод слов в мысли (теряется тоже около 25% информации). Здесь обратный процесс. Ваш слушатель переводит ваши слова в свои мысли. Он пытается вас понять. Но, как известно, разные люди мыслят по-разному, и, как правило, под одними и теми же словами каждый понимает что-то свое.

1. Порог личного восприятия.

(теряется около 25% информации). Этот барьер говорит о том, что в общении всегда присутствуют эмоции и настроение.

1. Слух, фон, шум.
2. Смысловой барьер.
3. Активный словарный запас.

Активный словарь, наши речевые навыки (теряется 12-15% информации). Процент потерянной здесь информации зависит от того, насколько богат наш словарный запас, и от того, есть ли в нашей речи слова-паразиты, шепелявим ли мы или, быть может, заикаемся.

1. Упражнение

Сейчас я предлагаю попробовать вам свои навыки в невербальном общении. А после этого мы поразмышляем над тем, на сколько речь облегчает нам процесс общения с другими людьми.

Невербальное общение – это общение, которое происходит без слов, то есть мы не используем речь совсем, а только жесты, мимику, знаки и т.д.

Упражнение называется «Слон ныряет».

Необходимо разделить участников на 2 группы. Каждой группе выдается лист бумаги и ручка.

Задача каждой команды придумать и написать на листе название животного выполняющего какое-либо действие. Например, «слон едет на велосипеде» или «обезьяна чистит зубы».

На это отводится 1 минута.

Записали? Хорошо. Давайте мне листочки. И прошу каждую команду выстроиться в линию, лицом к затылку своего товарища по команде. Смотреть нужно вперед и оборачиваться по одному, когда вас позовет ваш коллега по команде.

Последним участникам в линии, ведущий показывает фразу придуманную другой командой.

Ваша задача, передать как можно точнее и без помощи слов увиденную фразу. Передать ее нужно человеку который стоит перед вами. Тот передаст ее следующему и т.д. по цепочке.

Когда все закончится, попросите последних отыгравших угадать загаданную фразу. Если не удалось, пусть команда поможет.

1. Упражнение

Следующее наше упражнение будет направлено на умение слышать другого человека, особенно, если это важно для вас.

Упражнение называется «Слышать только одного».

Необходимы 2 добровольца.

Дайте добровольцам тексты. Лучше всего, если читаемые тексты будут незнакомыми. Можно взять для этого новые газеты или журналы.

Теперь рассчитайтесь на первый-второй. Задача для «первых слушать Ивана, задача вторых слушать Григория. Ничего вроде бы сложного, но ребята будут читать одновременно. Помните, что надо не только слушать, но и услышать. А услышать — значит понять, получить представление и непременно увидеть что-то на экране внутреннего зрения.

Начинаем…

Читающие, стоп! Кто из слушателей команды 1, расскажет подробно и последовательно все, что услышал?..

Что он пропустил?

Любопытно проверить, кто одинаково хорошо слышал того и другого одновременно. Всегда найдутся такие Юлии Цезари, однако всегда выясняется, что без тренировки по-настоящему хорошо можно было услышать только одного читающего.

1. Подведение итогов. Обратная связь.

Теперь мне хотелось бы обсудить с вами впечатления и ощущения после выполнения этих упражнений.

Расскажите, понравились ли вам упражнения? Кому «да», поднимите руки.

Было ли легко выполнять задания в команде?

Получалось ли передать достоверно информацию с помощью речи? А с помощью невербального общения? Что давалось легче?

Как вы считаете, насколько важна речь в нашей жизни? Можем ли мы только с помощью речи доносить информацию, или невербальное общение тоже очень важно?

1. Эмоциональный уровень.

И в завершение я попрошу вас подумать куда бы сейчас вы наклеили стикер на нашем термометре?

**Занятие второе. Почему происходят конфликты?**

Материально-техническое обеспечение занятия: стулья, парты, клейкие закладки, эмоциональный термометр (прил.1), экран, проектор, компьютер/ноутбук, флеш-карта, листы бумаги.  
Дети сидят за партами или полукругом.

1. Приветственное слово.

Привет, ребята!

Сегодня предлагаю поговорить на крайне интересную тему, а именно – конфликты и почему они происходят.

На предыдущем занятии мы с вами разбирали что такое общение и зачем оно нужно людям, но как мы понимаем, что никакое общение без конфликтов невозможно.

Так или иначе, конфликтные ситуации подстерегают нас везде: в общении с родителями, педагогами, товарищами, одноклассниками и даже незнакомыми людьми.   
Давайте разбираться почему так происходит?

1. Определение эмоционального уровня.

Для того, чтобы наше занятие проходило в комфортной обстановке, я предлагаю каждому рассказать немного о своём эмоциональном состоянии на данный момент. Для этого мы воспользуемся «эмоциональным термометром». Все, что требуется от вас – выбрать определённую шкалу, которая соответствует вашему настроению сейчас и наклеить напротив неё стикер со своим именем. А в конце занятия мы сравним показатели, надеюсь, что они изменяться в лучшую сторону.

1. Теория.

Для того, чтобы понимать как возникают конфликты, что является причиной, предлагаю посмотреть видео.

Видеоурок «Межличностные конфликты, причины их возникновения» – видео.

1. Упражнение

Сейчас мы с вами узнали намного больше о природе происхождения конфликтов, но знаете ли вы, что ваш настрой на разговор, настроение и состояние тоже очень влияют на то, начнется конфликт или нет? Если у вас не будет желания его начинать, то вы можете спокойно его избежать. И здесь очень важно каким образом мы строим свои фразы по отношению к собеседнику, какая у нас мимика, положение тела и интонация голоса.

Предлагаю вам сыграть в одну увлекательную игру.

«Влияние подтверждения»

Мне нужны три добровольца.

Добровольцы отсылаются из помещения. Остается один, остальные приглашаются позже, по одному. Каждый из них получает такую инструкцию:

У вас одна минута времени, за которую Вы должны дать как можно больше ответов. А именно, вы должны называть мне животных и их типичное действие, например, «Куры разгребают землю», «Львы рычат», «Дрозды поют» и т.д. При этом смотрите на меня и начинайте, когда я скажу «Начали!»

Соответствующий участник и педагог сидят напротив друг друга. Тренер в качестве «Получателя» проявляет в трех раундах упражнения разное поведение:

Раунд 1: Одобрительное, дружелюбное, поддерживающее поведение, вербальную похвалу.

Раунд 2: Нейтральное поведение, «каменное лицо», никакой реакции.

Раунд 3: Лишающее веры в себя, критическое поведение — нахмуренный лоб, качание головой, пренебрежительные замечания, требование говорить побыстрее и т.д.

Собрать обратную связь от ребят, кому было легче выполнять упражнение и почему?  
Мешала ли реакция педагога? Чем?

1. Упражнение.

А теперь поучимся слушать и слышать друг друга во время выполнения совместной деятельности.

«Сиамские близнецы»  
  
Подготовить листы бумаги.

Группа делится на пары.

В парах, возьмитесь за руки так, чтобы левая рука одного участника и правая другого были свободны. Каждой паре, из листов бумаги, нужно сделать какую-то поделку (самолет, пароход и др.) Делать можно всё только свободными руками.

1. Обратная связь.

Было ли сложно выполнять упражнение «Сиамские близнецы»?

Что чувствовали?  
Что получилось?  
Что нет? Почему?

Что бы вы могли изменить сейчас в выполнении упражнения?

Чем была полезна полученная информация во время занятия?  
Что понравилось больше всего?

7. Эмоциональный уровень.

И в завершение я попрошу вас подумать куда бы сейчас вы наклеили стикер на нашем термометре?

**Занятие третье. Стратегии поведения**

Материально-техническое обеспечение занятия: стулья, парты, клейкие закладки, эмоциональный термометр (прил.1), экран, проектор, компьютер/ноутбук, флеш-карта, распечатанные карточки (прил.2.), доска, мел.

Дети сидят за партами или полукругом.

1. Приветственное слово.

Здравствуйте, ребята!

На прошлом занятии мы с вами разбирали что такое конфликты и совсем немного затронули размышления о стратегиях поведения в конфликтной ситуации.

Как вы помните, их несколько, а именно:   
  
Компромисс

Соперничество

Избегание

Приспособление

Сотрудничество

Предлагаю сегодня разобраться в чём плюсы и минусы каждой, а также, зависит ли выбор стратегии от ситуации.

1. Определение эмоционального уровня.

Для того, чтобы наше занятие проходило в комфортной обстановке, я предлагаю каждому рассказать немного о своём эмоциональном состоянии на данный момент. Для этого мы воспользуемся «эмоциональным термометром». Все, что требуется от вас – выбрать определённую шкалу, которая соответствует вашему настроению сейчас и наклеить напротив неё стикер со своим именем. А в конце занятия мы сравним показатели, надеюсь, что они изменяться в лучшую сторону.

1. Теория и упражнение

Для начала предлагаю нам освежить в памяти что значит каждая из стратегий и посмотреть короткий видеоролик.

Анимационный ролик от ШСП "Пазл Доверия" "Стратегии поведения в конфликте" – видео.

Класс делится на пять групп. Каждой группе дается один из вариантов выхода (вытаскивают карточку не глядя). Группа должна ответить на вопросы и рассказать:

* Как вы понимаете стратегию (одна из пяти)
* Как люди ведут себя в ней
* Положительные и отрицательные стороны
* Когда эффективна
* Приведите пример

Работа в группе (5 минут), после чего один человек из каждой группы отвечает на вопросы.

Рисуем на доске:



|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Плюсы | Минусы |  |
| Компромисс | Часть интересов обеих сторон соблюдена | Получил лишь часть того, на что рассчитывал, и надо строго соблюдать условия договора | Взаимовыгодные уступки, но интересы учтены не все |
| Соперничество | Все твои интересы соблюдены | Репутация скандалиста и неприятного человека | Отстаивание своих интересов до конца, иногда в ущерб другому |
| Избегание | Выигрываешь время | Проблема не решена, негативные эмоции не исчезли, а загнаны внутрь | Откладывание решения конфликта |
| Приспособление | Не испорчены отношения с человеком, т.к. его интересы соблюдены | Твои интересы остались без внимания | Игнорирование своих интересов в пользу другого |
| Сотрудничество | Учтены интересы обеих сторон | Требует много сил и времени | Взаимовыгодный вариант решения конфликта |

Прил.2

|  |
| --- |
| * Как вы понимаете стратегию выхода из конфликта «Сотрудничество»? * Как люди ведут себя в ней? * Положительные и отрицательные стороны * Когда эффективна? * Приведите пример |
| * Как вы понимаете стратегию выхода из конфликта «Избегание»? * Как люди ведут себя в ней? * Положительные и отрицательные стороны * Когда эффективна? * Приведите пример |
| * Как вы понимаете стратегию выхода из конфликта «Приспособление»? * Как люди ведут себя в ней? * Положительные и отрицательные стороны * Когда эффективна? * Приведите пример |
| * Как вы понимаете стратегию выхода из конфликта «Компромисс»? * Как люди ведут себя в ней? * Положительные и отрицательные стороны * Когда эффективна? * Приведите пример |

|  |
| --- |
| * Как вы понимаете стратегию выхода из конфликта  «Соперничество»? * Как люди ведут себя в ней? * Положительные и отрицательные стороны * Когда эффективна? * Приведите пример. |

1. Упражнение

А сейчас после такой нелегкой темы мы с вами немного расслабимся.

«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 «выжали» весь сок. Расслабьтесь. Запомните свои ощущения. Теперь представьте, что лимон находится в левой руке. Повторите упражнение. Вновь расслабьтесь и запомните ощущения. Затем – одновременно двумя руками. Расслабьтесь. Насладитесь состоянием покоя.

6. Подведение итогов. Обратная связь.

Теперь мне хотелось бы обсудить с вами впечатления и ощущения после выполнения этих упражнений.

Расскажите, понравились ли вам упражнения? Кому «да», поднимите руки.

Было ли легко выполнять задания в команде?

Как вы считаете, какая стратегия поведения в конфликте наиболее удачна?

7. Эмоциональный уровень.

И в завершение я попрошу вас подумать куда бы сейчас вы наклеили стикер на нашем термометре?

**Занятие четвертое. Отработка стратегий.**

Материально-техническое обеспечение занятия: стулья, парты, клейкие закладки, эмоциональный термометр (прил.1), доска, мел, карточки с названиями стратегий поведения в конфликте,

Дети сидят за партами или полукругом.

* 1. Приветственное слово.

Здравствуйте, ребята!

На предыдущих занятиях мы с вами говорили о том, какие стратегии поведения в конфликтных ситуациях существуют, каждую разобрали.

И сегодня я предлагаю вам попробовать на себе поведение, придерживаясь определённых стратегий.

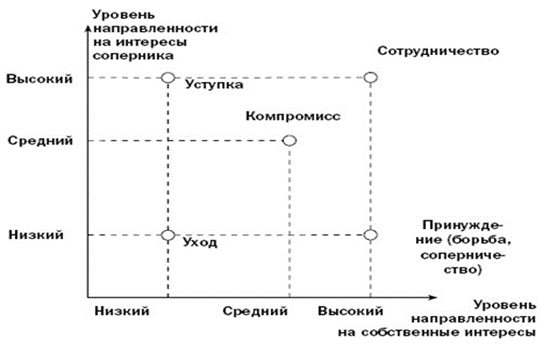
Готовы?

* 1. Определение эмоционального уровня.

Для того, чтобы наше занятие проходило в комфортной обстановке, я предлагаю каждому рассказать немного о своём эмоциональном состоянии на данный момент. Для этого мы воспользуемся «эмоциональным термометром». Все, что требуется от вас – выбрать определённую шкалу, которая соответствует вашему настроению сейчас и наклеить напротив неё стикер со своим именем. А в конце занятия мы сравним показатели, надеюсь, что они изменяться в лучшую сторону.

* 1. Теория

Давайте вспомним стратегии поведения.



* 1. Упражнение.

Ребята, теперь ваша задача попробовать себя в различных ролях.

Подготовьте карточки с названиями стратегий поведения (Уход, компромисс, сотрудничество, соперничество, избегание). Каждое название по 2 штуки.

Придумайте конфликтную ситуацию (например: задали домашнее задание в паре, а товарищ его не выполнил.

Или: случайно задел плечом в коридоре.)

Выберите 10 человек. Каждый должен вытянуть карточку, разбейте их по парам. Каждой паре называется конфликтная ситуация, и во время её решения они должны придерживаться той стратегии, которую вытянули. Время на каждую ситуацию – 5 минут. Есть возможность закончить раньше, если стороны исчерпали конфликт.

Дети, которые не задействованы, могут после окончания ситуации высказать своё мнение, как бы они повели себя.

* 1. Упражнение.

ВОЗДУШНЫЙ ШАР.

 Встаньте, закройте глаза, руки поднимите вверх, наберите воздух. Представьте, что вы – большой воздушный шар, наполненный воздухом. Постойте в такой позе 1-2 минуты, напрягая все мышцы тела. Затем представьте себе, что в шаре появилось небольшое отверстие. Медленно начинайте выпускать воздух, одновременно расслабляя мышцы тела: кисти рук, затем мышцы плеч, шеи, корпуса, ног и т.д. Запомните ощущения в состоянии расслабления. Выполняйте упражнение до достижения оптимального психоэмоционального состояния.

6. Подведение итогов. Обратная связь.

Теперь мне хотелось бы обсудить с вами впечатления и ощущения после выполнения этих упражнений.

Расскажите, понравились ли вам упражнения? Кому «да», поднимите руки.

А теперь я попрошу тех, кто был участником «конфликтов» сегодня, рассказать о своих впечатлениях.   
Как вы считаете, какая стратегия поведения в конфликте наиболее удачна?

Было ли вам комфортно выполнять такую роль?

Какой стратегии обычно вы придерживаетесь?

Что смутило? Как ощущения?

7. Эмоциональный уровень.

И в завершение я попрошу вас подумать куда бы сейчас вы наклеили стикер на нашем термометре?

**Занятие пятое. Ассертивное поведение**

Материально-техническое обеспечение занятия: стулья, парты, клейкие закладки, эмоциональный термометр (прил.1), распечатанные карточки (прил.3).

Дети сидят за партами или полукругом.

1. Приветственное слово.

Здравствуйте, ребята !  
Мы с вами прошло очень большой блок, посвящённый конфликтам, отработали навыки поведения в конфликте, разобрали и даже проиграли различные стратегии поведения в конфликтных ситуациях.

Но сегодня мне немного продолжить эту тему и поговорить не о стратегиях поведения, а о самом поведении. Вы знаете, что существует несколько типов поведения?

Если не знали, то сегодня нам предстоит узнать много нового!

2. Определение эмоционального уровня.

Для того, чтобы наше занятие проходило в комфортной обстановке, я предлагаю каждому рассказать немного о своём эмоциональном состоянии на данный момент. Для этого мы воспользуемся «эмоциональным термометром». Все, что требуется от вас – выбрать определённую шкалу, которая соответствует вашему настроению сейчас и наклеить напротив неё стикер со своим именем. А в конце занятия мы сравним показатели, надеюсь, что они изменяться в лучшую сторону.

3. Теория.

И так, считается, что существует 4 типа поведения, которые люди используют в повседневной жизни. Предлагаю о них поговорить.

Сейчас я буду называть тип поведения, а вы, в свою очередь, постарайтесь ответить на следующие вопросы (можно прописать их на доске):

- Какие эмоции вызывает у других людей человек с …….. типом поведения?

- Как он выглядит?

- Как звучит его речь?

- Как он себя ощущает?

- Что чувствуют люди по отношению к нему?

Давайте порассуждаем!

1. Пассивное: тихий, безынициативный, со всем соглашается, уступает, мягкая речь,

приниженная осанка, обида, беспокойство, чувствует бессилие.

У других вызывает раздражение, власть, превосходство, жалость, негодование.

Чужой интерес выше своего

Вы пассивны, если стремитесь избежать конфликта путем сохранения статус-кво,

позволяете другим принимать за вас решения, на словах соглашаетесь с тем, что говорят другие (независимо от того, что вы при этом чувствуете), тянете время, чтобы избежать необходимости решать проблему.

Как выглядит?

- всегда стоит позади (сидит в последних рядах);

- мало или вообще не смотрит в глаза;

- улыбаетсяь, даже будучи расстроенным;

- ерзает.

Как звучит речь?

- извиняющимся тоном;

- робко;

- самоуничижительно;

- неуверенно;

Как себя ощущает?

- его просто используют;

- обиженно;

- беспокойно;

- разочарованно;

- бессильно.

Что при этом чувствуют люди?

- разочарование;

- презрение;

- негодование;

- вину.

Таким образом, пассивное поведение не помогает нам достичь поставленных целей,

Поэтом умы чувствуем себя жертвой и виним других за то, что происходит с нами.

Будучи пассивным, мы позволяем другим делать выбор за вас. Мы часто выбираете стиль

пассивного поведения, потому что оно требует мало риска, на нас не заостряют внимания,

и всегда можем выкрутиться.

2. Агрессивное (противоположно пассивному): чувствует превосходство, моё мнение правильное.

У других вызывает страх, унижение, раздражение, потребность в защите.

Свой интерес превыше других

Вы ведете себя агрессивно, когда пытаетесь навязать свое мнение другим; всегда

принимаете решения за других; обвиняете во всем других, невзирая на их чувства; ведете

себя враждебно и оскорбляете других; ведете себя непредсказуемо, взрываетесь;.

Как выглядит?

- наклонился вперед;

- показывает пальцем;

- пронизывающе или пристально смотрит в глаза другому человеку;

- говорит без остановки.

Как звучит речь?

- громко;

- саркастически;

- подчеркнуто выразительно;

- как бы обороняясь;

- высокомерно.

Как себя ощущает?

- контролирующим других;

- виноватым;

- одиноким;

- властвующим.

Что при этом чувствуют люди?

- необходимость защищаться;

- унижение;

- страх;

- презрение.

Итак, агрессивное поведение помогает нам достичь поставленных целей до определенных

пределов. Однако это происходит за счет других людей. Если мы часто прибегаем к

тактике агрессивного поведения, то люди перестанут сотрудничать с нами, поскольку

никому не понравится, если кто-то будет принимать за него все решения. Агрессивное

поведение предполагает высокую степень риска, поскольку мы всегда оказываетесь на

виду.

3. Манипулятивное:

Важное отличие манипулятивного стиля от агрессивного заключается в закрытости целей от объекта манипуляции. Раскрытие цели ведёт к разрушению манипуляции, и общение переходит в агрессивный или ассертивный стиль.

Отличительные черты манипуляции:

- Осознанность манипулятором своих целей и средств.

- Скрытость целей манипулятора.

- Скрытость средств манипулятора.

- Принятие адресатом на себя ответственности за происходящее.

Преимущества манипулятивного стиля поведения: позволяет достигать краткосрочных целей с минимальными затратами, получать удовольствие от ощущения тайной власти и чувства превосходства.

Недостаток: риск раскрытия манипуляции и связанное с ним нервное напряжение

манипулятора.

У окружающих манипулятивное поведение вызывает раздражение, досаду, тревогу,

подозрения, чувство вины. Эти чувства затрудняют деловое взаимодействие,

обуславливают возникновение конфликтов и могут приводить к разрыву отношений.

4. Ассертивное: спокойный, комфортный, уверенный, устойчиво несет

ответственность.

Другие чувствуют равноправие, комфорт и уверенность.

Учет всех интересов.

Поведение может считаться ассертивным, если вы всегда честны с собой и с другими;

защищаете свои собственные права, уважая права других; способны к социальному и

эмоциональному самовыражению; уверены в себе и способны вести себя рационально, как

зрелая личность.

Как выглядит?

- смотрит в глаза, но не “таращится”;

- расслаблен, легко двигается;

- движения рук открыты;

- голова приподнята.

Как себя ощущает?

- позитивно по отношению к себе;

- уверенно;

- ответственным за свои действия;

- внутренне сильным.

Ассертивное поведение помогает нам достичь поставленных целей без причинения

ущерба другим. Мы должны делать выбор и отвечать за свои поступки. Такого рода

поведение может вселить в нас внутреннюю уверенность и придать сил. В любой

ситуации люди видят и реагируют на то, как мы себя ведем.

1. Упражнение.

«Холодный суп»

Участники садятся полукругом. На полу треугольником растягивается шнурок, по его углам и на середине одной из сторон лежат карточки со словами «уверенный», «неуверенный», «агрессивный», «манипулятивный».

Линии, соединяющие различные виды поведения, являются континуумом, на нем располагаются переходные формы поведения: от манипулятивного к неуверенному и агрессивному, от неуверенного — к уверенному и т.д.

Педагог предлагает для обсуждения следующую ситуацию:

Вас попросили обсудить деловые вопросы с важным клиентом, и вы пригласили его в дорогой ресторан. И ваш клиент, и вы заказали себе первое блюдо. Cуп оказался холодным. Клиента пригласили вы, значит, вы являетесь хозяином и чувствуете, что должны что-то предпринять.

Каждый участник получает карточку, на которой написана возможная реакция на создавшееся положение. Участникам предлагается поместить доставшиеся им карточки в пространстве треугольника и обосновать свое решение. Группа может задавать вопросы каждому участнику и обсуждать его выбор.

Во время общего обсуждения анализируются варианты уверенного поведения и примеры из собственной жизни, когда участники смогли использовать данный вариант.

Прил.

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Спросите сотрудника кафе: "Этот суп подается холодным?" | 2. Отставите тарелку в сторону. |
| 3. Встанете и покинете заведение. | 4.Громко, так, чтобы это услышали и официант, и другие посетители, произнесите: «Это последний раз, когда я сюда кого-то привожу!» |
| 5. Скажите сотруднику кафе: "Позовите мне главного!". | 6. Скажите сотруднику кафе: "Суп отвратителен. Унесите его и немедленно подайте нам что-нибудь более съедобное". |
| 7. Спросите официанта: "Уважаемый, а что случилось с вашей плитой?" | 8. Сделаете вид, что все в порядке, и ешьте суп. |
| 9. Скажите сотруднику кафе: "Этот суп холодный. Пожалуйста, замените его". | 10. Скажите сотруднику кафе, что вы хотели бы вычесть стоимость супа из счета. |
| 11. Спросите у вашего клиента, не желает ли он пожаловаться. | 12. Когда официант придёт убирать тарелки, скажите: "Простите, но я боюсь, что мы не смогли доесть суп. На вкус он не плох, но он был не очень теплым - совершенно холодным, я имею в виду!" |

6. Подведение итогов. Обратная связь.

Теперь мне хотелось бы обсудить с вами впечатления и ощущения после занятия.

Расскажите, понравились ли вам занятие? Кому «да», поднимите руки.

Расскажите о своих впечатлениях?

Как вы считаете, полученные знания пригодятся вам в жизни?

Что было наиболее интересным?

Что смутило? Как ощущения?

7. Эмоциональный уровень.

И в завершение я попрошу вас подумать куда бы сейчас вы наклеили стикер на нашем термометре?

Прил.

