

Садвакасова З.М.

**В помощь педагогу-психологу в работе
с детьми детского дома**

Алматы, 2011

УДК 159.9
ББК 88.3
С 14

Рекомендовано к изданию РИСО КазНУ им.аль-Фараби

Рекомендовано Ученым советом факультета философии и политологии
КазНУ им.аль-Фараби

Рецензенты:

Жайтапова А.А. – профессор-консультант РИПК СО, доктор педагогических наук, профессор.

Мадалиева З.Б. - декан факультета педагогики и психологии университета «Кайнар», доктор психологических наук, профессор.

Касен Г.А. – кандидат педагогических наук, доцент кафедры общей и этнической педагогики КазНУ имени аль-Фараби.

Садвакасова З.М. автор-составитель

С 14 В помощь педагогу-психологу в работе с детьми детского дома. – Учебно-методическое пособие. - Алматы, 2011.–270 с.

ISBN 978-601-247-131-1

В пособии раскрываются психолого-педагогические основы работы с детьми детского дома.

Наряду с концепциями, подходами, приемами, методами воспитания, тестами на самопознание, предлагаются тренинговые занятия со старшеклассниками.

Предназначено педагогам-психологам детских домов, интернатных учреждений.

УДК 159.9
ББК 88.3

ISBN 978-601-247-131-1

© Садвакасова З.М., 2011.

Содержание

1	Личность педагога-психолога	
1.1	Имидж педагога и его роль в воспитании личности.....	6
1.2.	Эмоциональная устойчивость педагога-психолога.....	14
1.3.	Конфликтологическая грамотность педагога-психолога.....	29
2	Коллектив и его роль в воспитании личности	
2.1	Формирование детского коллектива.....	34
2.2	Дисциплина и коллектив.....	35
2.3	Социально-психологический климат коллектива.....	36
3	Все о воспитании	
3.1	Что важно учитывать в воспитании личности.....	43
3.2	Что важно учитывать в учебно-воспитательном процессе детей «индиго»?.....	46
3.3	Плохие способы воспитания.....	60
3.4	Как избежать возникновения проблем.....	61
3.5	Как научить ребенка самостоятельности, самоконтролю и ответственности за свои поступки.....	62
3.6	Как преподавать полезный урок.....	64
3.7	Как добиться хорошего поведения.....	65
3.8	Как исправить плохое поведение.....	68
3.9	Как показать ребенку, что не одобряете его поведение.....	69
3.10	Как воспитать ребенка добрым и счастливым.....	70
4	Методы воспитания	
4.1	Слово как метод воспитания.....	71
4.2	Метод поручений.....	74
4.3	Метод естественных последствий.....	74
4.4	Метод убеждения.....	75
4.5	Метод внушения.....	89
4.6	Педагогическое требование.....	91
4.7	Метод поощрения.....	95
4.8.	Метод наказания.....	96
4.9	Метод примера.....	100
5	Психолого-педагогическая работа с детьми детского дома	
5.1	Современные психолого-педагогические направления, помогающие развитию личности.....	102
5.2	Психолого-педагогическая помощь агрессивному поведению детей.....	110
5.3	Психолого-педагогическая помощь в преодолении грубости и сквернословия.....	118

5.4	Выявление и коррекция нечестности.....	120
5.5	Психолого-педагогическая помощь в преодолении воровства.....	121
5.6	Психолого-педагогическая помощь в повышении самооценки....	122
5.7	Психолого-педагогическая помощь при депрессивном состоянии.....	126
6	Сундучок психолога-педагога:	
	тренинги для старшеклассников «Ступени личностного роста»	
	Повышение самооценки.....	129
	Как быть успешным в деятельности.....	134
	Знание – сила.....	151
	Судьба или Все в наших руках?.....	156
	Человек и совесть.....	167
	Что такое счастье?.....	172
	Что такое доброта?.....	175
	Секреты жизненного успеха.....	182
	Как эффективно использовать свое время.....	188
	Реализация и организация творческой активности.....	193
	Успех самопрезентации.....	196
	Одежда для успеха.....	201
	Представление себя компетентным.....	204
	Воспитание сильного характера, или всё сбывается на свете, если очень захотеть!.....	206
	Воспитание смелости, решимости.....	211
	Для чего нужно упорство?.....	214
	Воспитание честности.....	216
	Целеустремленность.....	221
	Принятие решения.....	224
	Почему нет друзей?.....	232
	Как выбирать друзей?.....	233
	Как предотвращать и разрешать конфликты?.....	235
	Как аукнется, так и откликнется.....	246
	Как расположить к себе людей?.....	249
	Величайший секрет обращения с людьми.....	256
	Как устроиться на работу.....	257
	Ключи к финансовому успеху.....	262

Условные обозначения:



Новая глава



Новая тема



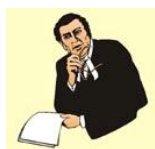
Новая подтема



Понятийный аппарат



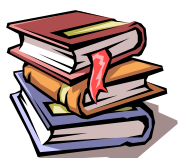
Возьмите на заметку



История, факты, мысли для размышления



Практическое занятие



Литература



1. ЛИЧНОСТЬ ПЕДАГОГА-ПСИХОЛОГА



1.1 Имидж педагога и его роль в воспитании личности

*Нет ничего внутри, ничто не исходит оттуда,
поскольку все, что внутри – снаружи.*

И.Гете

*Где знают тебя – ценят по достоинству,
Где не знают – ценят по одежде.*

Народная мудрость.

*Каждый день одевайтесь так, будто собираетесь на важную встречу,
и как будто сегодняшний день имеет для вас особенное значение.*

Темплар Р.

*Первое впечатление, есть первое впечатление,
и оно надолго остается в памяти,
влияющее на характеристику вашего личностного портрета
и дальнейшее сотрудничество с вами.*

Садвакасова З.М.

*Никто через год не вспомнит, какие ты носил джинсы,
но все будут помнить, какой ты был человек.*

Индийская мудрость

Хороший имидж это уже половина успеха. Имидж бежит впереди человека. Поэтому не удивляйтесь, если незнакомый человек высказывает вам благосклонность или неприязнь. Он наверняка наслышан о вас, особенно если это касается деловой сферы. Одна из больших проблем имиджа в том, что он формируется, даже если им никто не занимается. Поэтому лучше позаботиться о своем имидж заранее, чем начать создавать его, когда у людей уже сложилось о вас определенное мнение. Как отмечает *Генри Форд* «Если вы не занимаетесь репутацией, за вас это делают другие».

И зачастую, народная мудрость о том, что первое впечатление самое устойчивое, работает не на вас.

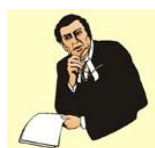
На самом деле человека с имиджем можно назвать лицемером. Слово имидж пошло от латинского «*imitari*», что в переводе означает «имитировать». Из этого следует, что имидж показывает не то что есть, а имитирует то, что должно быть. Имидж это мнение, складывающееся в обществе о человеке или организации.

В педагогике Древнего Рима было известно: «Никто не может ничему научиться у человека, который не нравится» (Ксенофонт). Значительное влияние на престиж профессии оказывает имидж.

Наша одежда многое может сказать о нашей личности, положении и непременно должна способствовать авторитету. Одежда способна многое «говорить» о содержании духовной сущности человека. В народе говорят «По одежке встречают» и на первых порах о человеке судят по его одежде. *Чисто и опрятно одетые люди внушают больше доверия*, чем одетые кое-как, неопрятные и нечесаные.



Согласно устоявшимся в деловых кругах взглядам, *от того, как вы оденетесь, будет во многом зависеть - станут ли Вас слушаться другие люди*, можете ли Вы руководить ими и внушать им свои идеи.



Например, Байка «Богач-недоучка»

Однажды очень богатый человек, решил получить высшее образование. Как истинный бизнесмен, он провел небольшое маркетинговое исследование и определил тот вуз, который соответствовал представлениям об уровне образования/обучения. Это учебное заведение позиционирует себя как образовательное учреждение, в котором по программам международного уровня обучают высокопрофессиональные преподаватели, поэтому требуется выложить весьма приличную сумму денег, но, как выяснилось, посетил данное учебное заведение наш герой всего один лишь раз.

В первый же день занятий на лекции по эффективному бизнесу, только увидев преподавателя, он пришел к выводу, что здесь ему учиться нечему. Виной всему оказались стоптанные, давно нечищенные туфли и изрядно поношенный, с протертыми

рукавами пиджак лектора. Не может и не имеет права учить бизнесу других тот, кто не в состоянии заработать себе на приличный костюм и нормальную обувь, - таков был вердикт нашего героя. Так его попытка поучиться чему-нибудь у других и получить высшее образование закончилась, и больше к этой теме он не обращался.

Мораль. «Если ты такой умный, почему такой бедный», гласит народная мудрость. У людей есть стереотип, что учиться можно только успешных людей, и показателем успешности выступает прежде всего то, как человек выглядит. В коммуникации любого уровня и направленности, в обучении и воспитании внешний вид человека играет очень важную роль, особенно если этот человек занимает высокую статусную позицию.

Обратите внимание, что главным моментом в имидже педагога и одновременно самым неуловимым, является *личное обаяние*. Внимательное, искренне доброе отношение к окружающим, что предполагает и умение пользоваться своими внешними и внутренними достоинствами.

Власть человека над людьми зависит не только от его силы ума и воли, но и от производимого им впечатления, привлекательности облика. Одежда педагога серьезно влияет не только на отношение воспитанников к нему и изучаемому предмету, но и определяет их внимание и поведение на занятиях.

Имидж педагога – одно из основных средств реализации важного принципа гуманистической педагогики – принципа воспитания собой. При этом главное правило – собственный образ педагога должен быть привлекательным для воспитанников. Для того чтобы правило работало, необходимо знать, что именно привлекает в имидже педагога современных детей.

Например, с 5 по 8 класс проводили опрос и просили описать внешность педагога, на 1 место выражение глаз и лица (80%), голос (60%). Выражение глаз – это канал выражения наших эмоций, для детей значительно более важный, чем речевые параметры.

Например, другой опрос проводился среди старшеклассников, которые отвечали на вопрос «Имеет ли для вас значение внешний вид (одежда) педагога?» - «Да имеет», - ответили практически все.

Основные показатели, по которым оценивают педагогическую манеру одеваться:

- опрятность и вкус;
- деловая, неяркая одежда;
- частота перемены одежды.

Например, высказывания учеников «Когда педагог хорошо одет, мы проникаемся невольным уважением к нему». «То, как педагог одет, влияет на запоминание материала. Если она со вкусом, современно одета, мы ей верим». «Ухоженный, хорошо одетый человек, всегда притягивает внимание. Если даже не понимаю предмет, стараюсь выучить материал, тяну руку, чтобы рассказать по ее предмету».

Например, исследования: с чем ассоциируется у школьников облик обаятельного педагога: 1. у младших учащихся – добрый; 2. у подростков – справедливый; 3. у старшеклассников – современный.

Невозможно требовать от воспитанников дисциплинированности и аккуратности, если сам педагог имеет несоответствующий вид. Забота о своей внешности – скрытый комплимент окружающим. Внешняя привлекательность затеняет негативные личностные характеристики, возвышает личность, вносит в общение симпатию и доброжелательность, создает психотерапевтический эффект (*часто любимым предметом в школе становится предмет того педагога, который внешне яркий, не похожий на других*).

Необходимо помнить, что в деловых отношениях мелочей нет, *все складывается из мелочей*. Одежда, поведение педагога – это его визитная карточка.

По внешнему облику окружающие наделяют незнакомого человека теми или иными качествами. Среди этих качеств есть позитивные и негативные, делающие человека приятным или неприятным собеседником. *Например*, эксперимент, когда человек был одет по-деловому и его представляли и наделяли высокими званиями (кандидат...наук, доцент и т.д.), то аудитория слушала его внимательно. А когда был одет как студент, то в аудитории...



В среднем 80% визуальной информации о собеседнике мы получаем, глядя ему в лицо, 20% сведений нам дает одежда. И первое, на что мы обращаем внимание, - это одежда

человека. *Первое впечатление настраивает нас на тот или иной лад, и все последующее может восприниматься с определенной предвзятостью.* Плохое впечатление одежды может напрочь испортить имидж человека.



Например, Байка «Тренер-неформал»

Эта история произошла в 1980 году в Советском Союзе в г.Омске. Заказ в сибирском промышленном и культурном центре предполагал отбор и обучение кадрового резерва на одном предприятии. Для проведения тренинга делового общения с «резервистами» из Ленинграда в Сибирь г.Омск на завод был командирован сотрудник Бюро прикладной психологии – молодой, но очень способный, подающий надежды человек, прошедший основательную подготовку и нацеленный на самостоятельную тренерскую работу. Он провел тренинги, вернулся обратно, отчитался о выполненной работе, и тема была закрыта. Но несколько позже она получила неожиданное развитие...

Поскольку договор с предприятием предусматривал достаточно большой объем работ, через некоторое время пригласили другого специалиста из Ленинградского университета прикладной психологии, чтобы реализовать следующий этап договора. Оказавшись на заводе, специалист поинтересовался у участников тренинга об их впечатлениях, степени удовлетворенности обучением, чтобы получить данные обратной связи и спланировать дальнейшую работу. Ответы собеседников насторожили: все они отмечали пользу от тренинга, высоко оценивали его содержание, но при этом явно что-то недоговаривали. Пришлось приложить серьезные усилия разговорить их и узнать, что же все-таки они скрывают. Суть оказалось поучительной. Оказывается, еще задолго до начала обучения по заводу прошла информация, что заключен договор на подготовку кадрового резерва с питерскими учеными-психологами, сотрудниками Ленинградского университета. Соответственно, слушатели были настроены, что к ним прибудет солидный человек, в костюме, белой рубашке, при галстукке и других атрибутах, присущих, по их мнению, серьезному ученому из такого города. Вопреки ожиданиям, на занятия пришел очень молодой человек, небритый, растрепанный, в потертых джинсах,

растянутом свитере с пузырями на рукавах и в разношенных кроссовках. Все, что он после этого делал и говорил, оценивалось слушателями на порядок ниже, поскольку они не могли отделаться от ощущения, что их обманули, и произошла подмена: приехал неглупый, но не настоящий тренер.

Мораль. Чтобы мы ни говорили, но раз за разом подтверждается простая житейская мудрость: провожают по уму, но встречают по одежке. В обучении нет мелочей. Каждый его отдельный элемент вносит свой вклад в конечный результат. Внешний вид тренера, его имидж в существенной степени влияют на оценку его программы и качество ее реализации. Определенная установка слушателей на восприятие преподавателя может снизить эффект от занятий, если она не получает подтверждения в ходе занятий.



Педагогу при создании привлекательности имиджа, необходимо учитывать 3 базовых понятия:

1. Индивидуальность человека, определяемую его природной цветовой гаммой, физическими и психофизиологическими характеристиками.
2. Стиль, соотносящийся с индивидуальными характеристиками человека и требованиями профессии. Стилевой основой для педагога-психолога будет классический с его строгостью и чувством меры.
3. Мода, отражающая тенденции развития общества, помогающая педагогу выглядеть современным и быть признанным воспитанниками. С другой стороны, слепо следуя моде, педагог рискует выглядеть смешным, а то и нелепым.



С чего начинается формирование имиджа

1. *Определение личностных доминант* – те привлекательные качества личности, которые должны стать очевидным для других.
2. *Коммуникативная механика* – умение общаться (секреты шарма и обаяния. Умение «красиво наследить в памяти». В жизни красивых замечают, а обаятельных не забывают).

Индивидуальный стиль общения вырабатывается только на основе знания законов общения и умения красиво их применять. Для этого нужно разбираться в психологии и владеть актерским мастерством.

3. *Кинетика и эстетика движения*, или информативное телодвижение. Степень уверенности в себе, а также наполненность личности положительной энергией отражается на всех телодвижениях – походке, позе, мимике, жестах.



С точки зрения убедительности каналом коммуникации является невербалика. ***На мимику, жестикуляцию, позы и остальные аспекты «языка тела» приходится 55 % воздействия, 38% интонации, паузы, вздохи и прочие ораторские хитрости, на долю слов приходится 7%.***

Когда необходимо убедить воспитанника в своей добропорядочности и благонадежности, правильно выбранная поза и честный, в меру умный взгляд принесут намного больше пользы, чем любые нотации.

Знание невербального общения педагогом является важным инструментом ведения дела, то есть умение «читать» подсознание воспитанника, отражающееся в жестах и движениях, дает такую информацию в беседе, которая обеспечит вам неоспоримое преимущество.

Невербальные поведенческие реакции

Например, Походка - передача информации

С поднятой головой	Уверенность	Ощущение своего «Я»
«Со вздернутым носом»	Самоуверенность	Самовлюбленность
С отсутствующим взглядом	Озабоченность	Расстройство чувств
Сгорбившись, втянув голову в плечи	Переживание случившегося	«Пришибленность», неуверенность в себе
Раскачиваясь в стороны, руки на бедрах	Приток энергии	Демонстрация, уверенность в себе

4. *Владение словом («обольщение словом»).*

«Мы слушаем не речь, а человека, который говорит» - древнеримский философ Квентиллиан.

Владение словом возвышает над людьми, наделяет имидж эффектом. Педагогу важно иметь поставленный голос,

выразительный тембр, мелодичность, умение интонировать речь. По оценкам специалистов, успех самопрезентации человека зависит именно от этих навыков. Не умеющий говорить карьеры не сделает или не умеющего говорить, не умеют и слушать (например, Маргарет Тэтчер трижды за свою политическую карьеру проходила курсы ораторского мастерства).

5. *Знание этикета, этических норм.* Когда соблюдаются правила хорошего тона, имидж начинает восприниматься как личное обаяние. Хорошие манеры – это скромные манеры. Обладание ими делает человека приятным и создает ему хорошую репутацию.

6. *Нравственная сторона. Обрести эффективный имидж,* невозможно не имея доверия воспитанников, а оно в условиях учебно-воспитательного процесса связано с наличием у педагога *авторитета*. А чтобы заработать его, надо следовать социально одобряемой норме.

7. *«Строительство лица»* это инструмент создания имиджа формирует визуальный эффект и понимается как постановка мимики, улыбки, взгляда, уход за кожей и волосами, прическа и макияж.



Некоторые пути работы над своим имиджем

1. Формирование личностных особенностей

Чтобы сформировать имидж, нужно выявить яркие личностные особенности, вокруг которых и будет выстраиваться привлекательный образ. Выделите и напишите свои личностные особенности и выстройте привлекательный образ.

2. Корректировка лица

Сильнейшим излучателем положительной энергии является лицо человека, причем лицо с гармонично развитыми компонентами (лоб, нос, брови, уши, глаза).

3. Выбор цветовой гаммы

Выбор цвета значимо, поскольку каждый цвет обладает «смысловым содержанием» – психологической нагрузкой. С помощью цветовых комбинаций можно добиваться определенного воздействия на воспитанника в зависимости от требований и ситуаций.

Успех педагога будет во многом зависеть от того, насколько точно он сумеет *через цвет выразить свои возможности и достоинства*. Подберите цвета, которые подходят вам и подчеркивают вас, как яркую личность, индивидуальность.



Однако, согласно психологическим исследованиям, коричневый цвет, являясь деловым, признан нежелательным в одежде педагога-психолога.



1.2 ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПЕДАГОГА

Ни для кого не секрет, что профессия педагога относится к разряду стрессогенных и требует от него больших резервов самообладания и саморегуляции...

Педагогическая деятельность в детском доме насыщена разного рода напряженными ситуациями и различными факторами, связанными с возможностью повышенного эмоционального реагирования. Поведение педагогов характеризуется повышенной напряженностью, следствием которой являются: грубость, несдержанность, окрики, оскорбления воспитанников и т. д. Агрессивная реакция педагога противоречит педагогической целесообразности воздействия на воспитанника и является причиной прогрессирующей невротизации воспитанников.

Постоянное действие напряженных факторов профессионального труда вызывает у педагога ухудшение результатов деятельности, снижение работоспособности, появление нехарактерных ошибок, снижение показателей психических процессов. После пребывания в напряженных педагогических ситуациях многие педагоги чувствуют разбитость, подавленность, желание лечь, уснуть. В отдельных случаях эмоциональная напряженность педагога достигает критического момента, результатом является потеря самообладания и самоконтроля. Кроме того, часто повторяющиеся неблагоприятные эмоциональные состояния приводят к закреплению отрицательных личностных качеств педагога (раздражительности, тревожности, пессимизма и т.д.), что негативно сказывается на эффективности деятельности и взаимоотношениях педагога с воспитанниками и коллегами. В результате особенно у молодых педагогов процесс

адаптации к работе затягивается и выливается в общую неудовлетворенность своей профессией.

Эмоциональные взрывы не проходят бесследно для здоровья педагога, отравляя его организм «стрессовыми токсинами». Профессиональный долг обязывает педагога-психолога принимать взвешенные решения, преодолевать вспышки гнева, состояния раздражительности, тревожности, отчаяния. Однако внешнее сдерживание эмоций, когда внутри происходит бурный эмоциональный процесс, не приводит к успокоению, а, наоборот, повышает эмоциональное напряжение и негативно сказывается на здоровье. Психофизическая усталость способствует развитию патологии души и тела, психосоматических заболеваний, она постепенно и неуклонно переходит в психологическую и телесную депрессию — страшную болезнь нашего века (Л.М. Митина, С.М. Косенюк, В.М. Карлышев, А.П. Исаев, С.А. Кабанов, З.Б. Мадалиева).




Как утверждает В.А. Сухомлинский, профессия педагога-психолога предъявляет серьезные требования к эмоциональной стороне личности. Это «работа сердца и нервов», где требуется буквально ежедневное и ежечасное расходование огромных душевных сил.



Результаты исследований Л.М. Митиной говорят о том, что «эффективные» педагоги по сравнению с «неэффективными» отличаются высокой самооценкой, позитивным отношением к себе, свободой от чрезмерной тревожности и самокритики. Они обладают способностью оказывать позитивное воздействие на Я — концепцию и успеваемость воспитанников. Педагоги, которые внутренне себя принимают с большей легкостью, принимают и других. В то время как педагоги, склонные к отрицанию, чаще отталкивают других... Педагоги, обладающие позитивным самовосприятием, уверенностью в себе, в своих педагогических способностях, вступают в общение с другими с большей легкостью и поэтому более эффективно решают задачи, стоящие перед ними в учебно-воспитательном процессе».

У каждого человека при напряженных эмоциональных состояниях меняется мимика, повышается тонус скелетной мускулатуры, темп речи, появляется суетливость, приводящая к ошибкам в ориентировке, изменяются дыхание, пульс, цвет лица, могут появиться слезы.



<p><i>1. Расслабление мимической мускулатуры</i></p>	<p>Самый простой, но достаточно эффективный способ эмоциональной саморегуляции — расслабление мимической мускулатуры. Научившись расслаблять лицевые мышцы, а также произвольно и сознательно контролировать их состояние, можно научиться управлять и соответствующими эмоциями. Чем раньше (по времени возникновения эмоций) включается сознательный контроль, тем более эффективным он оказывается. Так, в гневе сжимаются зубы, меняется выражение лица. Возникает это автоматически, рефлекторно. Однако стоит «запустить» вопросы самоконтроля («Не сжаты ли зубы?», «Как выглядит мое лицо»), и мимические мышцы начинают расслабляться. Однако необходима предварительная тренировка в расслаблении определенных мышечных групп на основе словесных самоприказов.</p>
<p><i>2. Правильное дыхание</i></p>	<p>Важным резервом в стабилизации своего эмоционального состояния является совершенствование дыхания. Не умение правильно дышать способствует быстрому утомлению. Педагог должен знать, что плохо поставленный голос, недостаточно отработанные дикция и темп речи, плюс поверхностное, неритмичное дыхание — причины ряда профессиональных недугов педагога, а вместе с ними и падения его эмоционального тонуса.</p> <p> Китайскими учеными было замечено, что если человек устал, и, выпрямив спину, начинает правильно дышать, то полностью восстанавливает силы. Правильное дыхание помогает преодолеть вялость и сонливость при утомлении, способствует</p>

	быстрому и безболезненному переходу..., мобилизации внимания.	
<i>3.Способы ситуативной саморегуляции</i>	Елканов С.Б., Марищук В.Л., Платонов К.К., Плетницкий Е.А. в практической деятельности педагога предлагают разные способы ситуативной саморегуляции эмоционального состояния во время действия напряженных факторов.	
	Способы	Содержание
	<i>Самоубеждение, самоприказы</i>	Самоубеждение, самоприказы, вызывающие спокойное состояние, самовнушение спокойствия и выдержки, необходимо для работы настроения: «Сегодня я не обращаю внимания на пустяки», «Я совершенно спокоен» и т. д.
	<i>Дыхательные упражнения</i>	Дыхательные упражнения успокаивающей направленности (успокаивающее дыхание, глубокое дыхание). Можно использовать следующее дыхательное упражнение: сделать глубокий вдох, направляя воздушный поток вниз живота, задержать дыхание на пару секунд, а потом медленно выпустить воздух через рот ровной струей. Повторить упражнение 3-5 раз. Таким образом, снимается напряжение тела и мозга, создается уравновешенное состояние.
<i>Образы концентрации и визуализации</i>	Использование образов концентрации и визуализации — сосредоточение внимания и	

		воображения на определенном объекте (зрительных, звуковых, телесных и других ощущениях).
	<i>Счет до...</i>	Счет до 10, прежде чем совершить ответное действие.
	<i>Активизация чувства юмора</i>	Активизация чувства юмора — попытаться увидеть комическое даже в сложной, серьезной ситуации: мысленно представить агрессивного партнера в комической ситуации (как бы он выглядел в этом состоянии на пляже, в клетке зоопарка, в детской шапочке и т. д.), простить партнеру его ошибку, несообразительность, эмоциональность.
	<i>Отвлечение</i>	Отвлечение — постараться как можно ярче представить ситуацию, в которой вы обычно чувствуете себя наиболее спокойно и уютно, поставить себя в эту ситуацию.
<i>4. Приемы самопомощи эмоциональной регуляции</i>		<ul style="list-style-type: none"> • Использовать любой шанс, чтобы <i>смочить</i> лоб, виски и артерии на руках холодной водой. • Медленно <i>осмотреться по сторонам</i> даже в том случае, если помещение знакомо. Переводя взгляд с одного предмета на другой, мысленно описывать их внешний вид. Мысленно говорить себе: «Коричневый письменный стол, белые занавески». Сосредоточение на каждом отдельном предмете поможет отвлечься от внутреннего стрессового напряжения, переключить внимание на рациональное восприятие окружающей обстановки. • <i>Посмотреть в окно</i>, на небо. Сосредоточиться на том, что видите.

- | | |
|--|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> • <i>Набрав воды</i> в рот, медленно, как бы сосредоточенно выпить ее. Сконцентрировать внимание на ощущениях, когда вода будет течь по горлу. • <i>Представить себя в приятной обстановке</i> - в саду, на пляже, на качелях... • Применить <i>формулы успокоения</i> «Сегодня я не обращаю внимания на пустяки». |
|--|--|



Физиологические механизмы разрядки, восстанавливающее эмоциональное состояние

Существует множество физиологических механизмов разрядки, которые восстанавливающе действуют на человека. Внешне они проявляются в виде плача, смеха, желания ударить, выговориться и т. д. Не надо блокировать (сдерживать) эмоции:

- *«Физические действия»*. Возникающее чувство раздражения, агрессии можно снять с помощью физической разрядки: несколько раз ударить ногой по воображаемому предмету, побоксировать подушку, «выпустить пар».
- *«Разрядка эмоций»*. Разрядить эмоции - выговориться до конца кому-либо. Когда человек выговорится, его возбуждение снижается, он может осознать свои ошибки и принять правильное решение.
- *«Физическая нагрузка»*. Чтобы быстрее нормализовать состояние после неприятностей, необходимо дать себе усиленную физическую нагрузку (20 - 30 приседаний, бег на месте, подняться пешком на 3—5-й этаж).
- *«Свободное пространство»*. Найти место, где можно вслух проговорить, прокричать то, что возмущает, обижает, выплакаться. Пусть это будет пустая комната. По мере того как эти действие будут выполняться, раздражение, гнев, обида уйдут.
- *«Пустой стул»*. Представить, что на нем сидит человек, который обидел вас, излить чувства. Ему сейчас можно сказать все, что хочется.
- *«Перемена деятельности»*. Переключиться на интересную деятельность, любимое занятие - создать новую доминанту. При

перевозбуждении в коре головного мозга образуется доминантный очаг возбуждения, который обладает способностью тормозить все остальные очаги, подчиняет себе всю деятельность организма, все поступки и помыслы человека. Значит, для успокоения надо ликвидировать, разрядить эту доминанту или же создать новую, конкурирующую. Чем увлекательнее дело, тем легче создать конкурирующую Доминанту.

- *«Радостные картинки»*. Вспомнить приятные события из собственной жизни. Представить, что эта ситуация повторилась и вы находитесь в этом состоянии радости. Сделать такое же лицо, улыбку, почувствовать это состояние всем телом: позой, осанкой, жестами, походкой.

- *«Логика»*. Использовать приемы логики. Включение рассудочной деятельности в восприятие и процесс реагирования на внешний стимул значительно изменяет поведение человека и корректирует эмоциональные реакции.

- *«Спокойствие, и ни каких действий»*. Необходимо помнить, что при сильном эмоциональном возбуждении человек неадекватно оценивает ситуацию. В острой эмоциогенной ситуации не следует принимать никаких решений. Успокоиться, а затем все обдумать по принципу: «Подумаю об этом завтра».

- *«Переоценка ситуации»*. Произвести общую переоценку значимости ситуации по типу: «не очень-то и хотелось» или суметь извлечь что-то положительное даже из неудачи, используя прием «зато».

- Применить *способ успокоения* по принципу «зеленый виноград». Сказать себе: «То, к чему я только что безуспешно стремился, не так уж хорошо, как казалось». Спокойно *проанализировать ситуацию*, постараться четко осознать возможные негативные последствия и примириться с самыми худшими из них. Осознав худший исход и примирившись с ним, спокойно обдумать решение ситуации.



Арт-терапия, как восстанавливающее эмоциональное состояние

Для восстановления эмоционального равновесия психологи рекомендуют - *рисунки*. По мнению психолога В.Н. Богдановича во время рисования происходит согласование взаимодействия полушарий головного мозга. Координируется работа ассоциативного правого и логического левого полушарий. Происходит наработка медитативного ухода от неприятностей в мир, где можно получить передышку и отдых от суеты, которая периодически захлестывает нас даже тогда, когда мы этого не хотим.

Рисование для человека это дополнительная возможность сбросить внутреннее напряжение и обрести подобие равновесия в душе. Во время рисования раскрывается творческий потенциал человека, его способность к субъектно-объектному разтождествлению и к медитативному проживанию в суетном мире. Такой человек получает дополнительный шанс более успешного проживания и адаптации в обществе. Плюс вхождение в так называемое измененное состояние сознания, которое обеспечивает состояние лечебного, исцеляюще-оздоровительного транса. Задействуются ранее скрытые ресурсы возможностей личности. Рисование помогает разбудить дремлющие творческие способности и наклонности, которые гармонизируют психику.

В процессе рисования человек создает определенные энергетические структуры, которые он переносит на лист. В некоторых случаях происходит «катарсис», то есть очищение, при котором достигается кристально ясное понимание сути проблемы и путей ее благополучного разрешения.

Великий художник Пикассо считал, что творческое горение является для мозга «освобождающим началом», а Ф. Гойя утверждал, что живопись помогает избавиться от неприятных черт характера.

Таким образом, рисование вам поможет стабилизировать более или менее благополучное состояние.



Упражнения, способствующие самовосстановлению эмоциональной устойчивости педагога-психолога

(Богданов В.Н.)

«Только САМ человек может САМОВОССТАНОВИТЬСЯ по СОБСТВЕННОМУ желанию!»

М. Норбеков

Упражнение «Жёлтое море»

Это очень хорошее и полезное упражнение для преодоления своих эмоций. Человек, не умеющий владеть собственными эмоциями, не владеет собой. Такие люди - идеальное оружие сил разрушения против всего светлого. Достаточно всего лишь задеть его изменную суть (чувство собственной важности), как он тут же взрывается и вместе с ним болеют все окружающие.

Кроме того, любой чрезмерно эмоциональный человек наносит значительный вред, прежде всего себе, ведь испытывая гнев, страх, огорчение, мы теряем значительное количество энергии и становимся уязвимыми для видимых и невидимых окружающих нас людей и сущностей.

Суть упражнения:

Когда вас одолевают эмоции, и вам тяжело с ними справиться, ментально представьте у себя в Манипуре (чакре Солнечного сплетения) Жёлтое море. Зайдя ментально туда, вы наверняка увидите, как это море бушует и пенится. Всё это – ваши чувства. Сделаем глубокий вдох и выдох, после чего постараемся мысленно успокоить бурю. Можно направить в эти волны «Луч Любви» или мысленно разгладить поверхность. И вот наше море постепенно становится послушным и спокойным. Шторм утих. На жёлтой прозрачной воде образовалась гладь, как в закрытом водоёме. Море словно замерло, на нём нет никаких волнений. Над ним ярко светит жёлтое солнце, которое мирно отражается в воде. Перед вами прекрасное место. Вы нигде не чувствовали раньше себя таким защищённым. Глубокий вдох и выдох. И куда только делись наши эмоции...

Упражнение «Накапливаем энергию»

Пять секунд стоим на месте, держа спину ровно, чтобы энергия земли побежала по нашему позвоночнику. А теперь начинаем

наклоняться и поднимать с земли воображаемые снопы золотистой энергии, лежащей под нашими ногами, словно сено. Мы поднимаем «сено», выпрямляемся и кладем его себе на макушку головы, при этом каждый раз глубоко вдыхая. При выдохе мы снова нагибаемся, чтоб взять «сено». Прodelать около тридцати раз.

Упражнение «Энергетический шар»

Разверните ладони крест-накрест по отношению друг к другу и сложите их так, будто в них вложен шар. Пальцы расставлены максимально широко, и шар лежит на них всей своей тяжестью, покоясь на ладони. Прodelайте 2—5 колебательных движений, опуская руки вниз под тяжестью воображаемого шара, а затем поднимая их вверх. После этого поместите шар на ладонь одной руки и перекиньте его в другую. При передаче шара ладони разворачиваются так, что кончики пальцев одной руки проходят над кончиками пальцев другой.

Упражнение «Дыхание через тело»

1. Встаньте прямо. Спина ровная, глаза закрыты, руки свободно опущены вдоль тела и расслаблены. В течение 2—3 минут дышим животом: воздух входит через верхние дыхательные пути живот, раздувая его при вдохе, на выдохе живот сжимается. Задайте дыханию естественный физиологический ритм, не форсируйте его.

2. Теперь мысленно представьте, что вы «вдыхаете» воздух не через верхние дыхательные пути, а через руку — неважно, левую или правую. «Выдыхаем» через нос. Затем так же «дышим» через другую руку.

3. Усложняем упражнение. «Вдыхаем» через одну руку, а «выдыхаем» через другую. Затем меняем местами «вдыхающую» и «выдыхающую» руки.

4. Снова усложняем упражнение. Представьте, что с каждым вдохом воздух входит в живот не через дыхательные пути, а через обе кисти, предплечья, плечи, а на выдохе следует из живота, предплечья, кисти. Обратите особое внимание на свое состояние. Какие ощущения вы испытываете при вдохе и при выдохе? Когда и на каком уровне (физическом, эмоциональном) комфортнее?

5. Следующий этап упражнения. «Вдыхаем» через точку, расположенную в середине груди. Представляем, как воздух проходит в живот, и «выдыхаем» его через руки.

6. И последний этап упражнения. «Вдыхаем» через точку, расположенную в подключичной ямке. Представляем, как воздух проходит в живот, и «выдыхаем» через руки.

Упражнение «Апельсин»

Это упражнение восстанавливает биополевую оболочку. Результаты практики упражнения: чувство уверенности в себе и защищенности, улучшение общего самочувствия, понижение конфликтности - внутренней и внешней.

Встаньте прямо, закройте глаза. Представьте, как у вас из темени выходит энергетическая волна и описывает полуокружность — входит в ноги, проходит по позвоночнику и опять выходит из темени точно такой же полуокружностью, но на 15 градусов правее. И так пока не пройдете весь круг, то есть не построите каркас сферы вокруг тела — подобно тому, как дольки апельсина окружают его центральную часть. В случае, если не получается проход по окружности, точнее, если дуга идет в сторону, деформируется или заворачивается кверху, НЕОБХОДИМО целенаправленно, с усилием прорабатывать, «пробивать» этот участок. Упражнение создает новые связи в поврежденных участках головного мозга (нарушение кровообращения, застой, отек, микроинсульты и т. п.)

Проводить все упражнение целиком нет надобности. Достаточно локальной работы, но часто повторяющейся и проводимой до тех пор, пока в каком-то сегменте не будет легко, без усилий получаться правильная дуга.

Упражнение «Смерч»

«Смерч» обеспечивает временный подъем уровня энергетики, поэтому используется в качестве защиты (держится от двух до двенадцати часов, в зависимости от навыка) и лечебной процедуры для лиц с повышенной метеозависимостью и пониженным тонусом (сонливость, высокая утомляемость, раздражительность). Упражнение предпочтительно делать с утра, когда вы еще лежите в посте-

ли и находитесь в состоянии полусна. На ночь «Смерч» не рекомендуется.

Лягте на спину. Руки и ноги не перекрещены. Глаза закрыты.

Представьте у своих ног начало смерча — белесой (прозрачен) энергетической воронки, движущейся по часовой стрелке. Эта воронка постепенно поднимается вверх и заключает вас в себя. Когда края воронки оказываются выше головы, постарайтесь мысленно раздвинуть и уплотнить стенки, окрашивая их в охристые тона.

Подержите смерч около двух минут, после чего поднимите его и узкой частью опустите в темя подобно тому, как джинн входит в сосуд.

Упражнения «Шар»

«Я стою у дерева. Ощущаю его ствол (пауза), шероховатый, темный, с сучками (пауза). Ощущаю рукой текущие в нем соки (пауза), теплоту (пауза), энергию (пауза). Я един с деревом (пауза), с его энергией (пауза), неторопливостью (пауза), покоем (пауза), с его умением без суеты всегда во всем успевать и все делать в срок (пауза). Ощущаю как поток энергии поднимается во мне и в дереве вверх. К облакам (пауза), к солнцу (пауза), к звездам (пауза), к Вселенной (пауза). Я ощущаю себя единым со Всем Миром и Вселенной (пауза). Движение прекратилось я един со Вселенной (пауза).

Движение возобновляется, но уже вниз (пауза). Я обласканный энергией Вселенной спускаюсь обратно на Землю (пауза). Я ощущаю, что опускаюсь к центру Земли, к своим истокам жизни (пауза). Я воспринимаю всю энергию Земли (пауза). Впитываю ее в себя (пауза). Опять чувствую, как поток энергии поднимает меня вверх (пауза). Вот я уже на поверхности земли (пауза). Я ощущаю себя единым со всем Миром (пауза). Я гармоничен (пауза), здоров (пауза), полон сил (пауза), энергии (пауза), удачливости (пауза). Я целостен (пауза). Я — есть Я. (пауза). Я запоминаю это состояние (пауза). Оно мое навсегда (пауза). Я открываю глаза.

По окончании упражнения необходимо посидеть 5-7 минут без резких движений, телефона и телевизора. После чего можно приступать к повседневным делам. Повторять упражнение желательно каждые 3—4 дня вечером, но не перед сном.

Упражнение «Поток»

Концентрируем внимание на образе дерева — могучего, ярко-зеленого, здорового, растущего, долголетнего (пауза).

Медленно втягивая воздух через нос, растягиваем его максимально, выдох через приоткрытые губы в течение минуты.

Делаем три глубоких вдоха «через руки», потом представьте, что в животе возникает яркий огонек, который превращается в шарик, а потом и в шар диаметром до 12—15 см (пауза).

Шар наполняет живот, греет, искрится, испускает небольшие язычки пламени, которые превращаются в лепестки и шар оказывается огненно-красным цветком (пауза).

Цветок растет (пауза). Его лепестки раскидываются вверх (пауза), вниз (пауза), по сторонам (пауза). На полметра (пауза). На метр (пауза). На полтора (пауза). На два (пауза). На три (пауза). На четыре (пауза). На пять (пауза). Оставить ощущение роста (пауза).

Вы в цветке (пауза). Он источает аромат (пауза), силу (пауза), очарование (пауза), притягивает к себе внимание (пауза)... (проговорить имя или имена тех, кого бы вы хотели видеть рядом с собой). Зафиксируйте и запомните свое состояние (пауза).

Глубокий вдох, задержка дыхания на счет четыре и вслух проговариваем «Теперь я являюсь обладателем чудесной силы, притягивающей к себе любимых мной людей. Я привлекаю их к себе всеми своими качествами. Я их привлекаю всегда и везде. Мое очарование бесконечно и не знает преград» (пауза).

Обращаю свое внимание на цветок — он по-прежнему растет, искрится, источает аромат (пауза). Он во мне (пауза), он во мне будет теперь всегда (пауза).

Цветок пускает корни глубоко в землю (пауза). Цветок является частью могучего дерева (пауза). Корни гонят в него соки (пауза), энергию (пауза), внушают мне уверенность в моих силах (пауза), в моих способностях (пауза), углубляются (пауза). Достигают невероятной глубины, получая оттуда силу и энергию бесконечной мощности (пауза).

Запоминаю это состояние (пауза).

Я говорю себе: «Так будет всегда!» (пауза). «Медленно открываю глаза: «Я знаю, что теперь моя жизнь будет чудо как хороша!»».

Упражнение «Бег на месте»

Бег очень полезен. Его недаром называют лекарством от всех болезней, но лучше обычного бега может быть только бег на месте. Это упражнение на первый взгляд кажется лёгким, но требует сильного мышечного напряжения. Вы не просто бежите на месте, а бежите с подпрыгиванием вверх, раскачиваясь в стороны. Основная нагрузка пойдёт на икры. Это упражнение отлично накачивает икры, укрепляет сосуды, улучшает кровообращение. Выполняйте это упражнение, если хотите привести в порядок свою сосудистую систему.

Для первого раза достаточно и пяти минут. Упражнение требует выносливости, потому и эти пять минут сначала даются нелегко. Со временем увеличивайте нагрузку до 30 минут в день. Результат - здоровье без тренажёра.

Упражнение желательно делать не в помещении, а на улице, где свежий воздух, чтобы клетки насытились кислородом.



Профилактика эмоционального выгорания

Для профилактики «эмоционального выгорания» педагогу-психологу рекомендуем:

- Постоянно общаться с новыми, интересными, позитивными людьми. Взять за *правило*: *дольше и чаще общаться с приятными людьми*. С теми же, кто неприятен, мягко и незаметно ограничивать общение. Если взаимодействие с малоприятным человеком неизбежно, убедить себя, что происходящее не стоит того, чтобы реагировать эмоционально.
- Внутренний настрой на положительную волну.
- Осуществлять поисковую деятельность, читать современную интересную, разнообразную литературу, помогающие внедрять инновации в педагогическую деятельность.
- Жить под *девизом* «В целом все хорошо, а то, что делается — делается к лучшему».
- *Воспринимать* неудовлетворительные обстоятельства жизни как *временные* и пытаться изменить их к лучшему.
- *Подмечать свои достижения*, успехи и хвалить себя за них, радоваться достигнутым целям.

- Не «пережевывать» в уме случившиеся конфликты и допущенные ошибки. Осознать их причину, сделать выводы и найти выход. Если возникла проблема, *конфликт решать их своевременно* и обдуманно.

- Признавать за любым человеком право на свободное проявление его индивидуальности. Каждый проявляет свою индивидуальность так, как ему удобно, а не так, как это делаете вы или как бы вам этого хотелось. Необходимо *быть гибче в оценках* других людей, не стараться переделать партнера, подогнать его под себя.

- Из всех ситуаций извлекать урок и говорить себе: «Могло бы быть и хуже».

- *Распорядок жизнедеятельности.* Всем педагогам хорошо знакомо чувство усталости. Она накапливается день ото дня и может стать хронической. Одна из причин этого состояния — неправильный суточный режим. Режим дня — это продуманный и согласованный с нормами физиологии труда распорядок труда и отдыха.

В основе рационального суточного режима лежит ритмическое и правильное чередование различных видов деятельности. Правильный суточный режим не только помогает сохранить высокую работоспособность, но и дает возможность лучше планировать свое время. Неуклонное соблюдение режима дня является также хорошим средством воспитания воли, организованности и служебной дисциплины.

Суточный режим — это и регулярное рациональное питание, и полноценный, достаточно продолжительный сон, и разумная ежедневная физическая нагрузка.

- *Управление психоэнергическими процессами.* Физическое и психическое здоровье в огромной степени зависит от энергетического баланса в нашем организме. При мощной энергетике люди практически не болеют. Поэтому важно научиться регулировать и усиливать свою биоэнергетику.

- Непреложным жизненным правилом должно быть *сохранение высокого темпа жизни.* Увлеченный делом ни на что не обращает внимания, не раздумывает над своими слабостями и недугами. Нужно наполнить каждый день своей жизни заботами и надеждами, и тогда Вы обретете дополнительную радость, принесете удовлетворение себе и окружающим.



1.3 Конфликтологическая грамотность педагога-психолога



Понятие конфликт

Конфликт – это особое состояние отношений, которое является средством для разрешения исходного противоречия. Субъект с помощью демонстрации враждебности, борьбы, применения силы стремится достигнуть своей цели.



Почему и как протекает конфликт?

Авторы Ньюфельдт Р., Фаст Л. выделяют пять стадии конфликта:

Этапы	Содержание
1.Собранные дрова («латентный конфликт»)	Предпосылки для загорания уже есть, но пламени пока не видно.
2.Загоревшие дрова	Возникновение повода для перевода в конфликт из скрытого в явный.
3.Полыхающее пламя	Как огонь пожирает все на своем пути, уничтожая и то, что является источником пламени, так и конфликт в большинстве случаев поражает вовлеченные в него стороны, нанося им ущерб, морально и физически разрушая их.
4.Угли пожарища	Могут окончательно затухнуть, так и разгореться с новой силой при обеспечении их новым топливом (неграмотно завершённый конфликт и при удобном случае вновь вспыхивать).
5.Потухший костер	Огонь погас, угли остыли – конфликт исчерпан, разрешен, его возобновление без дополнительных провокаций невозможно.



Как разрешать конфликт?

Кеннет У., Томас и Ральф Х. Килманн предлагают пять возможных стилей разрешения конфликта



Рисунок - Сетка Томаса – Килманна



Алгоритм решения в конфликтной ситуации

Педагог в конфликте может использовать алгоритм решения в конфликтной ситуации, предложенной автором Н.И. Шелиховой

<i>Этапы</i>	<i>Содержание</i>
1. «Стоп!»	«Стоп!», направлен на оценку педагогом ситуации и осознание собственных эмоций. Этот этап необходим для того, чтобы не навредить воспитаннику поспешными действиями и не осложнить отношения с ним. Только в тех случаях, когда ситуация представляет опасность для жизни и здоровья воспитанника, нужно действовать быстро и решительно. Но такие ситуации встречаются не так

	<p>часто, поэтому во всех остальных случаях рекомендуется, воспользовавшись паузой, спросить себя: «Что я сейчас чувствую?», «Что я сейчас хочу сделать?», «Что я делаю?», после чего необходимо перейти ко второму этапу.</p>
2.«Почему?»	<p>Второй этап начинается с вопроса «Почему?», задаваемого педагогом самому себе. Суть данного этапа заключается в анализе мотивов и причин поступка воспитанника. Это очень важный этап, так как именно причины определяют средства педагогического воздействия. Чтобы правильно определить мотивы поведения воспитанника, педагогу необходимо уметь понимать язык невербального общения (демонстративный, вызывающий взгляд; скучающий или сосредоточенный на чем-то вид и т. д.).</p>
3. «Что?»	<p>Третий этап заключается в постановке педагогической цели, формулируется в виде вопроса «Что?» — «Что я хочу получить в результате своего педагогического воздействия?» (чувство страха у ребенка или осознанное чувство вины). Педагогическое воздействие должно быть направлено не против личности ребенка, а против его поступка. Воспитанник должен четко осознавать, что именно в этот раз он поступил плохо. Важно показывать воспитаннику в каждом конкретном случае, что Вы принимаете его таким, какой он есть, понимаете его, но в то же время не одобряете его действий. Такой подход, не унижая и не принижая ребенка, способен вызвать в нем положительное поведение.</p>
4.«Как?» (средства)	<p>Четвертый этап заключается в выборе оптимальных средств, для достижения поставленной педагогической цели, и отвечает на вопрос «Как?» — «Каким образом достичь желаемого результата?». Продумывая способы и средства достижения педагогического воздействия, педагог должен оставлять свободу выбора за воспитанником. Мастерство педагога проявляется в умении создать</p>

	<p>такие условия, чтобы воспитанник мог сделать выбор, а не заставлять его поступать как нужно. Исходя из этого, он предложит несколько вариантов воспитаннику, но самым привлекательным для него сделает оптимальный вариант и тем самым поможет сделать правильный выбор.</p> <p>Педагог-мастер использует широкий арсенал педагогических средств, не применяя угрозы, насмешки, записи в дневнике, жалобы другим взрослым. Перечисленные способы малоэффективны и свидетельствуют о низком уровне профессионализма. Отказ от подобных средств, с самого начала педагогической деятельности дает огромные возможности для дальнейшего творчества педагога, позволяет сделать процесс общения с воспитанником радостным и плодотворным.</p>
<p><i>5. Практическое действие педагога</i></p>	<p>Данный этап является логическим завершением всей предыдущей работы разрешения педагогической ситуации. Именно на этом этапе реализуются педагогические цели через определенные средства и способы в соответствии с мотивами ребенка. Успех практического действия педагога будет зависеть от того, насколько точно он смог сформулировать педагогическую цель, насколько правильно выбрал оптимальные способы достижения поставленной цели и насколько умело воплотил их в реальном педагогическом процессе.</p> <p>Профессиональный педагог знает, что результаты педагогических воздействий, как правило, отдалены во времени, поэтому он действует как бы «на вырост», опираясь на лучшее в воспитаннике.</p>
<p><i>6. Заключительный (анализ и перспективы)</i></p>	<p>Он представляет собой анализ педагогического воздействия и позволяет оценить эффективность общения педагога с детьми, сравнить поставленную цель с достигнутыми результатами и сформулировать новые перспективы.</p>



При разрешении конфликтов педагогу можно использовать *умиротворяющие жесты*, которые оказывают сильное влияние, хотя и не действуют автоматически:

1. извинения;
2. выражения сожаления по поводу поведения в прошлом;
3. уступки по спорному вопросу;
4. предложения компромисса;
5. выражение понимания проблем Другого;
6. раскрытие собственных потребностей и эмоций, лежащих в основе определенных поступков;
7. раскрытие мыслей, чувств, мотивов, событий прошлого, которые имеют отношение к конфликту;
8. просьба о честной обратной связи;
9. выражение добрых чувств по отношению к Другому;
10. принятие личной ответственности за счет проблемы;
11. поиск взаимовыгодных решений.

Эти жесты эффективно влияют на эмоциональный тон переговоров. Если во время примирительного разговора по поводу межличностного конфликта осуществляется обмен жестами примирения, то рано или поздно происходит прорыв к позитивным эмоциональным отношениям, независимо от того, разрешилось ли содержательное противоречие.



Профилактика конфликта в педагогической деятельности

Чтобы конфликт не развивался дальше, достаточно педагогу-психологу выполнять *профилактические меры*:

- не использовать угрозу, принуждение, силу, чтобы заставить оппонента выполнить свое желание;
- воздерживаться от оскорблений и унижающих замечаний;
- не прерывать контакт в качестве реакции на поведение оппонента (уйти...).



2. КОЛЛЕКТИВ И ЕГО РОЛЬ В ВОСПИТАНИИ ЛИЧНОСТИ



2.1. Формирование детского коллектива



Понятийный аппарат

Понятие коллектив

«Коллектив» (от лат. собирать вместе) – совокупность людей, объединенных общей целью (А.Г. Ковалев). Важнейшими качествами коллектива являются направленность (учебная, трудовая и т.д.) и сплоченность.

На объединение коллектива влияет актив группы, который осуществляет направляющее воздействие на весь коллектив. Именно актив, «идентификационное ядро» группы оказывает наибольшее влияние на определение целей группы и их достижение.

Понятие сплоченность коллектива

Сплоченность – термин, характеризующий единство коллектива, коллективную и индивидуальную защиту коллектива в целом и каждого его члена в частности, взаимопомощь и взаимоподдержку, обеспечивающую «чувство локтя» (Г.П. Предвечный). Сплоченность характеризуется высоким уровнем взаимной привязанности членов коллектива, их согласием в отношении важных объектов ориентации и осознанием этого согласия.

Степень сплоченности, обусловленная развитием кооперации и взаимопомощи.

Понятие социально-психологический климат

- это результат совместной деятельности людей, их *межличностного взаимодействия* (В.В. Бойко, А.Г. Ковалев, В.Н. Панферов). Еще Д. Дидро называл межличностные отношения высшей человеческой ценностью, «...Именно в обществе, человек находит удовлетворение всех своих нужд и применение большинству своих способностей».



Как формируется детский коллектив?

Каждый коллектив возникает и укрепляется в процессе деятельности. Однако деятельность сама по себе, даже самая содержательная и общественно ценная, может дать отрицательный воспитательный эффект, если она плохо организована.

Коллектив сформируется, если есть:

1. Четкие правила и требования.

Занимаясь вопросами детского коллектива Т.Е. Конникова в своих трудах «Организация коллектива учащихся в школе» утверждает что желательно, если дети, поступающие в организацию (детский коллектив), сразу встречали готовый и строгий порядок, предъявляемый в рамках, которые должны укладываться в поведение детей, начинающих совместную жизнь. И чем тверже и увереннее удастся поставить детей в рамки правил, тем легче и полноценнее осуществляется первый этап организации детского коллектива.

2. Продуманная система воспитания.

Система воспитания предполагает воедино слитую организацию, содержание и методику воспитательного процесса.

3. Требование взрослого, подкрепленные и предложенные мнением детского коллектива.

4. Традиции.



2.2 Дисциплина и коллектив

Что является основанием дисциплины?



Основание дисциплины, по мнению А.С. Макаренко заключается в следующей формуле *«Как можно больше требования человеку и как можно больше уважения к нему»*.

Требование – необходимый элемент дисциплинирования коллектива. Если вы начинаете работать с детским коллективом не начинайте никаких споров, а начинайте с ваших индивидуальных единоличных требований.

Педагогу-психологу нельзя предъявлять грубые требования, нелогические, смешные, несвязанные с требованиями коллектива. Логика требований на первых порах должна быть законом. А.С. Макаренко говорил: *«Без искреннего, открытого, убежденного, горячего и решительного требования нельзя начинать воспитание коллектива, и тот, кто думает начать с колеблющихся, подмазывающихся уговариваний, тот делает ошибку»*.



2.3 Социально-психологический климат коллектива



Что такое социально-психологический климат?

Ключевые слова: сплоченность, социальная норма, групповая активность, эмоциональный настрой коллектива.

В.Б. Ольшанский писал: «Психологический климат, или микроклимат, или психологическая атмосфера подобно тому, как в одном климате растение может зачахнуть, а в другом пышно расцвести, человек может испытывать внутреннюю удовлетворенность и быть хорошим человеком в одном коллективе и совершенно захиреть в другом».



Психологический климат представляет собой устойчивое психическое состояние воспитательного коллектива, формируемое и регулируемое на разных уровнях осознанности в разных видах деятельности.



Характерные особенности социально психологического климата:

- это одна из сторон жизнедеятельности людей;
- он неодинаков в разных коллективах;
- он по-разному влияет на членов коллектива;
- его влияние сказывается на психологическом самочувствии детей.



Как воздействует социально-психологический климат на личность?

От установившегося социально-психологического климата в коллективе зависят самочувствие личности, ее работоспособность и жизнеспособность. Индивид, оказавшийся в группе детей, охваченных радостным возбуждением, невольно заражается им, даже если до этого испытывал состояние грусти и наоборот.



На практике психологами доказано, что при положительном настроении у человека повышается жизненный тонус, активизируются умственные и физические силы.

Социально-психологический климат воздействует на личность посредством установившихся в коллективе норм отношений между воспитанниками. Там, где господствуют отношения товарищеского сотрудничества и взаимопомощи, уважение друг друга, воспитанник испытывает удовлетворенность трудом, радость при встрече с товарищами, удовольствие от совместного времяпровождения. И, наоборот, в коллективе, где господствуют формальные, равнодушные, а тем более неприязненные отношения, личность испытывает эмоциональную ущербность – отчужденность или тоску по теплоте человеческих взаимоотношений и даже стрессовое состояние, если имеют место скрытые или явные конфликты.

Социально-психологический климат оказывает разностороннее влияние на личность, на интеллектуальную, эмоциональную, волевою ее стороны. Если климат положительный, то он активизирует личность, повышая ее работо- и жизнеспособность. При отрицательном климате наблюдается снижение тонуса активности.



Содержательная характеристика психологического климата связана с самочувствием воспитанника в коллективе (настроением, удовлетворенностью, психологическим комфортом); когда же самочувствие детей переносится на их отношение к труду (учебе) и другим членам коллектива, на межличностные отношения, на общие взаимоотношения, тогда складывается социально-психологический климат. *Содержательная характеристика психологического климата выражает отношения между членами коллектива.* В свою очередь эти отношения отражаются в сознании человека и являются источником его настроения, самочувствия (Б.Д. Парыгин, К.К. Платонов, Г.А. Моченов, М.Н. Ночевник).





Какие условия способствуют формированию социально-психологического климата?

1. *Мощным средством регуляции* социально-психологического климата являются **организационно-управленческие условия**.

Социально-психологический климат в научных исследованиях рассматривается как продукт предметно-практических отношений, складывающихся в совместной деятельности, и как условие ее эффективности.

При более глубоких и тесных взаимосвязях воспитанников *в процессе совместной деятельности* в коллективе именно взаимодополнительность психологических качеств может стать важным условием формирования положительных отношений, улучшения социально-психологического климата.

Психологические отношения возникают там, где есть непосредственное отношение одного человека к другому, где совершается совместная общественно-трудовая деятельность, где один человек имеет возможность оказать непосредственное влияние на другого.

2. Существенную роль в формировании социально-психологического климата играют **общекультурные условия деятельности** человека (эстетика производственного и бытового интерьера). Социально-психологический климат коллектива зависит от *условий* (бытовых, производственных, уровня технической оснащенности, ритмичности производства, техники безопасности, гигиенических условий, научной организации труда) (Аунапу Ф.Ф., Кузьмин Е.С., Уманский Л.И., Мангутов И.С.).

3. Социально-психологический климат коллектива зависит от **личностных свойств педагога-психолога** и подчиненных, **традиций коллектива**.

4. Динамика социально-психологического климата непосредственно связана со стадийностью (уровнем) социального развития коллектива. **Требования**, предъявляемые педагогом-психологом к его развитию, становятся отчасти предпосылками и критериями оценки тех изменений, которые происходят в социально-психологическом климате. Отсутствие жестких

требований к соблюдению определенных правил является причиной пренебрежительного отношения к ним со стороны воспитанников и создает соответствующую психологическую атмосферу: в ряде случаев по инерции игнорировались и другие официальные распоряжения, а это нередко вызывало изменения в психологическом климате (А.В. Петровский).

5. *Любой человек уже в силу своего присутствия в социальной группе, а тем более участвуя в совместном труде, оказывает влияние на многие сферы жизни коллектива, в том числе на социально-психологический климат.* К. Маркс, Ф. Энгельс писали, что индивиды, вступая во взаимоотношения, друг с другом на основе своих потребностей, способов их удовлетворения, и их общение является фактором их духовного, нравственного психологического развития.

«Одна паршивая овца, может все стадо испортить». Народная мудрость. Отрицательное влияние на самочувствие детей и коллектива в целом оказывают лица невоспитанные, с низкой культурой поведения (склонные к эгоизму, карьеризму, они завистливы, недоброжелательны, в обращении бестактны, грубы). Общение с подобными детьми портит настроение. Такие индивиды нередко являются причиной конфликтных отношений в коллективе.

6. Групповое, коллективное или массовое *настроение*, содержащее отдельные черты настроения детей, обладает заразительностью, большой импульсивной силой, массовидностью и динамичностью. Выдающийся советский психолог П.П. Блонский по этому поводу писал: «Как подражательное существо, человек склонен заражаться выражением чувств, т.е. эмоциональной мимикой, своих ближних». Посредством подражания, заражения, внушения, убеждения, различные настроения в коллективе распространяются на всех окружающих и, вторично отражаясь в их сознании, создают психологический фон коллективной жизни.



Настроение представляет собой одну из наиболее значительных сил, побуждающих людей к деятельности, накладывающих отпечаток на поведение различных коллективов (Парыгин Б.Д.).

Хорошему настроению способствуют хорошие отношения с товарищами и, напротив, плохие условия труда отрицательно

сказываются на настроении людей (В.В. Бойко, А.Г. Ковалев, В.Н. Панферов).

Негативное отношение к деятельности (учебе) вызывают такие факторы, как отсутствие внимания со стороны администрации, плохие санитарно-гигиенические условия (В.В. Хорунжая).

7. На психологический климат влияет *личность педагога-психолога и его стиль управления*.

Наиболее важными факторами, по мнению В.Н. Литвинова и определяющими уровень психологического климата коллектива «являются личность руководителя и расстановки детей».

Факторы, влияющие на нравственный психологический климат – это *стиль и методы, авторитет педагога-психолога*. Высокие моральные качества, педагогический такт, незаурядные организаторские способности, высокая квалификация руководителя являются ведущими в формировании положительного климата. Духовное богатство и моральная чистота руководителя позволяет завоевывать огромный авторитет, оказывающая действенное влияние на поведение и деятельность каждого члена коллектива. При таком руководителе устанавливается стабильный положительный климат, так как создаются оптимальные условия для деятельности и взаимоотношений по вертикали и горизонтали, устраняется почва для конфликтов, зависти и недоброжелательности (В. Вичев).

Наиболее значимые для формирования психологического климата коллектива являются следующие черты личности руководителя: объективность и справедливость, принципиальность и доброжелательность, уравновешенность и оптимизм.

Оптимальным *стилем руководства* при формировании психологического климата является *демократический* (К. Левин, М. Форверг). Авторитарный стиль по исследованиям Т. Шебутани не способствует благоприятному климату коллектива.

8. На общее состояние коллектива и самочувствие каждого его члена влияет *оценка педагога-психолога их труда и поведения*, которая может служить действенным средством управления социально-психологического климата.



Какие факторы психологического воздействия влияют на коллектив и личность?

1. *Принципиальность (справедливость) в отношениях, исключающая субъективность в оценках личностных качеств и деятельности воспитанников. Принципиальный человек руководствуется в своей управленческой деятельности не личными интересами, а общественными интересами.*

2. *Чуткость и внимательность к воспитанникам* проявляются в заботе об их материальных и моральных интересах, потребностях, и предполагает участие педагога-психолога в судьбе каждого подчиненного.

3. *Требовательность.* Без требовательности невозможно нормальное развитие коллектива и личности. Требовательность, подкрепленная организацией труда и быта воспитанников, способствует культурному развитию членов коллектива.



А. С. Макаренко говорил, «*Сколько требуете, столько и получите*». Однако требовательность должна сочетаться с уважительным отношением к человеку.



Какие средства влияют на психологический климат?

1. материально-бытовые условия;
2. четкая организация воспитательного процесса;
3. направленность деятельности коллектива;
4. единство требований;
5. перспективы коллектива;
6. традиции коллектива;
7. характер руководства коллектива;
8. эстетика условий жизни коллектива;
9. соответствие формальной структуры неформальной структуре коллектива;
10. стиль взаимоотношений в коллективе.



Какие средства корректируют психологический климат?

1. ситуации,
2. развивающие, деловые игры,
3. психическая саморегуляция.



Какие пути формируют социально-психологический климат?

1. Совместная выработка коллективом «золотых правил» (по настроению и т.д.).
2. *Тренинги* по предотвращению и преодолению конфликтов. Желательно всем коллективом разработать маленькую книжку, где содержатся подсказки на каждый день в той или иной конфликтной ситуации.
3. *Занятия аутогенной тренировки*, помогающие воспитаннику корректировать свое индивидуальное эмоционально-психическое состояние.
4. Тренинги «Навыки эффективного общения».
5. Тренинги, направленные на программирование положительного своего «Я» и выработки «Словесной формулы самовнушения».



Какие показатели свидетельствуют о положительном социально-психологическом климате?

1. Согласие, дружба, сплоченность.
2. Существенными показателями особенностей взаимоотношений в коллективе являются *формы обращения*, как средства вербального общения.



3. ВСЕ О ВОСПИТАНИИ...



3.1 Что важно учитывать в воспитании личности

1. Влияние среды.

«С кем поведешься, того и наберешься» народная мудрость. Дети учатся нравственности, хорошим привычкам под влиянием среды. Шаталов В.Ф. педагог-новатор говорил: «Если огурцы опустить в рассол, через некоторое время все они без всяких нотаций станут соленными». Сильнее всяких методик воспитывает среда, и главной задачей педагога-психолога создание такой среды, такого коллектива, которая сформировывала нужные личностные качества.

2. Технологическая цепочка.

В жизни детям нежелательно все в готовом виде давать. Народная притча гласит *«Если ты поймал сыну рыбу, то накормил его сегодня. Если ты научил сына ловить рыбу, ты накормил его на всю жизнь»*. Жизнь так устроена, что рано или поздно человек взрослея, выбирает свой жизненный путь. А социализироваться ребенку нужно, и если вы дадите в любой деятельности технологическую цепочку (приготовление пищи, написание рефератов, работа с литературой и т.д.), то он легко сможет воспроизвести продукт труда или конечный результат.



3. Препятствия, трудности.

Личностью становятся, если преодолевают барьеры, трудности, препятствия. Это все закаляет и делает ребенка жизненно устойчивым. Когда все дается в готовом виде, не проявляется интерес, желание рисковать, желание трудиться, желание расти, преодолевать препятствия и самостоятельно ориентироваться в различных ситуациях.

4. Бумеранг или обратная связь.

Ребенку нужно показать, что в нашей жизни все возвращается на круги своя. Слова, мысли, поступки, привычки, характер все это влияет на судьбу человека и отношение окружающих к тебе людей.

5. Не бывает безвыходных ситуаций.

В жизни главное не вешать нос, не плакать, не причитать. Главное ребенку дать понять, что все в его руках. Народная притча «Две лягушки упали в крынку с молоком, одна перестала бороться и утонула, а вторая лягушка, бултыхаясь, перебирая лапками, сбила масло и выпрыгнула». Даже если не знаешь, спроси у людей «Язык до Киева доведет» или «Кто ищет, тот всегда найдет» народные мудрости. Главное не теряться, не стесняться, не знаешь, спроси у окружающих, человек не может все знать на свете. Все трудности использовать себе во благо, извлекая для себя мудрые уроки.

Психологу-педагогу научить детей коммуникативной культуре и конфликтологической грамотности.

6. Повышайте самооценку.

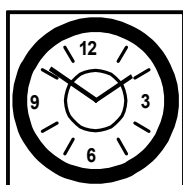
Заниженная самооценка не дает личности расти, а тормозит его движение вперед. Вселяйте, верьте в ребенка, что он в жизни может достичь большего.

7. Научить любить себя.

Психологи считают, что если человек не любит себя, мало чего в жизни добивается и плохо социализируется в обществе. Пока человек не научится любить себя, никогда не станет деятельным, не сможет реализовать собственное поведение.

8. Развивайте «Калейдоскопное мышление»

Научите ребенка в различных ситуациях видеть решение проблемы с разных подходов. Решение проблемы зависит, под каким углом зрения ребенок стоит.



9. Научите планировать время

Ключ к успеху воспитанника – умение распределять «золотое время». Если вы желаете, чтобы ребенок в будущем достиг большего, вы должны научить ребенка

распределять правильно время, тогда в жизни он сможет сделать очень много добрых и полезных дел не только для себя, но и для окружающих, а самое главное достичь тех высот, о которых он сильно мечтает. Ведь в народе говорят 99% пота труда и 1% способности человека.

Навык управления временем, станет для воспитанника инструментом управления жизнью, судьбой, окружением, условиями, обстоятельствами, деньгами.

Сформированное отношение к своему времени, окажет огромное влияние на стиль его жизни и сделанный им выбор. Люди, которые смотрят далеко вперед, планируя свою жизнь и карьеру, склонны лучше распоряжаться своим временем и поступками, нежели те, кто мало задумывается о времени и будущем.

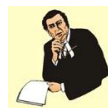
10. *«Ключ к успеху» или исследовательская культура*

Формируйте исследовательскую культуру у воспитанника, способствующую формированию мировоззрения и развитию творческой личности. На любой вопрос (противоречие, проблема) возникающий в жизни, он сможет найти ответ через поисковую деятельность.



11. *Приобщайте к труду*

По мнению А.С. Макаренко участие детей в производительном труде превращает их во «взрослых» граждан. Самосознание юного человека, развитие его мировоззрения и нравственности получает огромный творческий импульс благодаря участию в производительном труде. В результате созидательные и преобразующие силы, скрытые в ребенке, получают выход в жизнь, а это ускоряет процесс его становления – человеческого, гражданского, профессионального. В трудовом усилии воспитывается много положительных качеств личности и сказывается в психическом, духовном развитии. Человек, который старается на каждом шагу от работы увильнуть, в будущем будет безответственным и в жизни будет сложнее адаптироваться. А.С.Макаренко утверждал, что воспитание в труде – это подготовка и воспитание его будущего жизненного уровня, его благосостояния.



12. Ориентация на будущее.

Будущее воспитанника начинается сегодня. С учетом наклонностей, индивидуальных возможностей ребенка, помогайте и направляйте, создавая условия для раскрытия внутреннего мира и потенциала.



Психологи утверждают, что человек в жизни ощущает себя счастливым, если он нашел свое место под солнцем, свое предназначение в жизни, принося пользу не только себе, но и окружающим людям. Поэтому правильно выбранная профессия – это путевка в жизни самореализоваться, как успешная и счастливая личность.



3.2 Что важно учитывать в учебно-воспитательном процессе детей «индиго»?

Современные методики преподавания едва не задушили святой дух исследования; что касается этого нежного маленького ростка, то помимо стимулирования он нуждается в основном в свободе; без этого он непременно зачахнет. Полагать, что наслаждению от самого процесса наблюдения и поиска могут способствовать принуждение и чувство долга, является очень грубой ошибкой.
Альберт Эйнштейн

Ни один завоеватель не может изменить сущность масс, ни один государственный деятель... Но учитель — я употребляю это слово в самом широком смысле — может совершить больше, чем завоеватели и государственные главы. Они, учителя, могут создать новое воображение и освободить скрытые, силы человечества.
Николай Рерих

Просмотрев документальный фильм «Дети индиго» в программе «Теория невероятности», меня заинтересовал вопрос, а как с ними работать?

Педагоги недоумевают, разводят руками, что некоторые дети не такие как все, рассуждают, как взрослые об очень сложных вещах и понятиях, к тому же, обладают способностями, выходящими за рамки обычного понимания. Более того, многие из них предсказывают будущее и предсказания сбываются.



Откуда появились дети индиго?

В 1984 году прошел «Парад планет», именно тогда родилось самое мощное поколение «Индиго» - «Кардинальные» или «Огненные». Их сверхспособности выражались наиболее ярко. По их словам, они являются носителями Божественного Огня на Земле, находящегося в их душах. Они пришли первыми, приняв самые сильные удары системы на себя, чтобы подготовить путь последующим.

Впервые определение «дети индиго» дала экстрасенс и психолог Ненси Энн Тэпп.

Многочисленные медицинские исследования детей индиго не выявили у них никаких отклонений от нормы, кроме одной: индиго используют не 6-7% ресурсов мозга, как все люди, а 12-14%.

IQ (умственный показатель) – если обычный одаренный человек набирает IQ -120 баллов, то дети индиго, даже если учатся на три, набирают IQ – 160 баллов.



Как распознать индиго?

- Эти дети проявляют себя очень ярко, речь идет не об одежде и внешности, индиго *отличается самим своим существом*. Им свойственен специфический внутренний взгляд, когда кажется, что собеседник не присутствует при разговоре, а смотрит внутрь себя, как бы не реагируя на окружающий мир. Он видит вас со всех сторон, хоть и не смотрит вам в глаза. Ваша внешность не важна для него, он видит вашу внутреннюю суть.

- Многие индиго отгораживаются от общества и *живут в своём собственном мире*, в который впускают только избранных или себе подобных.

- Рядом со сверстниками, будь то детский сад или школа, *они замкнуты и занимают позицию наблюдателя со стороны* - ему так проще жить, ведь обычные дети зачастую, не способны его понять.

- Одной из характерных черт индиго является *свободолюбивая сущность*. Эти дети редко признают авторитеты, не терпят

никакого давления на их личность, активно протестуют и не подчиняются общественному императиву.

- Мозг детей – индиго, по сравнению с обычными детьми, способен вынести *тяжелейшие нагрузки*, если их тренировать и не позволять закостеневать в обычных программах средней школы, делая из них обычных детей.

- В большинстве своём, дети индиго *прирожденные философы*. Они обладают колоссальным запасом разнообразных идей, у них очень глубокие мысли о разных явлениях жизни.

- Индиго часто *выражают агрессивный протест против «неправильной жизни в нашем мире»* и становятся «одинокими воинами-первопроходцами», способными повести за собой целые народы. Такой человек может стать борцом за новый образ жизни и, как правило, обладает ярко выраженной харизмой. Некоторыми индиго, движут захватнические амбиции, они не терпят конкуренции и впадают в крайности, протестуя против старых устоев.

- В обычных школах у них возникает множество проблем. Индиго *конфликтуют с современной системой образования*, когда она давит их и ставит в подчиненное положение и сверстниками. Очень часто эти дети заявляют своим преподавателям, что их неправильно учат.

- Они могут часами *спорить по поводу неверного на их взгляд толкования фактов* истории, словно они сами принимали участие в данных событиях. Часто эти дети рассказывают о своих «прошлых жизнях» в минувших воплощениях, находят доказательства своего отношения к данным людям или событиям.



Какие характерные особенности детей индиго?

Исследователи заметили, что практически всем детям индиго свойственны следующие *особенности*:

1. Они говорят о существовании тонкого мира и делают акцент на духовности;

2. Имеют одну или несколько паранормальных способностей (ясновидение, телекинез, телепатия и т.д.);

3. Обладают каким-то талантом (художественным, вокальным, поэтическим и т.д.).

Психолог Бейнарович Е. выделила следующие отличительные *признаки* индиго:

- ***Независимость, неподчинение навязанному авторитету.***

Авторитетом для индиго не может быть тот, кто навязывает ему свою волю силой. Индиго невозможно управлять силой у них сразу проявится дух противоречия. Но, они подчиняются любви. Эти дети отзывчивы, они будут выполнять ваши просьбы, если вы будете их любить и не нарушать их чувство свободы.

Индиго никогда не выполнит приказ, но всегда выполнит просьбу, им нельзя управлять, но его можно направлять, не задевая его свободу. Если вы будете общаться с ним на равных, он станет прислушиваться к вам.

- ***Дух противоречия.***

Дух противоречия срабатывает у них автоматически, как реакция на малейшее насилие. Навязанные запреты или действия без обоснования, даже если они оправданы, вызовут бурю негодования, протест и приведут к конфликту.

- ***Внутренний кодекс.***

Дети индиго интуитивно следуют своему внутреннему кодексу.

- ***Рассматривают наш мир как один из многих во вселенной.***

О параллельных мирах индиго говорят много. Очень многие помнят и рассказывают жизнь на других планетах, системах и галактиках. Индиго дано видеть эти миры. Их тонкие тела позволяют им летать, куда им вздумается и смотреть всё, что они захотят. Для них не существует ни пространственных, ни временных границ. Потому у этих детей часто развито вселенское сознание, в масштабах которого они мыслят и необъятное пространство внутренней свободы.

- ***Утверждают, что проявленный мир, который мы привыкли видеть, иллюзорен.***

По словам детей индиго, мир, в котором мы живём - просто иллюзия для наших глаз, которых у нас на самом деле тоже нет. Всё это - как компьютерная программа, в которой мы загружены, пока живём, чтобы набирать опыт и совершать свою

эволюцию, физическую и духовную. «А когда мы всё узнаем, мы станем богами и будем создавать свои планеты» - говорят индиго.

- ***Утверждают, что пространство и время - изменяемые характеристики миров.***

Время и пространство - это характеристики мира, но в каждом параллельном мире время течёт по-разному. Человек из нашего мира может попасть в энергетический портал (так часто бывает в Бермудском Треугольнике) и его затягивает в параллельный мир, где время течёт не так, как в нашем мире.



- ***Любят животных, растения разговаривают с ними.***

- ***Основным принципом своей жизни ставят духовность.***

Духовность лежит во всей сути их существования. Это основное правило и смысл жизни, нечто очень ценное для индиго.

- ***Активно протестуют при навязывании догм.***

Его нельзя заставить делать то, во что он не верит.

- ***Революционный тип личности.***

Они часто заявляют, что общество живёт неправильно, что их же неправильно воспитывают и учат, они указывают педагогам на их ошибки и сами предлагают пути их исправления.

- ***Мгновенно интуитивно отличают правду от лжи.***

Многие индиго обладают способностью видеть мысли людей. Им дано видеть истину. Притворством с ними ничего не добьешься — они сразу видят любую неискренность, любую фальшь. Они ценят откровенность, признание возможных недостатков и ошибок. Сами же они искренни, не терпят никакой лжи; если вы заслужили их доверие, общаться с ними легко и просто. Они знают, кому можно доверять, а кому нет.

- ***Честны, откровенны.***

- ***При большом скоплении людей у них проявляется упадок сил.***

- ***Совершенно иной способ восприятия окружающего мира, обострение органов чувств. Надчувствительность.***

Дети очень эмоциональны, чувствительны и ранимы, они видят окружающих насквозь и сами решают идти им на контакт или нет. Они знают о разговорах, в которых не участвовали, ошеломляя собеседника, дают ответы на вопросы, которые им только собирались задать. Они обладают тончайшими возможностями восприятия, связанными с улавливанием мысли, которая больше не нуждается в речевой передаче.

«Надчувствительность» представляет собой особый способ восприятия окружающего мира и даёт возможность получать эмпирические знания из окружающей среды, не вступая с ней в физическое взаимодействие.

- ***Яснознание.***

Яснознание представляет собой не видение определённого предмета или явления, а абсолютное знание о нём. При помощи обычного ясновидения можно видеть чакры, тонкие тела людей, сущностей тонкого мира и при этом не понимать что это такое.

- ***Могут снимать информацию с предмета и в точности рассказать, где находился данный предмет и что с ним происходило.***

- ***Открыты и общительны с себе подобными, замкнуты с обычными детьми.***

Общительность и открытость свойственна детям индиго до 12 лет, а после они чаще всего одевают «защитную маску» и уходят в себя. В школе такой ребёнок существует сам по себе. Сверстники считают, что он странный.

- ***Необычная манера поведения.***

Эти дети всегда улыбаются, даже если им нелегко, у них приятный голос, лучистые глаза. Одна из самых ярких отличительных черт - они ведут себя как взрослые. Их невозможно запугать, как детей. Порой они выдают своим родителям такое, после чего те пересматривают всю свою жизнь.

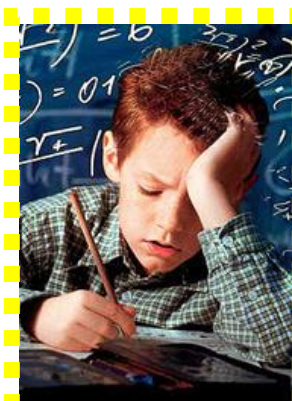
- ***Страдают от отсутствия дисциплины.***

Многие из этих детей, в последствиях неадекватного воспитания, считают себя чуть ли не гуру, они возомнили себе что уже всё знают, что они самые умные, а работу пусть выполняют другие. Обычно с самодисциплиной у таких детей очень плохо, им необходим определённый график. Действуйте с любовью, чтобы не вызвать протест, не разбудить их дух противоречия.

- **Имеют множество проблем в школе.**
- **Обладают повышенным чувством справедливости.**

Дети индиго протестуют против системы оценивания. Они скорее позволят оценить свои знания компьютеру, чем педагогу с субъективным мнением, потому что почти все современные школы для индиго проводят оценку знаний с помощью техники.

У индиго свой собственный кодекс справедливости. Эти дети объективно оценивают ситуацию с малых лет.



- **Почти всегда обладают каким-то творческим талантом.**

Индиго обладает даром с рождения. Он не учится играть на скрипке, он уже умеет это делать. Играя чудесную музыку и не зная ни одной ноты. Они даже не хотят знать нотную грамоту, и возмущаются, если им её навязывают. Индиго никогда не учился и пишет изумительные картины, поражающие своей красотой и неординарностью. Дети пишут взрослые стихотворения почти с пелёнок, не умея ни читать, ни писать. У этих детей удивительно богатый словарный запас, они говорят литературным языком, и их родители считают их странными.

- **Специфический взгляд «внутреннего проникновения».**

Способность внутреннего проникновения позволяет им видеть параллельные миры, человеческие органы под физической оболочкой, ставить безошибочный диагноз болезней. Например, Джунна Давиташвили, которая шла на открытое сотрудничество с врачами, учёными для того, чтоб помогать людям.



- **Рассудительны не по годам (рассуждают как взрослые.)**

Учёные, занимающиеся изучением их способностей, отмечали, что эти дети умны не по годам и рассуждают как взрослые. Они ведут себя на равных со взрослыми, мгновенно переходят на уровень человека, с которым они разговаривают, стараются подобрать более понятные для него термины.

- **Способны пожертвовать собой ради своих идей и личных убеждений.**

- **Не привязаны к материальным вещам.** Легко расстаются с ними.

- **Многие рассказывают родителям о своих прошлых реинкарнациях.**

- **У них слабая социальная адаптация.**

Индиго могут много говорить о параллельных мирах, межгалактических континуумах, прошедших воплощениях, но им очень тяжело в реальном мире. Чаще всего эти дети идеалисты и уходят от реальности нашей жизни, поскольку в ней они видят много несправедливости. Им кажется, что наш мир слишком жесток, и они уходят в свой, гуманный, добрый внутренний мир, а наш реальный мир начинает «выковыривать» их из их панциря и это перерастает для них в трагедию.

Задача взрослых – направлять их, учить самостоятельно заботиться о себе, трудиться физически, т.е. адаптировать к реальной жизни.

- **Способны предвидеть будущее.**

- **Воины по жизни.**

Быть может, это о них говорится: « Тот, кто хочет мира, готовит меч к войне».

- **Часто чувствуют себя чужими в этом мире.**

- **Отрицают понятия «добро и зло».**

- **Мужественны, не боятся боли, не знают страха.**

Он психически устойчив. Да и что ему придуманные квартирные монстры, когда он видит в тонком мире настоящих и не боится их.

- **Рассеяны.**

Когда они находятся в своём внутреннем мире и выглядывают из него в наш, они ведут себя очень рассеяно.

- **Сильная личность.** В первую очередь это проявляется в характере. Они упрямы, противоречивы, они определённы и точно знают, чего хотят. У них ярко очерченная направленность - индиго ставит перед собой чёткую цель и достигает её. Он не боится препятствий, они наоборот, закаляют его. Он смело ступает в неизвестное.

- **Часто индиго – амбидекстры,** т.е. у них относительно равномерно развиты оба мозговые полушария

- **Сверхинтуиция.**

- ***Живущие в двух мирах.***

Чувствительным детям индиго очень тяжело в нашем грубом мире, поэтому они создают свой и уходят в него, либо параллельно живут в других мирах. Такие дети не интересуются проблемами дня насущного. Они могут рассказывать о том, каких обитателей они повстречали в параллельных мирах, о чём те думают. Все эти полёты и рассказы уводят ребёнка от реального мира и в этом есть своя опасность. Он не развивается как социальное существо. Ему не будет интересна школа, работа, обычная жизнь - он живёт не там, где ему положено. Такого ребёнка нужно «вытянуть» в наш мир, однако это не должно его травмировать, ведь вовсе не обязательно впадать в крайности выбора и полностью отказываться от одного из миров. Эти два мира можно гармонично совмещать.

- ***Не приемлют отсутствия выбора.***

Право выбора является важной основой во взаимоотношениях с таким ребёнком. Он не станет слушаться и уважать вас, если вы не позволите ему выбирать. Он всегда знает, что выбор-это его святое право и лишить его этого никто не имеет права.

- ***Высокий интеллект (IQ – 160 баллов).***

- ***Высокий уровень интуиции.***



Виды детей индиго

1. Натуралисты, экологи.

Мировоззрение детей индиго отличается особой чувствительностью и любовью к природе и бережное, уважительное отношение ко всему живому. С детства эти дети разговаривают с растениями, животными и даже камнями. Даже на молекулу в электронный микроскоп такой ребёнок будет смотреть с улыбкой и уважением. Им свойственно «очеловечивать» природный мир. Они видят в каждой клетке организма отпечаток живой души.



2. Космонавты.



Их еще называют «звёздными детьми». Дети этого типа живут в двух мирах одновременно. Они постоянно заняты проблемами в параллельных измерениях, к которым относятся очень серьезно. Такой ребёнок будет рассказывать вам о том, как он астрально летает на другие планеты и даже галактики, с какими существами он там знакомится, как устроена жизнь в параллельных мирах

3. Лекари.

Эти дети приходят в мир с врождённой способностью к врачеванию. Только методы у них немного иные: они видят вас в первый раз и безошибочно ставят вам диагноз вашей болезни, хотя вы им ничего не говорите о себе. Они просто видят вас «насквозь», будь то ваши внутренние органы или мысли.

4. Учителя.

В глазах этих детей скрывается глубокая мудрость и осознанность. Эти дети, приходят в мир для того, чтобы научить нас правильно жить, и подготовить нас к новой жизни. Они с раннего возраста очень принципиальны, свято соблюдают свои принципы и приучают к ним своих родителей. Такие дети буквально преобразовывают своих родителей и друзей вокруг себя.

5. Учёные (Гении)

Наука не может ответить, откуда эти дети черпают свои знания.



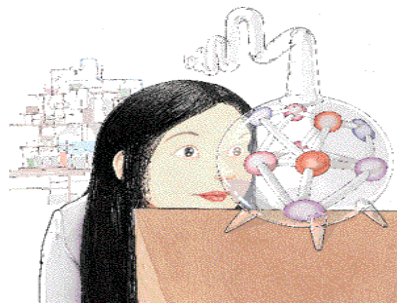
Очень часто знания, полученные и реализованные на Земле в виде новых приборов или изобретений, приходят из параллельных или других миров. Компьютер, к примеру, пришёл к нам из четвёртого параллельного измерения, где люди уже очень давно полностью подчинили себя воле искусственного интеллекта.



Что важно учитывать в учебно-воспитательном процессе детей индиго?

- В школе им не интересно, так как они охотнее учатся через *опыт и эксперимент*.

- Индиго могут быть рассеянными в обыденной жизни, но *сверхконцентрированными в своей работе* - решать, например, шахматную задачу в течение нескольких часов, забыв о сне и еде.



- Они всегда *предлагают* не одно, а *несколько решений задачи или проблемы*, причем наиболее красивых и экономичных, но не всегда способны воплотить их в жизнь.

- *Постоянные конфликты*. Проблемы с учителями – это проблемы номер один. Очень часто дети обвиняют своих преподавателей в «непедагогичности», причём вполне обоснованно. Постоянные конфликты с педагогами в вопросах мировоззрения - это норма. Они безапелляционно высказывают своё мнение, требуя от учителя, если не согласиться, то хотя бы попытаться понять и принять его. Только так с ними возможен компромисс.

С «авторитарными» родителями у детей индиго неизбежен конфликт. Они не признают такой стиль взаимодействия. Они не отзываются на обвинения и не приемлют никаких проявлений абсолютной власти, не признают авторитетов, кроме, пожалуй, авторитета свободы и права выбора. Они не хотят действовать по их приказу, и ожидают, что с ними все обсудят, дабы можно было вместе поразмыслить и принять разумное решение. Ваши указания всегда должны быть обоснованными. Индиго — нонконформисты. Они восстают, когда кто-то пытается их контролировать.

- *Собственный пример*. Воспитание детей индиго всегда требует постоянных личностных изменений и роста самих взрослых. Учите детей собственным примером, что изменяться — нормально и хорошо, что для этого нужно лишь ставить перед собой новые задачи и преобразовывать себя.

- Если отношения не ладятся с подростком, то *откровенная беседа* — единственный выход из сложившейся ситуации.

Возможно, разговор будет не самым приятным, но выслушайте все, что он вам скажет. Главное, не выходите из себя, не оправдывайтесь и не читайте нотаций.

Если вы попытаетесь применить к нему физическую силу - ваш ребёнок перестанет вас уважать и закроется перед вами навсегда. Никогда не насилуйте волю вашего ребёнка, пусть он сам выбирает, кем ему быть, а не казаться. Ваша задача именно направлять, а не управлять. Получая признание, поддержку и ободрение, эти дети могут доставить своим родным истинное счастье. В противном случае они способны вести себя с беспримерным упорством и непрестанно бороться с авторитетов взрослых.

- *Интеллектуальные нагрузки.*



Развивайте его, не относитесь к нему как к маленькому, приучайте его к интеллектуальным нагрузкам – мозг ребенка может вместить безграничный объем информации. Но не забывайте о том, что ваш ребенок запоминает только, что ему интересно.

Никогда не ограничивайте своих детей, не навязывайте им семейные стереотипы, всегда помните, что главное окружение, а не гены.

- *Самостоятельность.*

Приучайте вашего ребёнка к самостоятельности. Будьте принципиальны в воспитании в выработке самостоятельности у ребёнка. Не выполняйте поставленную задачу вместо него - этим вы не покажете свою любовь к нему, а наоборот создадите ему проблемы, не ловите рыбу - дайте удочку....

- *Развитие творческого мышления.*

Одобрите его стремление к творчеству, хвалите его за его маленькие первые достижения.

- *Социальная адаптация.*

Общение детей между собой надо поощрять. Никогда не выбирайте ему друзей и не запрещайте общаться с теми, кто вам не нравится. Не растите своих детей в «тепличных условиях», создавайте своему ребёнку «положительный стресс», чтобы он учился жить. Придумывайте для него головоломки, задавайте ему

задачи, пусть он учится думать, как ему выйти из той или иной ситуации.

- *Сверхспособности.*

Если у вашего ребенка появились сверхспособности, не заостряйте сильное внимание на них. Помните о том, что ребенок должен быть, прежде всего, счастливым, а не гениальным. Дети обладают немалой силой, очень важно показать им, с какой ответственностью сопряжено использование силы. Покажите, что все наши дела влекут за собой те или иные последствия.

- *Характер.*

Старайтесь окружить детей лучшими, что у вас есть, чтобы они выросли добрыми и отзывчивыми людьми.

- *Проблемы успеваемости.*

Когда ребенок сможет решить свои внутриличностные проблемы, проблемы адаптации и взаимодействия с окружающим миром и самим собой - это будет условием его реализации в целом. Если ребёнок неожиданно стал плохо учиться в школе, не наказывайте его. Поговорите с ним доверительно, выясните, что могло обидеть или вызвать дух противоречия. Не ругайте за плохую успеваемость, это не так важно, куда важнее, чтобы он рос хорошим человеком. Никогда не ругайте его за оценки. Не стоит расстраиваться, особенно в младших классах, умеренными успехами в науках.

Для того, чтобы поднять успеваемость в учёбе у своего ребёнка, приучайте его с детства к состязательным играм. Пусть чувство этой игры будет с ним в школе. Тогда ему захочется приложить усилия, чтобы не быть позади других.

Если у него проблемы с учителями или сверстниками, пусть ваш дом станет для него надёжным тылом, местом, где его всегда ждут и ему всегда рады. Ведите себя так, чтобы после занятий, ему хотелось идти домой.



Правила в воспитании ребёнка индиго (Бейнарович Е.)

1. Любите его.

Любовь - лучший способ установить связь с ребёнком. Ребёнок, родившийся и растущий в любви, будет всегда здоровым физически и психически. Любовь выражается в поступках и делах. Любя своего ребёнка, вы всегда получите в благодарность ответное

чувство. Учите его любить всё окружающее, и его тонкие тела будут всегда гармоничны. Он будет крепким и здоровым.

2. Говорите с ним, как с равным.

Он хочет, чтобы к нему относились с уважением и как к равноправной личности. Чувствовать себя равным, равноправным членом семьи для ребёнка очень важно. Ребёнок индиго не будет уважать вас, если вы будете разговаривать с ним, как с маленьким. Станьте своему ребёнку настоящим, старшим другом, у которого он всегда может спросить полезный жизненный совет, которому он сможет доверить свою самую сокровенную тайну и ваша связь с ним станет только крепче.

3. Приучайте его к реальному миру играми.

Игра - это лучший способ помочь ребёнку в познании окружающего мира. С самого детства он понимает главное: жизнь – игра, а каждая игра имеет определённые правила.

4. Никогда не проявляйте силу по отношению к нему.

Ребёнок индиго, основываясь на своих врождённых высших принципах, понимает, что проявление физической силы есть проявление слабости. В этом случае он будет расценивать вас как слабого человека и никогда не будет уважать.

5. Поддерживайте его в его начинаниях.

Для ребёнка индиго очень важно, когда родители понимают его и поддерживают. Иногда грубая родительская насмешка способна попросту отбить у ребёнка желание учиться или инициативу в творчестве и деятельности.

Дайте своему ребёнку возможность творить своими руками и никогда не смейтесь над ним, если у него что-то не получается. Дайте ему понять, что он может творить прекрасное, и вы очень высоко это цените. Хвалите своего ребёнка чаще, это добавит ему уверенности в себе. Если же у него не будет получаться с одним материалом, дайте ему другой. Для того, чтобы найти себя в творчестве, он должен перепробовать множество разнообразных материалов и занятий.

6. Узнайте его талант и постарайтесь обеспечить его всем необходимым для его реализации.

У каждого индиго есть свой талант. Иногда они даже могут держать его в строгом секрете. Если вашему ребёнку нравится рисовать, купите ему альбом, кисти и краски. Фломастеры лучше

не покупать, они не позволяют смешивать цвета и не могут выражать естественные тени и переходы. Для начала хороши карандаши. Покажите ему пару приёмов и отдайте его во власть творчества

7. Никогда не принимайте за него решения.

Если вы по-настоящему любите своего ребёнка и желаете ему добра, позвольте ему самостоятельно принимать решения, какими бы ошибочными они не казались. Вы лишь можете незаметно ему подсказать, намекнуть на возможные результаты его действий. Даже отрицательный опыт - это уже хороший результат в познании мира.

8. Если у него есть паранормальные способности, объясните ему, что его энергия иссякаема, и её нужно беречь, пока он не окрепнет.

9. Чаще разговаривайте с ним, установите доверительные отношения, чтоб он всегда был открыт с вами.

Возьмите это правило за основу в своём воспитании. Это позволит вам всегда сохранять мостик между вами и вашим ребёнком. Когда ему будет тяжело, он всегда сможет пройти по этому мостику к вам за помощью. Ваш ребёнок должен знать, что вы всегда открыты для него, тогда он будет отвечать вам взаимностью.

10. Не заявляйте на него право собственности.

11. Дисциплина



3.3 Плохие способы воспитания

1. Физическое оскорбление.

Физическое оскорбление детей приносит одномоментный результат в воспитании ребенка, но тем самым у него зарождается недоверие, негодование, враждебность, озлобленность и желание отомстить взрослому, наказавшему его так жестоко.

2. Наказание.

3. Принуждение.

4. Крик.



Макаренко А.С. утверждал что, как правило, *грубые окрики все более и более притупляют желание слушаться взрослых.*



Психологами было замечено, что крик не помогает выполнить ваше ежеминутное требование, а если сказать ребенку шепотом, то все внимание будет привлечено на то, что вы хотите сказать. Вы не обращали внимание, когда вы ребенку кричите, в приказном тоне говорите, а ему хоть бы что. У ребенка уже сформировался «защитный механизм», «защитный панцирь», то есть когда вы говорите криком, у него происходит «*Я вас вижу, но не слышу*». На детей, которых чаще повышают голос, становятся беспокойными, неуверенными в своих силах или учатся попросту игнорировать взрослых.



5. *Требование немедленного подчинения.*

Если всегда и во всем руководят, то это не способствует самостоятельности и независимости.

6. *Ворчание.*

7. *Нотации и советы.* Совет нужен тогда, когда его спрашивают.

8. *Вымещение злобы на детях.*

9. *Посрамление и унижение.*

10. *Поддавливание.*

11. *Преувеличение вины.*



3.4 Как избежать возникновения проблем

1. Предложения выбора.
2. Напоминание правил.
3. Установление определенного порядка.
4. Устранение соблазнов.
5. Планы на будущее.
6. Обозначение ограничений.
7. Прояснение позиций.
8. Предусмотрение необходимости установления новых правил.
9. Просьба.
10. Предоставление каждому ребенку возможности высказать свое недовольство.

11. Тайм-аут для ребенка (изоляция ребенка, дать возможность успокоиться и вспомнить про самообладание).



3.5 Как научить ребенка самостоятельности, самоконтролю и ответственности за свои поступки

1. Игнорирование поведения.

Игнорирование означает преднамеренное отвлечение внимания, и подходит для раздражающего или демонстративного поведения, особенно если ребенок подобным образом хочет показать значимость своей персоны.

Если вы не хотите заострять внимание на ошибках в поведении, то можно использовать прием «игнорирование поведения», которая помогает детям сдерживать плохие черты в поведении или самим разбираться со своими проблемами.

Игнорирование – хороший способ обескуражить ребенка: вы не проявляете отрицательной реакции на явно неуместное поведение, что заставляет ребенка задуматься.

2. Подача сигнала.

Взрослые дают ребенку понять, что наблюдают за ситуацией, но ждут от ребенка, что он сам возьмет под контроль свое поведение и решит проблему.

3. Одалживание вашего «Я».

Этот прием дает детям шанс достичь самоконтроля. Он состоит в том, чтобы заручиться вашей поддержкой и под покровительством взрослого укрепить свое собственное «Я». Этот прием помогает укрепить веру в себя и начать дело в самостоятельной деятельности.

4. Воспитание детей в строгости.

Строгость взрослых помогает прекратить плохое поведение детей, когда они сами не могут это сделать. Решительность и твердость взрослых дают ребенку понять, что если он сам не справляется с ситуацией, его поведение переходит под контроль взрослых, решение которых должно быть без каких-либо пререканий выполнено.

5. Юмор и шутки.

Остроумным замечанием вы можете показать ребенку, что заметили сложность ситуации, но не считаете проблему настолько серьезной, чтобы предпринимать шаги к ее решению, и что вы просто наблюдаете, как ребенок сам справится с ней. Преимущество юмора в том, что взрослые уместной и необидной, косвенной шуткой могут мягко намекнуть о необходимости что-то изменить, а ребенок при этом не ощущает нажима со стороны старших. Не все дети понимают юмор, поэтому вы должны учитывать индивидуальность в воспитании ребенка.

6. Составление схемы проблемы.

Взрослые определяют направление и намечают план собственных действий. Взрослые с ребенком прослеживают путь, как часто и в связи с какими обстоятельствами проблема возникает, а также обратить внимание на те случаи, когда ребенку удастся самому разрешить проблему.

7. Выражение одобрения.

Дети быстрее изменяют поведение в лучшую сторону, если чувствуют поддержку со стороны взрослых. Ободрите ребенка, когда он нуждается в дополнительной поддержке и добрых словах.

8. Требовательность.

Требовательность призвана помогать детям в развитии самоконтроля, и выражается в непосредственном обращении к ребенку с требованием самому оценивать поведение и придерживаться определенных стандартов принятых в данном коллективе, организации и т.д.

9. Использование рассуждения.

Рассуждение является способом донести до сознания ребенка еще неизвестную ему информацию, помогающим вовремя и своевременно ему перестроиться до того, как произойдет то или иное событие. Рассуждение позволяет развивать у детей способность мыслить логически и принимать взвешенные решения, развивать самоконтроль и использовать имеющуюся информацию.



3.6 Как преподавать полезный урок

Уроки, преподаваемые в практике детям, должны воспитывать положительные качества личности и учить анализировать и исправлять ошибки в поведении.

1. Обдуманые вопросы.

Обдуманые вопросы заставляют ребенка обосновывать свое мнение, обдумывать поведение и поступки.

2. Поучительные истории.

История содержит мораль, и передается косвенно модель поведения. Из прослушанной истории дети могут сделать выводы или извлечь урок.

3. Ролевые игры.

Ролевые игры позволяют ребенку посмотреть на ситуацию со стороны, прорепетировать разные варианты решения проблем.

4. Точно трактуйте свое поведение.

Объяснения взрослых помогают детям разглядеть, что причины плохого поведения – в неправильном восприятии происходящих событий. Взрослый высказывает упрек или критику.

5. Обсуждайте поступок, когда он серьезен или значителен, а эмоции и чувства взрослых и детей напряжены до предела.

Итогами обсуждения событий должно быть глубокое понимание происшествя, согласие в отношении мер, которые необходимо предпринять для решения конкретной проблемы и предупреждения возможных будущих бед.

6. Обучайте справляться с трудностями.

7. Прибегайте к поощрению.

Дети нуждаются в том, чтобы мы замечали их успехи. Сомневающемуся, неуверенному в своих силах ребенку особенно нужна ваша поддержка, и радость его успехам.



Психолог Бэррас Фредерик Скиннер (1904-1990) рассматривал вопросы поведенческого научения. В книге «оперантное научение» он пишет: «Поведение, за которым следуют положительные последствия, возникает чаще и становится более вероятным. Ему учатся и его повторяют».

Помните: Критика в адрес ребенка, который упорно трудится, может отбить у него всякое желание работать дальше, а поощрение в этой ситуации приведет к тому, что он возьмется за дело с удвоенной энергией.

8. Заинтересованность.

Взрослые должны интересоваться делами детей, чтобы они чувствовали, что не безразлично их судьба. Проявление интереса к детям дает им необходимую поддержку.



3.7 Как добиться хорошего поведения

Каждый становится таким, каким его «делают» взрослые.

1. Похвала.

Плохое поведение детей – лишь способ обратить на себя внимание взрослых.

Помните: Ругать детей можно и спустя несколько дней после проступка, а вот хвалить за доброе дело или хорошее поведение надо сразу. Чтобы слова похвалы имели воспитательное воздействие, подкрепите их объяснением того, что именно вы одобряете. Похвала положительно влияет на поведение детей, стимулирует хорошее поведение, укрепляет чувство собственного достоинства, усиливает авторитет взрослого, учит детей делать то, чего от них ждут взрослые.



Психологи считают, самым действенным в воспитании является похвала, и она должна быть направлена не на индивидуальность ребенка, а на его усилия, успехи, поступки. Взрослым необходимо выстраивать замечания таким образом, чтобы ребенок извлек из них положительные сигналы, уроки, направленные на его личность.

Упражнение «Магическая сила слов»

Подберите слова, помогающие выразить одобрение. Например, великолепно, чудесно, превосходно, изумительно, отлично, молодец, спасибо, что...

2. Похвала с намеком.

Похвала с намеком это способ одновременно показать детям, чего вы хотите, а что для вас неприемлемо. Целью похвалы с намеком

является закрепление примерного поведения. Вам легче будет добиться от ребенка правдивости, послушания и хорошего поведения, если вы научитесь сочетать похвалу с намеком и ласку, ведь дети так нуждаются в вашем одобрении и в проявлении к ним любви, нежности и заботы.

Упражнение «Намек»

Подберите фразы, чтобы соединялось похвала и намек на нежелательное поведение. Например, «Вместо того чтобы...», «Даже не...», «Огромное достижение...».

3. Награды и привилегии.



Исследования психологов показывают, что поощрения могут оказать значительное влияние на поведение, их можно применять и в качестве стимула к повторению желаемого вами поведения, и как подход к решению воспитательных проблем, к созданию у ребенка здорового представления о своем «Я», к выработке у него самоконтроля.

Привилегии, выражают ваше удовлетворение поведением ребенка. Взрослые разрешают детям совершать нечто новое или отличное от прежнего, требующее большей серьезности или повышенной ответственности, а также предоставляют возможность развлекаться как-то по-иному, проводить свободное время с друзьями и т.д.

Чтобы усовершенствовать систему наград и привилегий, объясните, чего вы хотите: описание желаемого поведения поможет ребенку понять, как он должен себя вести. Искренние слова одобрения – тоже награда.

Награды и привилегии требуют разнообразия, чтобы вы могли поддерживать интерес ребенка, чтобы одни и те же поощрения не наскучили ему. Главное знать, что движет ребенком его внутренняя мотивация, награждения и привилегии западут в душу ребенка, будут радовать его и, несомненно, укрепят ваше взаимопонимание.



Эдвард Ли Торндайк (1874-1949) – американский ученый, психолог выдвинул **«Закон эффекта «подкрепления»** – когда устанавливается изменяемая связь, сопровождаемая удовлетворительным состоянием дел приводящая к нему, сила такой связи увеличивается: если же устанавливаемая связь

сопровождается неуспешным состоянием дел, то сила такой связи убывает.



Для изменения и контроля поведения Бэррас Фредерик Скиннер предлагает использовать разные виды/типы подкрепляющих стимулов:

<i>Стимулы</i>	<i>Содержание</i>
Первичные	Пища, защита
Вторичные	Похвала, деньги, возможность заняться любимым делом.
Положительные	Приятный опыт или стимул, которые люди желают получить.
Отрицательные	Неприятный опыт или стимул, от которых люди стремятся избавиться (н/р наказание).
Социальные	Желанные впечатления от взаимодействия с другими людьми: улыбка, одобряющее похлопывание их по спине, обнять по-дружески и т.д. такие фразы, как «хорошая работа».
Символические	Вещи, которые можно обменять на другие или превратить в другие, более существенные формы подкреплений (например, звездочки, точки т.д.)
Связанные с деятельностью	Деятельность, то что хочет делать (н/р, игра, перемена), нравится ребенку. Наилучшая стратегия спросить у ребенка, что он хотел бы получить в качестве награды за выполнение сидячей работы, или чтения, или за другую неинтересную работу. Педагогу важно использовать индивидуальные подкрепляющие стимулы, связанные с деятельностью.

4. Давайте обещания.

Если вы дали слово, то данные вами обещания должны быть действенными, иначе следующий раз не добьетесь успеха от ребенка, если не держите слово.



3.8 Как исправить плохое поведение

1. Устанавливайте ограничения.

Установление ограничений помогает предупредить возникновение проблем, а в случаях плохого поведения оно позволяет пресечь такое поведение или исправить его. Взрослые предлагают правила, регламентирующие действия ребенка.

2. Договор.

Договор - эффективное и признанное взрослыми средство, позволяющее добиться хорошего поведения соглашением между взрослым и ребенком. Договор должен включать только то, с чем принципиально согласны и взрослые, и дети, заключаться добровольно, но предусматривать обязательное выполнение условий обеими сторонами.

Запомните: Нужно понимать, дети обязательно будут нарушать правила. Поэтому нужно составлять *договора* (что произойдет, если...и т.д.) Нужно расписать все как можно подробнее. Подписывается договор и ставится дата. Но можно обжаловать, прежде чем будет назначено наказание. Создается семейный совет. В контракте запись, что любой член семьи имеет на это право.

3. Мера ответственности.

Мера ответственности устанавливается взрослыми за плохое поведение ребенка. Это помогает избежать неверных поступков или исправить их. Ребенок несет ответственность за конкретное действие и если он мог сделать порученное ему, но не сделал, будут рассмотрены причины этого, и в зависимости от этого будет решено, виноват ли ребенок, или действительно на разрешение ситуации он не мог повлиять. Ребенок должен нести ответственность только за то, что он сможет сделать сам.



3.9 Как показать ребенку, что не одобряете его поведение

1. Игнорирование.

Игнорирование может использоваться в качестве предупредительной дисциплинарной методики, усиливающей самоконтроль ребенка при участии взрослого, а также в качестве подхода, позволяющего ребенку самостоятельно работать над проблемой и тренировать свой самоконтроль без вмешательства взрослых.

Научитесь игнорировать поведение, которое потенциально не несет опасных последствий. И не забывайте о том, что есть такие случаи, когда необходимо ваше вмешательство.

2. Отказ в дружбе.

Взрослый тем самым выражает свое неодобрительное отношение к поступку ребенка.

3. Пустая комната.

Ребенка оставляют в скучном и неинтересном месте на время, пока он не обдумает свое плохое поведение. Например, В.И.Ленина
Запомните: Ребенок стоит в углу столько минут, сколько ему лет.

4. Лишений поощрений и привилегий.

Очень важно учитывать в воспитании, чтобы ценность привилегии соответствовала степени и серьезности проступка. Лишение наград и привилегий должно быть временным, а не постоянным наказанием. Не лишайте ребенка того, что для него дорого или значимо, на слишком долгое время.

Запомните: Чем чаще вы применяете наказание, тем хуже оно действует. Наказание должно следовать после каждого проступка.



Помните:

- Ребенок всегда должен чувствовать, что вы его любите и живете его интересами; если это не так, то ребенок не будет отвечать на ваши установки и поучения.
- Чтобы ребенок чувствовал себя счастливым, надо научить его любить себя, иметь чувства самоуважения и собственного достоинства.
- Забота и любовь к ребенку сводит к минимуму количество неприятных ситуаций и конфликтов



3.10 Как воспитать ребенка добрым и счастливым

1. Вера в свои силы.

Говорите своему ребенку что он - сильный. Пусть он верит в свои силы и знает, что ему под силу будет любое испытание. Никогда не говорите ему: " Ты никогда так не сможешь"... Ты не способен ни на что...". Вселите в него чувство уверенности в своих силах.

2. Самостоятельность и уверенность

Сделайте ребенка самостоятельным и уверенным в себе. Не забывайте акцентировать внимание ребенка на том, что он значим и его мнение имеет вес.

3. Любовь окружающих.

Не забывайте о самом важном - говорите своему ребёнку, что он достоин любви. Это необходимо постоянно демонстрировать. Любите ребенка за само его существо. Любите своего ребёнка безоценочно. Пусть он поймет, что его любят не за что-то. Не за его отличительные способности и неординарность, а за то, что он есть.

В качестве основы всех взаимоотношений со своими детьми, выбирайте равенство. Равенство и равноправие в итоге даст вам свободную и уверенную личность. Станьте другом, союзником своему ребенку, а не контролирующей и карающей инстанцией. Дайте ему возможность решать самому, что ему в действительности интересно, а не подано и завуалировано вами.

Для того, чтобы ребенок выбрал то, что ему нравится, ему сначала необходимо это попробовать. Говоря своему ребенку, что он равный со всеми, дайте ему понять, что он не является центром Вселенной и другие люди так же равны и значимы как он сам. Они точно также важны и незаменимы, точно так же достойны любви. Когда к ребенку относятся с уважением, он учится уважать других. Уважать человека — значит относиться к нему как к равному, с открытой душой. Пусть ваши слова, дела и энергия несут маленькому человеку послание: «Ты для нас важен и ценен».

Любовь, равенство и чувство собственной ответственности положите в основу воспитания своего ребенка. Это и станет тем лучшим, что вы способны ему дать как взрослый.



4. МЕТОДЫ ВОСПИТАНИЯ

*Дурное воспитание основывается
на постоянном применении частицы «не» с глаголами.*
В. Лизинский

*Обращаясь с ближними так, будто они лучше того, чем есть,
мы заставляем их становиться лучше.*
И.В.Гете



4.1 Слово как метод воспитания

*Слово - величайший владыка: видом малое и незаметное,
а дела творит чудесные: может страх прекратить
и печаль отворотить, вызвать радость, усилить жалость.*
Георгий из Леонтин.

*Обращай внимание на мысли,
Потому что они обратятся в слова.
Обращай внимание на слова,
Потому что они станут поступками.
Обращай внимание на поступки,
Потому что они станут привычками.
Обращай внимание на привычки,
Потому что они станут твоим характером,
Обращай внимание на характер,
потому что он станет твоей судьбой.*
Талмуд

Слово есть поступок.
Л.Толстой

Ласковое слово и буйную голову смирит.
Народная мудрость

Слово всегда играло большую роль в нравственном воспитании ребенка. Слово – важнейшее орудие воспитания. Слово, тончайший инструмент человеческого общения! Слово обладает огромной силой, которую мы часто недооцениваем.

Как заставить его служить искусству воспитания? Ведь о каких бы приемах и методах воспитания мы не говорили, нам обязательно приходится уделять внимание воздействию словом. Ибо воспитание, это форма общения между детьми и взрослыми, средством же общения является слово.

Каждое слово, произнесенное вслух, может стать оружием в борьбе за нравственное совершенствование личности. *Слова живут и влияют на человека не только в тот момент, когда они звучат, но и много лет спустя ...*

В воспитании нет мелочей, каждый момент жизни, в том числе и каждое слово, прибавляет еще один, пусть пока еще неясный, мазок на формирующемся внутреннем портрете детей.



Огромное значение имеет не только то, что вы говорите, какими аргументами убеждаете, но и ТОН вашего разговора с ребенком. Хорошо, когда педагог умеет владеть своим голосом, умеет сообщать ему необходимую выразительность, многочисленные оттенки, различные в разных педагогических ситуациях. «Я сделался настоящим мастером только тогда, когда научился говорить «иди сюда» с 16-20 оттенками», - говорил А.С. Макаренко. Он также утверждал: «Воспитывает каждая мелочь, каждое движение души педагога. Не думайте, - говорил он, что вы воспитываете ребенка только тогда, когда с ним разговариваете, или поучаете его, или приказываете ему. Как вы одеваетесь, как вы разговариваете с другими людьми и о других людях, как вы радуетесь и печалитесь, как вы смеетесь – все это имеет для ребенка большое значение».

Если в воспитании ребенка постоянно слышатся реплики: это у «бестолкового»? Старательность и аккуратность у «неряхи»? Собранность у «растяпы»? Вы же сами убеждаете его в том, что он ни на что не способен, и ожидаете после этого, что он исправится.



Если человеку без конца твердить, что он свинья, говорил А.М. Горький, то, в конце концов, он захрюкает. «Если человек думает «не могу», то и действительно не сможет», - писал Н.Г. Чернышевский.



Грубость страшна не только тем, что она оскорбляет детей, вызывает ответную грубость, портит характер, она еще в высшей степени отрицательно сказывается на состоянии здоровья

ребенка, расстраивая нервную систему, подрывая деятельность всего организма.



Лауреат Ленинской премии профессор Ф.Г. Углов пишет: «Грубое слово – отрицательный раздражитель. Оно сказывается на нервной системе человека и через нее отрицательно влияет почти на все органы и ткани. При этом первую очередь страдают сердце и сосуды. Вот почему в ответ на неприятный разговор организм человека нередко реагирует резкими спазмами сосудов сердца и мозга. И, заметьте, раздражитель может действовать несколько минут, а реакция на него продолжается многие часы, даже дни! Спазмы же сосудов нарушают нормальное питание сердца, могут привести, в конце концов, к стенокардии или инфаркту миокарда. Мне, врачу, приходилось видеть людей на многие месяцы прикованных к постели тяжелым недугом. И причиной их болезни, была проявленная к ним грубость».

Плохим союзником в воспитании является не только прямая грубость, то есть грубые выражения, задевающие самолюбие и унижающие человеческое достоинство ребенка, но и *обращенный к нему резкий, слишком громкий голос*, не в меру часто оглашающий стены вашего дома. Существует мнение: не слушается – надо повесить голос. Но как раз это дает часто результаты, противоположные тем, что мы ожидаем, и вот почему слово, переходящее в крик, обращенный к ребенку, резкий голос вызывают обычно в нервной системе его, так называемое *охранительное торможение*, которое снижает или даже сводит на нет воздействие вашего слова.

Если же у взрослых вошло в привычку покрикивать на детей, то к такому постоянно повышенному тону, ребенок иногда просто привыкает, постепенно усвоив, что ничего страшного, в этом нет, покричит и перестанет. С возрастом грозное слово взрослых и вовсе перестает впечатлять. И начинаются жалобы: «Я не имею на ребенка никакого влияния, что мне делать?»



«Я убежден, что хорошо сказанное детям деловое, крепкое слово имеет громадное значение, и, может быть, у нас так много еще ошибок в организационных формах потому, что мы еще и говорить часто с ребятами по-настоящему не умеем. А нужно уметь сказать так, чтобы они в вашем слове почувствовали

вашу волю, вашу культуру, вашу личность. Этому нужно учиться»
А.С. Макаренко.



4.2 Метод поручений

Метод поручений дает хорошие результаты в воспитании. С его помощью детей приучают к положительным поступкам. *Например*, в колонии, в воспитании трудных детей А.С. Макаренко поручил вору большую сумму денег и попросил его положить в банк. С тех пор осознав последствия плохих поступков для окружающих, он никогда не крал.

Поручения дают для того, чтобы развить необходимые личностные качества. Но не нужно в деталях объяснять, как выполнять то или иное поручение.



4.3 Метод естественных последствий

Сущность метода естественных последствий заключается в том, что любое действие имеет последствия. Поскольку действие всегда вызывается определенными причинами (силами), то чаще говорят о связи причин и следствий или о причинно-следственных отношениях.

В народной мудрости с древнейших времен осели поучительные пословицы, поговорки, крылатые выражения, которые несут в себе культурно-национальную мудрость. Например, «Как ты, так и к тебе», «Какой привет, такой ответ», «Что посеешь, то пожнешь».

Например, дерево, которое ты только что сломал, не даст тебе кислорода, плодов, не станет столбом или доской для постройки. Ты вырастешь, а дышать нечем.

Например, когда мы ходили в поход с классным руководителем Кушкеновой Галиной Рамазановной (ВКО, с.Кокпекты), то она говорила, убирайте за собой мусор, если каждый, кто приходит в лес, не будет убирать, то лес превратится в свалку и не будет такой красоты, которую вы видите сейчас. Или не рвите много цветов, вы

сорвали, а они завянут, а так вы и другие люди любят красоту природы.

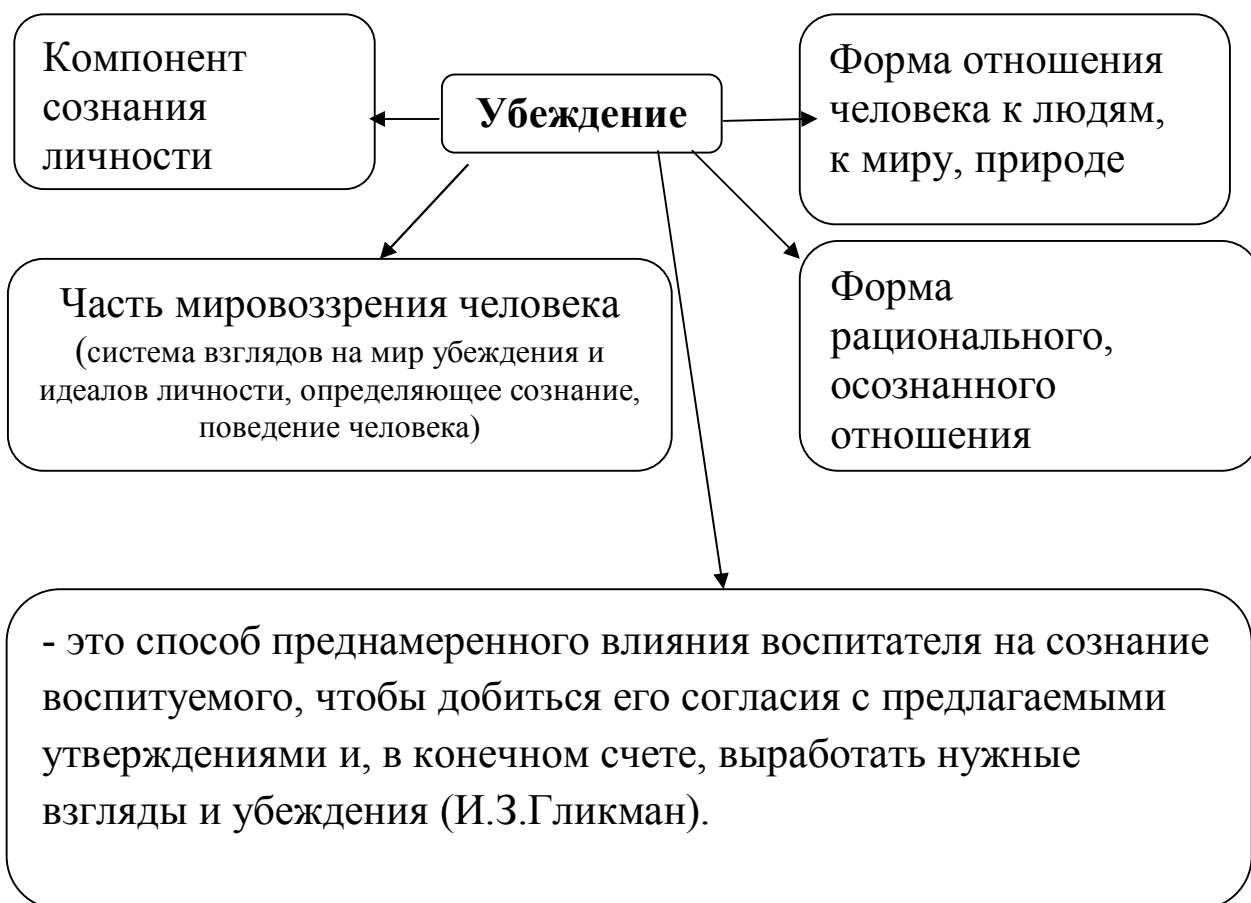
В применении метода естественных последствий формируйте четкую связь, эти простые истины надо вложить с детства, чтобы они выполнялись бессознательно.

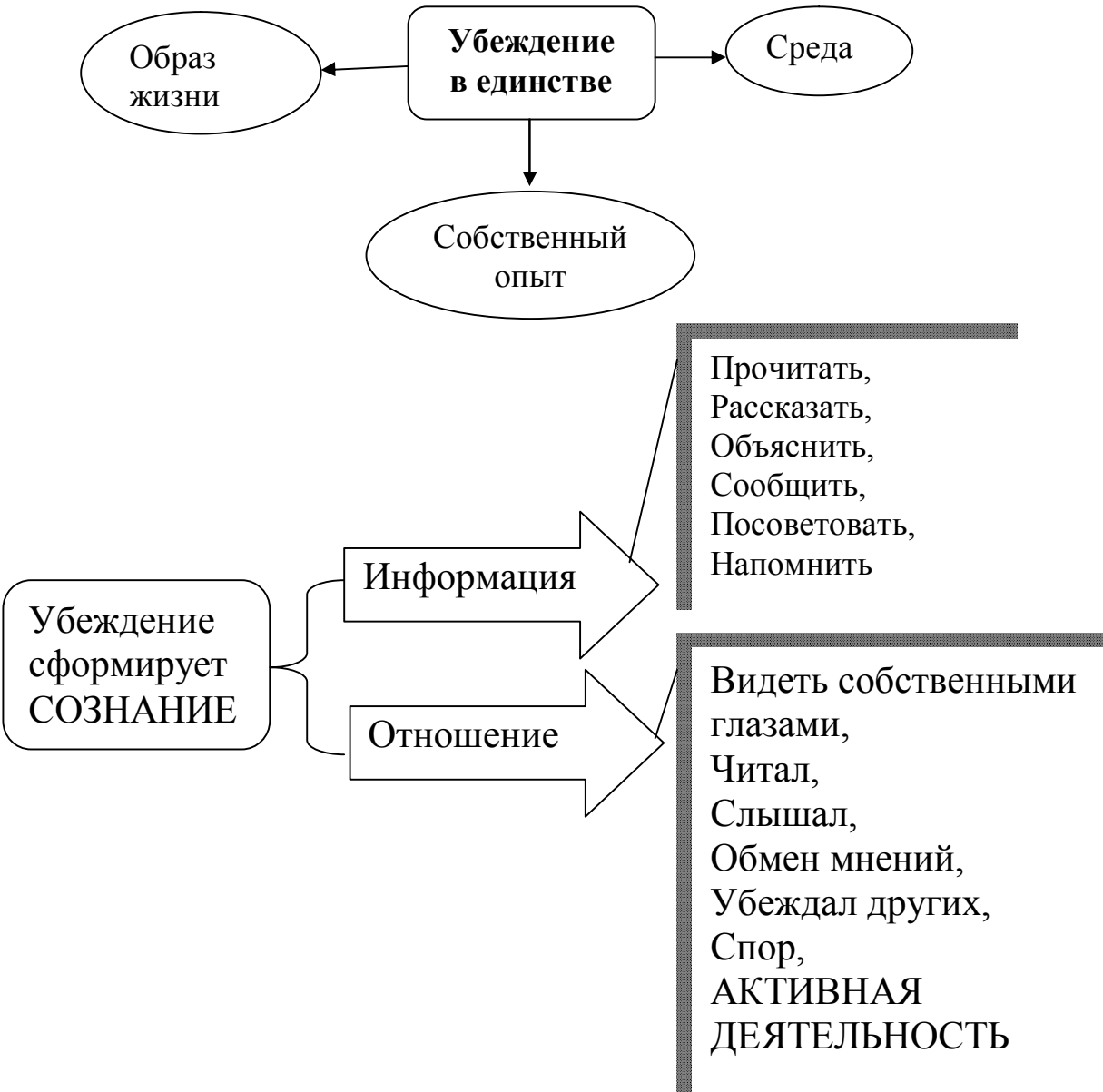
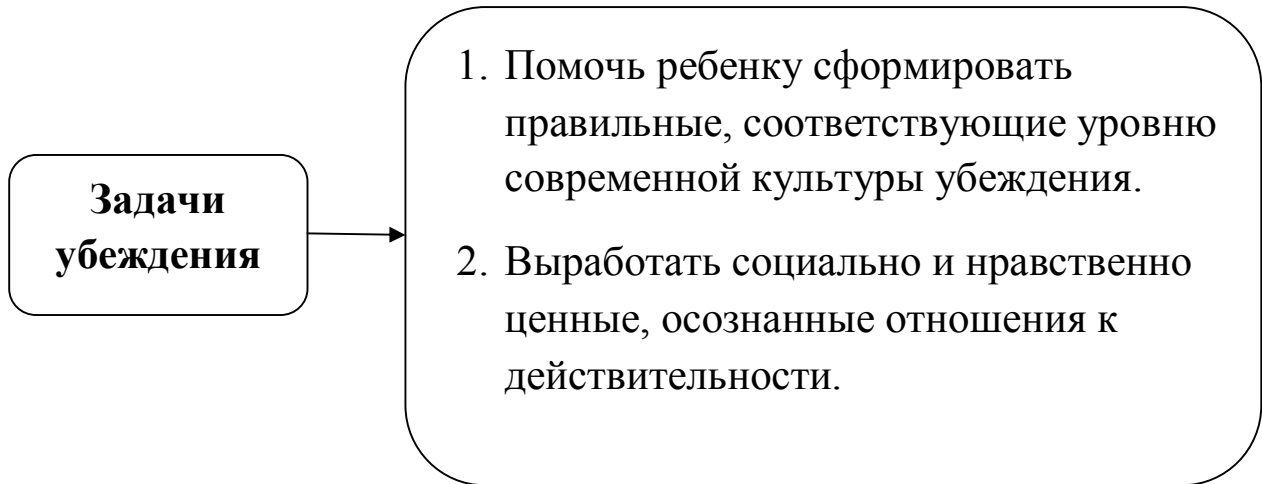


4.4 Метод убеждения

Убеждение только тогда делается элементом характера, когда переходит в привычку. Привычка именно и есть тот процесс, посредством которого убеждение делается склонностью и мысль переходит в дело.

К.Д. Ушинский.






Основным отличием метода убеждения от остальных методов воздействия в общении является наличие *логики*. Именно при помощи логики и риторики при убеждении происходит отбор, упорядочение фактов, выводов с целью достижения определенной задачи.

Суть приема убеждения – *показ последствий поступка*, и обязательно нужно отталкиваться от тех знаний, того жизненного опыта, от тех чувств, которые имеют уже для ребенка нравственную значимость.

При использовании метода убеждения следует строго придерживаться темы разговора. Важно следить за тем, чтобы все доказательства были уместны, верны и служили основанием для убедительных выводов. Так же важно соблюдать принцип отсутствия противоречия: заключения и выводы должны не противоречить друг другу, а идти в определенной последовательности, один за другим, а не один возле другого. Еще одно условие - внутреннее ощущение педагогом равенства его и воспитанников при убеждении, признание за воспитанниками равного права в аргументации и возражении.

Важно помнить, что те новые стороны, на которые мы хотим обратить внимание ребенка, должны быть важными именно с его точки зрения, именно его чем-то взволновать. Только тогда удастся *вызвать переживание, которое превратится в убеждение*. Если ребенок не пропустил через себя информацию, не переживая те или иные эмоции, результата в воспитательном аспекте не будет, главное, чтобы за душу взяло и дало толчок к поиску и действию личности. Еще Н.К. Крупская подмечала, что не только события, но и слово, запавшее в душу, напомнит о себе через много лет, иногда в критический решающий момент жизни, когда проверяется, то или иное качество личности.

Однако тот, кто осуждает назойливым, бесконечным  морализированием, не достигает цели. А.С. Макаренко не раз подчеркивал, что сущность педагогической позиции воспитателя, должна быть скрыта от воспитанников, так как воспитатель, бесконечно преследующий воспитанников явно специальными беседами, надоедает и почти всегда вызывает противодействие.



Основные виды убеждения

Виды	Содержание
<i>Информирование</i>	<p>Для того чтобы побудить ребенка к деятельности, требуется целый спектр побудительных воздействий. Среди них информирование, то есть сообщение во имя чего он должен действовать, занимает важное место. Это связано с тем, что ребенок, прежде чем действовать, хочет убедиться, что нужно сделать и сумеет ли он это сделать. Если для ребенка что-то очень важно, но он не верит в возможность осуществления этого, он остается в бездействии. По мнению Т.Томашевского... «Чтобы побудить человека к нужной деятельности, следует, прежде всего, проинформировать его о цели и вероятности ее достижения».</p> <p>Информирование в процессе убеждения реализуется различными методами. Среди них особое место занимает рассказ. Рассказ представляет собой живое и образное изложение сути дела, которое строится <u>двумя путями</u>:</p> <p><u>Индуктивный путь</u>, когда идут от отдельности фактов к общениям. При индуктивном положении в начале рассказа можно поставить вопрос, ответом на который и станет весь последующий рассказ. Когда изложение предваряется вопросом, то основное сообщение воспринимается активно.</p> <p><u>Дедуктивный путь</u>, когда идут от общих положений к отдельным фактам. При дедуктивном же изложении вопрос ставится после сообщения главной мысли.</p>
<i>Разъяснение</i>	<p>Виды разъяснений:</p> <ul style="list-style-type: none">а) инструктивное;б) повествующее;в) рассуждающее. <p><i>Инструктивное разъяснение</i> уместно, когда от</p>

	<p>ребенка требуется запомнить что-либо (например, при усвоении порядка действий).</p> <p><i>Рассуждающее разъяснение</i> строится таким образом, что педагог ставит перед воспитуемым вопросы «за» и «против», заставляя его мыслить самому. При рассуждающем разъяснении можно поставить вопрос, самому ответить на него, а можно побудить к ответу слушающего. Именно побудить, т.е. всем ходом рассуждения возбудить у воспитуемого желание дать ответ. При рассуждающем разъяснении воспитуемый вместе с педагогом ищут пути разрешения ситуации. Прежде чем говорить им «Потому», «Отсюда», «Затем» надо вызывать со стороны воспитуемого вопросы «Почему?», «Откуда?», «Зачем?» ...</p>
<i>Доказательство</i>	<p>Доказательство строится на основе законов логики – законе тождества, законе противоречия, законе достаточного основания. Суть доказательства заключается в том, что выдвигается какой-то тезис (мысль или положение, истинность которого надо доказать) и подыскиваются аргументы или доводы, для подтверждение тезиса. В сущности – это теория доказательности. Чтобы убедить ребенка или доказать им истинность какого-либо положения часто нужны факты. <i>Факты</i> создают у них соответствующий настрой на восприятие действительности, формируют установку. Однако, так действуют не отдельные, разрозненные факты, а их система</p>
<i>Опровержение</i>	<p>Опровержение имеет дело с критикой устоявшихся взглядов и стереотипов поведения людей, с разрушением и формированием его установок. Опровержение рассчитано на перемену мировоззрения и установок.</p> <p><i>Правила при проведении опровержения:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Следует обращаться к его чувству собственного достоинства.

	<p>2. При выборе приемов, средств воздействия нужно учитывать характер актуальных потребностей (материальные, принадлежности, самореализации и т.д.) воспитуемого.</p> <p>3. В процессе побуждения воспитуемого к деятельности проявляйте к ним искреннее внимание.</p>
--	---



Этапы метода убеждения

1. Вступление	Установление контакта, привлечение внимания и ознакомление аудитории (класса, педагогического коллектива, родителей) с темой разговора.
2. Передача основной информации	Передача основной информации по теме разговора. Информация передается в спокойной манере, без лишних эмоций, точно и доступно для понимания.
3. Аргументация	Приведение доказательств, примеров, фактов.
4. Контр-аргументация	Опровержение противоположных доводов иных теоретических положений, возражений.
5. Заключение	Подведение итогов, обобщение, повторение выводов и определение перспектив.



Логические методы убеждения

Метод дедукции	Движение мысли от общего к частному.
Метод индукции	Движение мысли от частного к общему.
Проблемное изложение	Активизация мыслительной деятельности воспитанников, путем постановки проблемных вопросов, решая которые коллектив вместе с педагогом подходит к теоретическим обобщениям, формулировке правил и закономерностей.
Метод аналогии	Базируется на предположении, что если два и более явлений сходны в одном отношении, то они, вероятно, сходны и в других отношениях.



Риторические методы убеждения

или методы, основанные на применении ораторских приемов и выразительных средств речи

<i>Фундаментальный метод</i>	Прямое сравнение, использование цифр, неопровержимых фактов.
<i>Метод сравнения</i>	Применение образного сравнения с целью придания яркости и выразительности всей аргументации.
<i>Метод противоречия</i>	Выявление противоречий в аргументах собеседника и построение на этой основе собственной аргументации.
<i>Метод «извлечения выводов»</i>	В ходе аргументации педагог делает промежуточные выводы и на их основе приходит к окончательному выводу.
<i>Метод «да...но»</i>	Применяется, когда аргументы собеседника вскрывают только одну сторону явления. В этом случае педагог соглашается с аргументами собеседника, а затем приводит собственные, отражающие другую сторону.
<i>Метод «частей»</i>	Речь собеседника разбивается на части, и педагог разбирает и приводит свои аргументы по каждой из них.
<i>Метод игнорирования</i>	Педагог видит, что собеседник придает большое значение тому, что не очень важно, и игнорирует важные детали. Он указывает на это, анализирует и приводит веские аргументы в свою пользу.
<i>Метод опроса</i>	Педагог задает ряд четких и продуманных заранее вопросов, которые приведут к желаемому им результату.
<i>Метод видимой поддержки</i>	В ходе беседы педагог спрашивает мнение тех собеседников, которые придерживаются той же точки зрения, что и он.



Спекулятивные методы убеждения


Они основаны на подавлении другого человека или манипуляции его мнением и поведением. Используя эти методы, мы «наступаем на большую мозоль» собеседника и вынуждаем его уступить.

<i>Метод преувеличения</i>	Преувеличение действительной важности события или последствий, которые повлечет за собой поступок человека.
<i>Метод «анекдота»</i>	Превращение аргументов собеседника в анекдотическую ситуацию или факт.
<i>Метод использования авторитета</i>	Свои слова, мысли, просьбы педагог выдает за слова или просьбы более авторитетного человека.
<i>Метод изоляции</i>	В качестве основания для возражения и аргументов используются отдельные фразы собеседника, вырванные из общего контекста речи, соединенные так, что первоначальный смысл меняется на противоположный.
<i>Метод изменения направления</i>	Вместо обсуждения темы, предложенной собеседником, педагог начинает обсуждать собственную тему.
<i>Метод введения в заблуждение</i>	Для того чтобы убедить собеседника, ему дают ложную информацию.
<i>Метод отсрочки</i>	Задавание ненужных вопросов, чтобы оттянуть время или откладывание решения на неопределенный срок (например, слова «Подойдите (разберемся) потом», если при этом педагог не указывает срок, то это метод отсрочки).
<i>Метод апелляции</i>	вместо ответа педагог начинает взывать к сочувствию собеседника («Я так занят», «Я сегодня устала» и т. д.).
<i>Метод вопросов-капканов</i>	ответы вопросом на вопрос, перебивание собеседника.



Условия и приемы убеждения

Приемы	Содержание
<i>Концертное настроение</i>	Побудительную силу имеет фоновое состояние именуемое «концертным настроением» (термин введен болгарским психиатром Г. Лозановым). Суть его состоит в том, что человек, настроенный на «концертный», т.е. игривый тон, с охотой воспринимает подаваемую информацию. Деловой веселый тон обращения педагога к воспитуемому пробуждает у него неподдельное желание воспринять и разобраться во всем, что ему сообщают. Отсюда, педагог должен в полную меру пользоваться такими средствами, как одобрение, похвала, не скупиться на пословицы, поговорки, крылатые выражения.
<i>Взрыв</i>	Научное обоснование методики «взрыва» дал А.С. Макаренко и считал в нем важно, чтобы выражения сопровождались проявлениями общественных или личных эмоций, ярко насыщенных высказываниях, решительный протест коллектива. В психологии этот прием известен как мгновенная перестройка личности под влиянием сильных эмоциональных переживаний. Применение «взрыва» требует создания специальной обстановки, в которой бы возникли чувства, способные поразить человека своей неожиданностью и необычностью. Неожиданный раздражитель (зрелище, информация и т.д.) вызывают у него смятение. Это приводит к коренному изменению взглядов на вещи, события, отдельных людей и даже на мир в целом.
<i>Команды и приказы</i>	Команды и приказы (например, «Прекратите!»..) подаются твердым спокойным голосом, или голосом с эмоционально окрашенным оттенком. Также можно сюда отнести <i>категорическое требование, запрещение.</i>

<i>Игнорирование</i>	В некоторых случаях полезно попросту игнорировать вызывающее поведение. Не найдя публики, ребенок теряет желание продолжать в этом духе.
<i>Проявление гнева</i>	Допустимо проявлять гнев, но только не долго. Проявление гнева служит цели – дать понять ребенку, каким проступком он вызвал гнев.
<i>Отвлечение</i>	Отвлечение иногда совершает чудеса. Если ребенок упорствует в своем поведении и не поддается никаким уговорам, то полезно просто привлечь его внимание к чему-то другому. Можно сменить тему разговора, почитать с ним книжку, или рассказать о большом секрете, можно на ушко и ребенок переключает свое внимание.
<i>Последствия и конечный результат</i>	Время от времени полезно показать ребенку, к чему приводят его дурные поступки. Ребенок должен увидеть последствия своих плохих поступков, чтобы научиться прогнозировать свои результаты. В воспитательном процессе поведение ребенка меняется в том случае, если воспитанник наглядно видит общую картину и ее последствия.
<i>Слова, пример и дела</i>	<p>В основе убеждать – это привлекать воспитанника на свою сторону. Убеждение осуществляется с помощью <i>слова, примера и дела</i>.</p>  <p>Карл Роджерс психолог писал: «Воспитатель должен побудить детей к нравственному выбору, предоставив материал для анализа». Во всех случаях превалирует слово.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Научитесь умению убеждать. Для этого усвойте 3 правила: <ol style="list-style-type: none"> а) будьте приветливыми, вежливыми; б) улыбайтесь; в) стремитесь поддерживать хорошее настроение и у себя, и у окружающих.
<i>Релаксация</i>	Наиболее простым, но вместе с тем самым надежным фоном процедуры убеждения является мышечная <i>релаксация</i> (расслабление). Суть его заключается в том, что в условиях релаксации

	кора головного мозга человека в определенной степени освобождается от побочных влияний и принимает готовность для восприятия, ведущего беседу.
<i>Эмоциональная напряженность</i>	<i>Напряжение</i> , точнее <i>эмоциональная напряженность</i> , также усиливает убеждающее действие. Т.е. в этой ситуации хорошо действуют команды, приказы, запрещения.
<i>Идентификация</i>	В повышении эффективности убеждения, играет идентификация, т.е. такое состояние, когда субъекты общения сближаются на идее взаимного переживания каких-то общих сторон жизнедеятельности. Известно, что люди, имеющие между собой некоторые общие признаки, скорее окажутся друг другу по душе, быстро находя общие точки прикосновения.
<i>Наставление</i>	Осуществляется только при положительном отношении воспитуемого к педагогу. Специфика наставления состоит в том, что слово, выраженное в императивной форме, обуславливает «исполнительское» поведение воспитуемого. При словесной подаче наставления необходим еще и соответствующий стиль речи и форма произношения. Имеется в виду эмоциональность, интонация, мимика, жесты.
<i>Косвенное одобрение</i>	Рассчитано на эмоциональное восприятие речи говорящего. Сущность данного приема заключается в том, что это высказывается косвенно. Например: «Такое усердие обычно приносит пользу!» Произнеся подобные фразы с достаточной эмоциональной окраской, педагог вызовет у воспитуемого ощущение чувства собственного достоинства.
<i>Плацебо</i>	Плацебо это прием внушения. Например, в медицине, врач, прописывая больному средство, утверждает, что именно оно даст нужный эффект.
<i>Намек</i>	Это прием косвенного убеждения путем шутки, иронии и аналогии. Также может быть и совет. Сущность намёка состоит в том, что он адресуется

	не к сознанию, не к логическому рассуждению, а к ЭМОЦИЯМ.
--	---



Тактика убеждения

Убеждать – это умение привлекать людей на свою сторону. Для этих целей можно использовать тактику из «Семи ступеней»:

- 1) Выберите объект воздействия, соберите о нем как можно полную информацию, продумайте цель убеждения. Обдумайте, для чего нужны воспитаннику Ваши убеждающие действия.
- 2) Поймите намерения воспитанника, вчувствуйтесь в его переживание. Определите, чего он хочет.
- 3) Обдумайте свое обращение к объекту воздействия, подготовьте речевой призыв (речь должна быть четкой, привлекательной). Желательно построить ее на примерах.
- 4) Сделайте своего собеседника соавтором Вашей идеи. Начните с общих вопросов, которые совпадают.
- 5) Старайтесь показать преимущества Вашей идеи. Человек хочет знать, что его ждет в «конце тоннеля».
- 6) «Заклучайте сделку» и выходите из игры.
- 7) Найдите возможность скорректировать поведение Вашего воспитуемого. Побудите ценить и исправить свое поведение. Уклоняйтесь от негативных оценок.



Тренинг «Убеждение»

Упражнение «Что ты делаешь?! – Основания и целесообразность».

Предлагаем ребенку ответить два осмысленных способа ответа:

Показать основания своих действий или Целесообразность

Почему вы это делаете? Зачем вы это делаете? Эти вопросы встают в связи с любым душевным переживанием.

Есть ли ОСНОВАНИЯ так поступать?

ЦЕЛЕ-сообразно ли это делать?

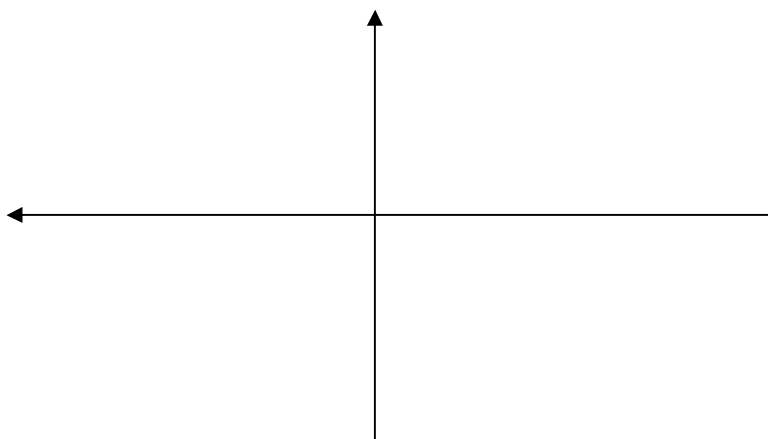
Основание – это выяснение *откуда* растет данное действие. Есть ли для него почва, насколько она тверда, сколько причин для этого действия.

Например, вы дали займы товарищу, срок прошел: у вас есть **ОСНОВАНИЯ** требовать возврата долга. А вот будете ли вы требовать – это уже вопрос не оснований, а целесообразности.

Целесообразность – это куда приведет данное действие. На что нацелено, ради чего совершается, какой результат имеется в виду.

Упражнение «Могло бы быть и хуже»

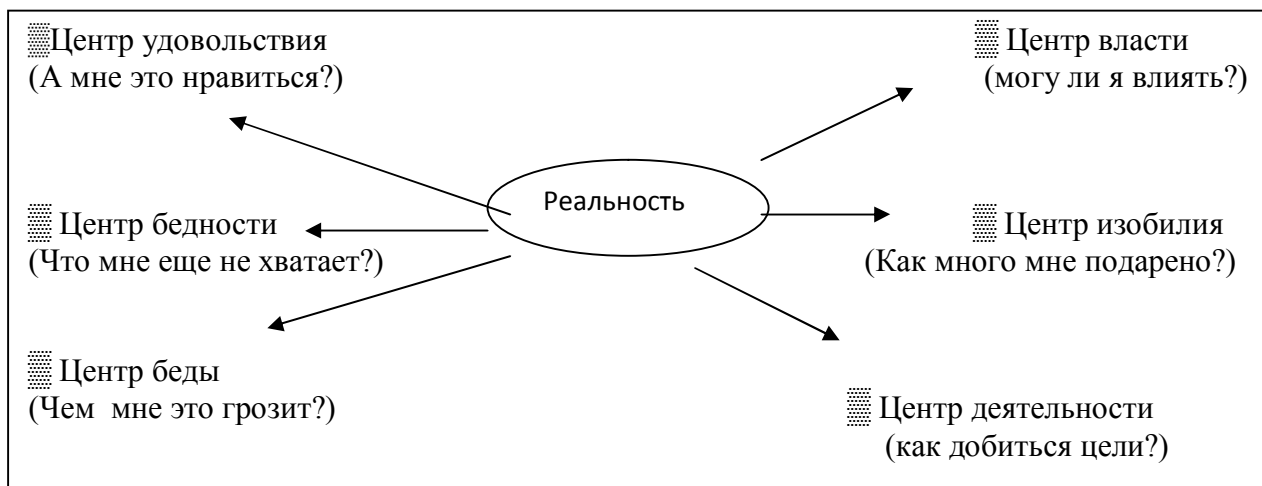
Пишем проблему, и к чему это может привести...дополнительно ставим стрелочки и пишем проблемы, которые влекут одну вслед за другой.



Упражнение «Башня»

Реальность – с какой стороны на нее посмотришь, то на ней и разглядишь (Кен Кейс Руководство к достижению высшего сознания. – М., 1995.).

Кен Кейсс выделяет центр сознания, определяющих восприятие и переживание реальности; это наглядная схема, позволяющая понять, почему человек переживает то или иное, так или иначе. Центр сознания – это как бы башенки, на которые человек забирается и с высоты которых разглядывает происходящие с ним события.



Упражнение «Точка зрения»

Как склонить человека к вашей точке зрения? Попробуем практически отстаивать свою точку зрения, но не путем спора с человеком, а используя попытку склонить к вашей точке зрения, как бы косвенно используя в Вашем разговоре некоторые приемы. Например, в 99 случаях из 100 люди не любят критиковать или признавать себя неправыми. Не говорите что Вы умнее. Воздерживайтесь от прямого высказывания своего мнения, если оно противоречит мнению других. Уважайте мнения других. Никогда не говорите прямо, что человек не прав. Если в разговоре оказалось, что Вы неправы, признайтесь в этом, причем в категорической форме. Разбейте разговор на несколько этапов, по каждому из которых Ваш собеседник должен Вам сказать «Да». Не давайте ему возможности говорить «Нет». Если человек согласится с Вами в девяти случаях, то, скорее всего он согласится и в десятом. Давайте выберем наиболее актуальную на сегодняшний день тему для вашего разговора.

Итак, продолжим нашу работу. Сейчас, пожалуйста, по своему усмотрению разбейтесь на пары. Попробуйте склонить своего противника к своей точке зрения. Победителем этого соревнования будет тот, кто смог это сделать, по признанию собеседника. Не старайтесь критиковать своего противника, особенно его личность. Уходите от прямого спора, старайтесь свое мнение высказывать косвенно, подводя собеседника как бы к Вашей точке зрения.

Упражнение «Убеждающая речь»

В чем особенность убеждающей речи? В основном она должна вызвать у слушателей те или иные чувства. На передний план выступает эмоциональный аспект. Выберите форму выступления-убеждения и в течение трех минут придумайте свою речь-убеждение. В процессе выступления старайтесь избегать излишней сентиментальности, старайтесь быть убедительными, но не навязчивыми. Помните, убедительность зависит от умения настроиться на партнера. Выберите себе тему.

Начнем.. И пусть каждый по 5 балльной системе оценивает каждого. Посмотрим, кто, сколько очков наберет.

Например, темы «Участвовать...», «Выиграть...», «Научиться...» и т.д.

Упражнение «Побуждение»

Требуется большое умение, чтобы побудить человека к действию. Побуждающая речь должна вдохновлять человека на практическую деятельность. Речь-побуждение имеет свои особенности. Она должна быть краткой, начинаться с определения значимости предмета. По существу надо четко выразить, что необходимо сделать, почему это необходимо сделать и как это нужно сделать. Ну, давайте попробуем все это сделать практически. Итак, в течение 3 минут – выступление-побуждение.

Упражнение «Приемы воздействия»

Написать словесно выражения воздействия с применением пословиц и поговорок на внутреннюю мотивацию воспитуемого.



4.5. Метод внушения



Понятие «внушение»

Внушение — целенаправленное, неаргументированное воздействие одного человека на другого или на группу.

Особенностью внушения является то, что воспитанник не оценивает поступающие к нему сведения или факты, не сравнивает с другой информацией, а воспринимает их «на веру».

Основная особенность внушения заключается в том, что оно влияет на психику и поведение воспитанника против его воли и проявляется в повседневной жизни в виде поступков, стремлений, мотивов и установок.



Формы внушающего воздействия

- реплики («Молодец»),
- тон голоса (доброжелательный, подбадривающий или, наоборот, осуждающий),
- мимика (выражением радости, удовлетворения, огорчения и др.),
- взгляд, настроение,
- умелое построение речи.

Прямые формы воздействия внушения

- приказы,
- наставления,
- команды.



Средства внушения

1. *взгляд* - прямой, лучистый, одновременно твердый и теплый;
2. *голос* - богатый в тембровом отношении, гибкий по модуляции, без визгливых ноток;
3. умение управлять *ритмом речи* - возбуждающим, успокаивающим, не наскучивающим;
4. *мимика* - богатая по оттенкам и содержанию, адекватная ситуации;
5. *жесты и движения* - не скованные соответствующие обстановке и ситуации;
6. *управление эмоциями*: какие бы эмоции ни одолевали педагога в момент внушения выразить он должен только те, которые помогут ему достичь цели.



4.6. Педагогическое требование



Понятие «требование»

Требование – метод педагогического стимулирования, который побуждает или тормозит ту или иную деятельность воспитанников, способствует формированию у них ценных деловых и нравственных качеств через систему личных отношений педагога с детьми, реализуемых в общении.

Метод требования активно способствует формированию многих нравственных качеств детей, но особую роль выполняет в развитии у воспитанников ответственности и требовательности к себе.

В практике существуют различные формы педагогического требования, с помощью которых педагог тормозит ненужные, неправильные действия воспитуемых, а используя другие, поддерживает и закрепляет нравственно ценные, целесообразные поступки.



Виды педагогических требований

Виды	Содержание
1. Непосредственные требования	<i>Непосредственные требования</i> обращены к тем воспитуемым, от которых педагог добивается определенных действий.
2. Опосредованные требования	<i>Опосредованные требования</i> , когда педагог своими требованиями вызывает у воспитуемых их последующие требования к своим товарищам.
3. Прямое требование	Обращение педагога содержит четкое, конкретное указание («Выйди, пожалуйста»). <i>Правила прямого требования:</i> Требование должно быть <i>позитивным</i> , т.е. вызывать совершенно определенное действие. Требование должно быть <i>инструктивным</i> (ясным, четким, конкретным).

	<p>Разумное, ясное и подготовленное требование педагога, обязательно должно <i>быть выполнено, доведено до конца</i>. Это важно потому, что выполнение каждого нового требования умножает и силу, и действенность последующих требований педагога, формируя у воспитанника привычку осознанного и точного подчинения воспитателю. И наоборот, каждое невыполненное требование снижает эффективность последующих требований.</p> <p>Тон, которым предъявляется прямое требование, может быть спокойным, иногда строгим, в зависимости от ситуации.</p>
<p><i>4. Косвенное требование</i></p>	<p>В косвенных требованиях в качестве стимулов принимаются во внимание те чувства и переживания детей, которые вызывает данная форма обращения к ним.</p> <p><i>Группы форм косвенного требования</i></p> <p><i>1 группа:</i></p> <p><u>Просьба.</u> Педагог обращается к группе: «Желающие помочь в этом вопросе прошу подойти ко мне после ...». Эта форма основывается на сложившихся доверительных отношениях между педагогом и воспитуемыми.</p> <p><u>Требование - одобрение.</u> Похвала для ребенка не только стимул, но и показатель успеха, а успех побуждает к последующим усилиям в данной деятельности.</p> <p><u>Требование доверием.</u> Косвенное требование в форме доверия вызывает к жизни могучие стимулы человеческой деятельности: ощущение своих сил и возможностей, желание утвердить себя, оправдать надежды педагога.</p> <p><i>2 группа:</i></p> <p><u>Совет.</u> Требование - совет обращенное к</p>

сознанию воспитанника, содержит рекомендацию воспитателя. За воспитанником остается право выбора. Эта форма развивает сознательное отношение к делу.

Намек. Требование - намек является скрытой формой стимулирования детей к определенным поступкам. Намек - своего рода зашифрованное сокращение ранее применявшихся, хорошо знакомых и понятных требований. Опытному педагогу иногда достаточно одного взгляда, чтобы обеспечить выполнение нужных ему действий.

Условное требование. Приятный вид деятельности для ребенка, выступает в качестве стимула для деятельности трудной или недостаточно интересной.

Требование в игровом оформлении. Элемент в организации неинтересных, а порой и утомительных занятий, что помогает оживить какую-либо работу. Например, игра «Кто быстрее?»

3 группа:

Требование - осуждение. Используется, когда отрицательная оценка тех или иных действий ребенка играет роль тормоза нежелательных его проявлений и стимулирует полезные действия.

В отдельных случаях педагог высказывает свое осуждение воспитаннику наедине, не желая обнаружить его промахи перед товарищами и тем самым, подчеркивая личный характер своего замечания.

Требование - выражение недоверия. Если отклонения в поведении ребенка становятся особенно частыми и утрата доверия педагога будет искренне им переживаться, применение этого приема становится правомерным.

Применение требования выражением недоверия

	<p>всегда должно открывать воспитанникам возможность реабилитировать себя, делом доказать, что педагог может им верить.</p> <p><u>Предостережение.</u> Предупреждение лишения ребенком возможности заниматься приятным видом деятельности, пользоваться соответствующими правами членов коллектива.</p>
--	---

Выбор тех или иных форм требований не может быть произвольным, он определяется педагогической ситуацией, реальными условиями, которые сложились в ходе работы педагога-психолога с детьми.



Рекомендации при предъявлении требований

- Требовать целесообразно только тогда, когда есть уверенность, что задание выполнимо: иначе будет накапливаться вреднейший для формирования личности опыт безответственного отношения к требованию.
- Ослаблять требования, ограничивать их, суживать воспитание организованного сознания и поведения нежелательно, для этого воспитателю необходимо подготовить необходимые обстоятельства для выполнения требований.
- При многообразии требований должна быть *последовательность в их предъявлении* детям и исходить от простого к более сложному.
- При предъявлении требования должно быть *единство в требованиях*. При разное в требованиях окружающих начинается дезорганизация ребенка.
- *Теряет свою воспитательную силу требование без контроля исполнения*. И если дети уверены, что взрослый обязательно проверит, выполнено ли его требование, оценит их усилия, то ответственность ребят возрастает в несколько раз. Воспитывающий контроль за выполнением требования предполагает педагогическую мудрость, ведь детям свойственно по обстоятельствам не выполнять то или иное

требование. Поэтому педагогу важно разобраться в причинах и соответствующим образом отреагировать (напомнить, помочь, посоветовать и т.д.)

- *Деспотичная требовательность теряет свое нравственное содержание*, перестает воспитывать хорошие качества, ибо ребенок не чувствует в ней дружелюбия, понимания, уважения к себе.



4.7. Метод поощрения

Лаской почти всегда добьешься больше, чем грубой силой.
Эзоп

Поощрение всегда предполагает серьезные требования к личности, и определяет: какие поступки, какие действия, какой труд, когда и каким образом целесообразно отмечать с особой похвалой, одобрением, наградой. Одобряют, хвалят, благодарят, награждают за то, что ребенок сумел заставить себя выполнить какие-то нелегкие для него требования.

В поощрении важно учитывать возрастные, индивидуальные особенности и темперамент ребенка.

Одобрения очень полезны для ребят, неуверенных в себе, очень стеснительных, принижающих свои возможности. То, что усилия ребенка (флегматика, меланхолика) замечены, радует, окрыляет, его, вызывает желание требовать от себя еще больше. Однако по отношению к детям, которым многое дается легко, без большого напряжения сил, в характере, которых замечается излишняя самоуверенность, склонность к тщеславию, зазнайству, педагогически целесообразнее скупость в мерах поощрения.



Американский психолог Эдвард Ли Торндайк в концепции о поведенческом подходе выявил **«Закон воздействия»** - если за реакцией следует состояние удовлетворения, то прочность связи растет. Если за реакцией следует состояние неудовлетворения, то прочность связи снижается. Подкрепление увеличивает силу связи, тогда как наказание не влияет на силу связи.



Также Торндайк раскрыл **«Закон распространения эффекта»**. Состояние удовлетворения не только

увеличивает вероятность возникновения повторной реакции, приводящей к состоянию удовлетворения, но также и увеличивает вероятность вторичного появления реакции, стоящие близко к подкрепленной реакции.

Таким образом, если поощрение не сочетается с разумной требовательностью, оно теряет свою положительную силу воздействия на человека. Не пользу, а вред детям приносят незаслуженные одобрения, похвалы, награды. Они обесценивают метод поощрения как средство воспитания, если достаются легко, без всяких усилий, а потому не вызывают стремления что-то совершенствовать в себе делать лучше.

Виды поощрения:

поощрение, похвала, благодарность, награда, ответственное поручение, поцелуй близкого, моральная поддержка в трудной ситуации, проявление доверия и восхищения, заботы и внимания, прощение за поступок.



4.8 Метод наказания

Разумная система взысканий не только законна, но и необходима. Она помогает сформироваться крепкому человеческому характеру, воспитывает чувства ответственности, тренирует волю, человеческое достоинство, умение сопротивляться соблазнам и преодолевать их.

А.С.Макаренко.

Существенное место в воспитании занимает вопрос о наказании детей. Решительно выступая против физических наказаний, многие авторы вообще исключают какие-либо наказания детей.

Наказание преследуют задачи: тормозить отрицательные поступки и закреплять положительные.



Концептуальные подходы на метод наказания



Ф.Э.Дзержинский считал, что применение наказаний вместо положительного эффекта приводит к испорченности ребенка, приучая его к лицемерию, делая подлым трусом.



По справедливому мнению В.Г.Белинского, наказания подавляют в детях благородную свободу духа, уважение к самим себе, вызывают чувства унижения, страха, скрытности и лукавства. Он писал: «Суровый взгляд, холодно вежливое обращение, косвенный упрек, деликатный намек, и уж много-много, если отказ в прогулке с собою, в участии слушать сказку, которую будут читать родители, наконец, арест в комнате, - вот наказания, которые будучи употреблены соразмерно с виною, произведут в сознании, и раскаяние, и слезы, и исправление».

Добрые примеры воздействуют на воспитанника намного сильнее общих морализирующих наставлений.



Кандидат психологических наук А. Орлов в статье «Наказания, поощрения или...диалог?» пишет: «Принимая наказание, ребенок может обнаружить, что само по себе оно не столь уж страшное и плохое, каким представлялось ранее, по словам и угрозам взрослого. Частые решения ребенка принимать наказания могут привести к тому, что они будут лишены для него тех социально-психологических элементов стыда и позора, которые составляют основу всех неприятных переживаний ребенка, решившего принять наказание. Все эти обстоятельства могут привести к очень нежелательным последствиям: ребенок начнет испытывать чувство гордости и самоутверждаться за счет принятия наказания. Выбор взрослым тактики наказания неизбежно приводит к отрицательным психологическим последствиям. Поведение ребенка и взрослого часто утрачивает подконтрольность, тяготеет ко все более примитивным и разрушительным формам. Поведение ребенка в этих ситуациях формирует жестокость, которая может стать привычной и деформировать его характер».



Л.А. Никитина в статье «Не наказывать, не хвалить, а...», предлагает золотую середину. Она рекомендует взрослым - лучше не наказывать, а просто огорчиться, расстроиться – только искренне, без всякого наигрыша; и не хвалить, а порадоваться за ребенка, порадоваться его радости. Когда человек чувствует, что за него рады, то приобретает уверенность в себе, чувство достоинства, готов «горы свернуть». И в то же время испытывается высокое чувство благодарности и признательности к тому, кто искренне рад твоей радости. Ну, а если за тебя огорчатся даже тогда, когда ты виноват, когда ты сам - причина горя окружающих, что ты испытываешь? Слезы близкого или просто сочувствующего тебе человека будоражат, жгут твою совесть. И стыд, раскаяние, клятва самому себе: «Никогда, никогда не повторю больше этого!» - благодарные, очищающие человека чувства. Весь педагогический секрет – в радости или огорчении...



А.С. Макаренко утверждает, что в практике воспитания иногда нужно применять метод наказания, где оно может быть применено с пользой, там педагог должен его применить. Но, никакого физического и нравственного страдания не должно быть. Сущность наказания в том, что человек переживает то, что он осужден коллективом, зная, что он поступил неправильно, то есть, в наказании нет подавленности, а есть переживание ошибки, есть переживание отрешения от коллектива, хотя бы минимального.

И к наказанию нужно прибегать только в том случае, когда вопрос логически ясен, и только в том случае, когда общественное мнение стоит на стороне наказания. Наказание должно быть индивидуальным, чрезвычайно приспособленным к отдельной личности, тем не менее, и в области наказания могут быть определенные законы и формы, ограничивающие право наказания.

В своей практике, он не наказывал провинившего сразу, а посылая записку через воспитанника, просил подойти воспитанника через определенный промежуток времени. Зная авторитет А.С. Макаренко среди колонистов, воспитанник не выдерживая время, приходил сразу. И видя уже по лицу, что ребенок, переживает ситуацию, пропустил через себя информацию,

Антон Семенович говорил: «Иди, чтобы в следующий раз так не было».



Аргументы и альтернативы наказания

Психологи Скиннер и Э.Ли Торндайк утверждают:

<i>Аргументы против наказания</i>	<i>Альтернативы наказанию</i>
<ul style="list-style-type: none"> • наказание создает нежелательные эмоциональные побочные эффекты (например, страх); • наказание указывает на то, чего организм не должен делать, а не на то, что должен делать; • оно оправдывает причинение боли другим; • наказание вызывает агрессию; • наказание часто заменяет одну нежелательную реакцию другой. 	<ul style="list-style-type: none"> • изменить обстоятельства вызывающие нежелательное поведение; • подождать когда пройдет критическая фаза развития ребенка (период подросткового возраста); • использовать прием «угасание» (не придавать никакого значения нежелательному поведению ребенка); • обнаружить источник его подкрепления и убрать его.



Виды наказания:



Замечание, выговор, общественное порицание, отстранение от важного дела, моральное исключение из общественной повседневной жизни, сердитый взгляд взрослого, осуждение, возмущение, упрек или намек, ироническая шутка, жесты, слова и крылатые выражения.

Запомните:

- Наказание никогда не достигает своей цели, если оно в глазах самого ребенка несправедливо. Справедливость наказания вызывает именно те направления чувств, которые приводит к правильной оценке своего поведения, обогащает его положительный, нравственный опыт.
- Физическое наказание вызывает протест, негодование и возмущение.
- Злоупотребление наказанием приводит к тому, что ребенок перестает на них реагировать.



4.9. Метод примера

Народная мудрость, накопленная веками выражает плод многолетних наблюдений и обобщений: «Добрый пример лучше ста слов», «Пример лучше правила».



Через что происходит заражение примером?

- Интересный *рассказ (просмотр фильма)* с последующим обсуждением со сверстниками.
- Хорошие, *уважительные взаимоотношения* со старшими, умеющие заразить детей своими глубокими интересами (к музыке, живописи, театру, литературе и т.д.).
- *Примеры великих людей*, положительных литературных героев, которые помогают человеку осознавать свои слабости и недостатки, побуждающие активно их исправлять, вырабатывать в своей личности новые качества, которые восхищают в любимых героях. Но активное влияние оказывают те книги, те художественные образы, те эпизоды биографии знаменитых людей, те их черты характера, взгляды, идеи, которые отвечают на волнующие в данный момент мысли, чувства, связанные с оценкой своей личности, своих поступков.



- *Короткие отрывки из воспоминания великих людей с последующей постановкой вопроса для того, чтобы ребенок подумал и сделал выводы.*



Психолого-педагогические условия для подражания

- Любовь к человеку, которому они хотят подражать.
- Превосходство опыта, знаний, умений у того, с кого они хотят в чем-то брать пример.
- Привлекательность и доступность того, что они будут копировать.
- Подбор материала для примеров, которые содержат наиболее яркие факты и эпизоды из биографии замечательных людей, которые найдут в данный момент отзвук в уме и чувствах ребенка.
- Уметь преподнести так материал, чтобы выбранный пример был свеж и немногословен.
- Рекомендовать прочесть отдельные места, которые произведут сильное впечатление на ребенка, и вызовет интерес, полезные раздумья у воспитанников.



5. ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ РАБОТА С ДЕТЬМИ ДЕТСКОГО ДОМА



5.1 Современные психолого-педагогические направления, помогающие развитию личности

В настоящее время сложились и развиваются различные психолого-педагогические направления, помогающие личностному развитию, росту и социализации личности.



Сказкотерапия

Сказкотерапия – метод, использующий сказочную форму для речевого развития личности, расширения сознания и совершенствования взаимодействия через речь с окружающим миром. Основной принцип сказкотерапии – целостное развитие личности, забота о душе.

Сказка несет в себе культуру, мировоззрение своего народа и передает косвенным путем модели поведения (например, уважение к старшим и т.д.).



Куклотерапия

Куклотерапия помогает достижению эмоциональной устойчивости и саморегуляции, снизить у ребенка уровень агрессии. Дает возможность самовыражения, накопления опыта и его коррекции в процессе самостоятельной игры.

Цель куклотерапии – помочь ликвидировать болезненные переживания, укрепить психическое здоровье, улучшить социальную адаптацию, развить самосознание, разрешить конфликты.

Игрушки и материалы необходимые для куклотерапии:

1. Игрушки из реальной жизни (домик с мебелью ...).

2. Игрушки, помогающие снять агрессию (солдатики, ружья, дикие животные...).

Игрушки для творческого самовыражения и ослабления эмоций (песок, глина, вода...).



Театральная деятельность

Театральная деятельность учит, лечит, всесторонне развивает ребенка, развивает психические процессы (воображение, мышление и т.д.), учит находить оригинальные решения различных задач, понимать множественность первопричин и последствий поступков, действий.



Фитотерапия

Лечение с помощью лекарственных растений. Фитотерапия проводится в профилактических средствах при различных речевых расстройствах, для восстановления умственной и физической работоспособности, устранения усталости, вялости, профилактики нарушения мозгового кровообращения, расстройства памяти, устранения бессонницы, нервозности, восстановления мышечного тонуса.



Ароматерапия

Запахи способны управлять настроением и работоспособностью.



Физиолог Д.И. Шатенштейн в 1939 году впервые научно обосновал и экспериментально доказал, что некоторые обонятельные раздражители влияют на многие функции и особенно на работоспособность.

Английский врач Р.Бах создал целую серию лечебных цветочных эссенций (около 40 разновидностей), которые оказывают воздействие на центральную нервную систему.

Например, Ароматы лаванды и розмарина действуют успокаивающе и устраняют состояние стресса, запахи лимона и эвкалипта возбуждают нервную систему и повышают работоспособность. Эфирное масло садового чебреца прекрасно действует на нервную систему. Длительное вдыхание лаванды (ромашки, валерианы, тимьяна, фенхеля) обеспечивает снотворный эффект. Настойка остролиста уменьшает злобность, раздражительность.



Ароматерапию применяют в сочетании с музыкотерапией. Он показан для ослабленных, угнетенных или, наоборот, перевозбужденных, гиперактивных детей.



Музыкотерапия

Музыка способна изменить душевное и физическое состояние используется для нормализации физического и психического состояния человека. Специально подобранные мелодии снимают гнев и досаду, улучшают настроение. Музыкотерапия активно используется в коррекции эмоциональных отклонений, страхов.

Лечебное действие музыки на организм человека известно с древних времен. Первые попытки научного объяснения этого феномена относятся к XVII в., а широкие экспериментальные исследования - к XIX в. Большое значение музыке в системе лечения психически больных придавали С. С. Корсаков, В. М. Бехтерев и другие известные русские ученые. Подробный обзор литературы, посвященной различным аспектам, представлен в работах Л. С. Брусиловского (1971), В. Ю. Завьялова (1995), Швабе (Schwabe Ch., 1974), Галинской (Galinska E., 1977) и др.



Выделяют 4 основных направления лечебного действия: эмоциональное активирование в ходе вербальной психотерапии; развитие навыков межличностного общения (коммуникативных функций и способностей); регулирующее влияние на психовегетативные процессы; повышение эстетических потребностей.

В качестве механизмов лечебного действия указывают: катарсис, эмоциональную разрядку, регулирование эмоционального состояния, облегчение осознания собственных переживаний, конфронтацию с жизненными проблемами, повышение социальной активности, приобретение новых средств эмоциональной экспрессии, облегчение формирования новых отношений и установок.



И.Р. Тарханов своими исследованиями доказал, что мелодии, доставляющие человеку радость, благотворно влияют на его организм: замедляют пульс, увеличивают чистоту сердечных сокращений, способствуют расширению сосудов, нормализуют артериальное давление, стимулируют пищеварение, повышают аппетит, раздражающая музыка дает прямо противоположный эффект.

С помощью музыки облегчается установление контакта с человеком. Медиками установлено, что приятные эмоции, вызываемой музыкой, повышают тонус коры головного мозга, улучшают обмен веществ, стимулируют дыхание, кровообращение.



Говоря о значимости музыки, психотерапевт С. Мамулов свидетельствует, что на некоторых людей она влияет даже острее, чем слово. Музыка может умиротворять, расслаблять и активизировать, облегчать печаль и вселять веселье; может усыплять и вызывать печаль и энергию, а то и будоражить, создавать напряжение, развязывать агрессивность. Излишне громкая музыка с подчеркнутыми ритмами ударных инструментов вредна не только для слуха, но и для нервной системы. Музыка классическая (Баха, Моцарта, Бетховена) оказывает удивительное антистрессовое воздействие, действует на нервную систему, приводит в равновесие процессы возбуждения и торможения.

Музыка отвлекает внимание от неприятных образов, способствует концентрации внимания.

Музыкотерапия включает: прослушивание музыкальных произведений, пение песен, ритмические движения под музыку, сочетание музыки и изодейтельности.



Хромотерапия

Наука, изучающая свойства цвета. Цвет благотворно или отрицательно действует на человека.

Психологами замечено, что определенный цвет вызывает определенные эмоциональные состояния. Все цвета имеют свое излучение, несущее ту или иную информацию. Цвет - это окрашенный световой поток различной интенсивности, а свет - это энергия. Ученые установили, что под действием определенных цветов в организме человека происходят физиологические изменения. Цвета могут стимулировать, возбуждать, подавлять, успокаивать, повышать и подавлять аппетит, создавать ощущение холода или теплоты.



Например, исследования М.А. Поваляевой:

- *синий цвет* оказывает успокаивающее воздействие, расслабляет, снимает спазмы, уменьшает головные боли спазматического происхождения, понижает аппетит. Оказывает тормозящее действие при состоянии психического возбуждения;

- *фиолетовый цвет* оказывает угнетающее действие на психические и физиологические процессы, снижает настроение людей;

- *красный цвет* активизирует, повышает физическую работоспособность, вызывает ощущение теплоты, стимулирует психические процессы;

- *зеленый цвет* успокаивает, создает хорошее настроение;

- *желтый цвет* радует, успокаивает, нейтрализует негативные действия.



По итогам исследованиям Вачкова И.В. удачное цветовое решение интерьера способствует улучшению гигиенических условий труда, уменьшению нагрузки на нервную систему, снижению утомляемости, повышению производительности труда.



Французские психологи выявили влияние цвета стола на эмоциональное состояние человека.

<i>Цвет стола</i>	<i>Смысловое значение</i>
<i>Черный</i>	Способствует серьезному настроению, но он способен вызывать утомление, которое может наступить через 2-3 часа.
<i>Серый</i>	Долгое пребывание за серым столом может привести к депрессии и творчество вряд ли посетит участника.
<i>Черно-белые</i>	Контрастное сочетание снижает работоспособность и рабочий азарт.
<i>Белый</i>	Быстрее придет идея, но планомерно и точно оформить ее будет сложно.
<i>Коричневый</i>	Не утомляет и создает рабочее сосредоточенное настроение.



Песочная терапия

Автор песочной терапии (1929г.) Маргарет Ловенфельд – английский педиатр, психотерапевт.

Преимущество песочной терапии состоит в том, что она позволяет ребенку воссоздавать в песке различные аспекты проблемы, используя символические объекты, которыми можно манипулировать и которые можно легко изменять. Возможность в реальности, но на территории психологической песочницы проиграть конфликты, продумать и построить образ цели и способ достижения её, увидеть модели новых отношений – все это способствует нормализации внутреннего мира личности, способствует снятию тревог, проработки внутриличностных конфликтов и различных страхов.

Функция психолога – сопровождать процесс, доверять бессознательному мнению клиента и создать условия для самораскрытия, самопознания ребенка.



Танцотерапия

Танцотерапия способствует раскрытию личности, преодолению замкнутости, необщительности, скованности, стеснительности, поднятию самооценки.



Пет-терапия

Термин «пет-терапия» был введен в 1967 году американским детским психиатром Борисом Левинсоном.

Особенность пет-терапии состоит в том, что в качестве лекаря здесь выступает не человек, а животное. Животные-терапевты способны снять стресс, оказать моральную поддержку, помочь преодолеть физический или психологический недуг.



Иппотерапия (лечение лошадьми) — лечебная терапия, основанная на общении с лошадьми и верховой езде. Родоначальницей этого вида пет-терапии считается датская спортсменка (конный спорт) Лиз Хартел.

Иппотерапия рекомендована для детей с ДЦП, при ампутации, артритах, нарушениях мозгового кровообращения, черепно-мозговых травмах, потери органов чувств, миопатии, рассеянный склероз, эпилепсии, с детьми страдающими аутизмом.



Канистерапия (лечение собаками) - терапия с использованием собак — является одним из самых востребованных видов анималотерапии из-за своей доступности и социального поведения животных.

Один из известнейших отечественных педагогов – В.А. Сухомлинский, приучал своих учеников к труду, заботе и состраданию к ближнему, устроив живой уголок в школе.

Например, в Вашингтонской организации ААТ (Animal Assisted Therapy) практикуется особое «чтение с собаками». Эта программа направлена на детей, которые не любят читать, и испытывают

трудности с учебой. Специально обученные собаки сидят и внимательно слушают чтение ребенка, ловя каждое слово. Собака, в отличие от родителей и учителей, не выразит скуки или критики. Ребенку становится интересно, он раскрепощается.

В качестве примера в исправительной педагогике можно привести следующий случай: в 1993 году в США стартовал проект «Пух» под руководством Джоан Далтон. Цель проекта научить малолетних заключенных терпению, ответственности и состраданию. Подростки работали с собаками, которым грозило усыпление, в двух приютах. Они использовали положительное подкрепление, чтобы дрессировать собак, которых затем отдавали в семьи.

Собаки могут научить аутичных детей обращать внимание на “язык тела” — жесты, выражение лица, вовлечь их в совместные игры, пробудить интерес к общению. При подобных занятиях дети приобретают различные социальные навыки, становятся более уравновешены, общительны.



Фелинотерапия (лечение кошками) - это методы профилактики и лечения различных заболеваний при помощи контактов с кошками. Кошки «прописаны» при гипертонии, ревматизме, инфаркте миокарда, бессоннице, язве желудка, гастрите, бронхите, пневмонии, гриппе, депрессии, неврозах, нервных расстройствах. Кошки скрашивают одиночество, успокаивают, снижают артериальное давление. Их биополе стабилизирует работу сердца, снимает суставные и головные боли, стимулирует быстрое заживление травм, лечит внутренние воспалительные заболевания. Именно у кошек есть удивительная способность ложиться на то место тела, где возникла «неполадка».



Дельфинотерапия - вид медико-психологической реабилитации. Дельфинотерапия и плавание с дельфином рекомендуются для оздоровления и медико-психологической реабилитации тем людям, кто перенес тяжелые психологические травмы (попавшие в экстремальные условия, переживших землетрясения, ураганы, аварии и любой другой сильный стресс).

Лечение происходит под воздействием явления, именуемого «самофорез» - увеличение потока ферментов, особых гормонов, проникающего через мембраны клетки в результате кавитации под воздействием ультразвука. Ультразвук производит массаж на клеточном уровне, улучшая проницаемость мембраны клетки и позволяя лучше проникать в кожу благоприятным активным ингредиентам. Кроме того, существует эффект, называемый кавитацией, когда благодаря взаимному трению клеток содержащиеся в них газы покидают свое пространство и улетучиваются. Кроме того, эхолокация дельфина обладает и болеутоляющим эффектом. Физиологический эффект контакта людей с дельфинами характеризуется значимыми изменениями в биоэлектрической активности мозга.



5.2 Психолого-педагогическая помощь агрессивному поведению детей



Понятие «агрессивность»

Агрессивность (от лат. «нападение, угроза») – намерение, состояние, предшествующее агрессивному поведению. А само агрессивное действие – это поведение ребенка, которое направлено на причинение вреда другим. Агрессивное состояние сопровождается эмоциональным состоянием гнева, враждебности, ненависти и т.п. Действие выражается в непосредственном агрессивном акте причинения вреда другому человеку: оскорблениях, издевательствах, драках, избиениях и т.д. (И.П. Подласый).



Почему возникает агрессивность у воспитанников по отношению к другим и взрослым?

Чем обусловлено агрессивное поведение ребенка? Является оно врожденным или приобретенным? На сегодняшний день не существует однозначного ответа на данный вопрос. Проблема соотношения вклада наследственности и среды в развитии человека уже давно стала предметом научного интереса и продолжает вызывать споры среди ученых.

Одни ученые считают, что агрессивность — врожденная черта и ее корни находятся в биологической природе человека (анатомических, физиологических и биохимических свойствах

индивида). Другие утверждают, что агрессивные тенденции обусловлены привычками, приобретенными в результате общения с другими людьми (родителями, учителями, друзьями) или под воздействием фильмов и телепередач, демонстрирующих насилие. Компромиссной точкой зрения является мнение, что врожденное и приобретенное присутствует в каждом нашем действии.

Психологи, занимающиеся поведенческими концепциями выделяют ряд факторов, которые влияют на формирование агрессивных тенденций в поведении ребенка, среди них:

- недостаток тепла, ласки со стороны взрослых;
- незаинтересованность, равнодушное отношение;
- неприятие, демонстрация плохого отношения;
- отсутствие контроля, безразличное отношение к проявлению агрессивного поведения;
- непоследовательность в использовании наказаний;
- применение физических наказаний;
- оскорбление личности;
- унижение достоинства ребенка. Насмешки и издевательства над ребенком со стороны взрослого;
- навешивание ярлыков (например, дурак, неумейка, придурок, двоечник и т.д.);
- рукоприкладств;
- неверие в ребенка;
- массовая культура. (Средства массовой информации, просмотр фильмов и передача ребенку бессознательно модели агрессивного поведения. Исследования ученых У. Бельсон (1978), Е. Ерон (1987), Л. Ирон, Р. Хьюсманн (1985), показало, чем выше степень насилия передач, тем агрессивнее поведение детей);
- компьютерные игры;
- нерациональный и неорганизованный режим дня (недосыпание влечет к плохому настроению);
- возбуждение (воспоминания, являются сильным провокатором поведения);
- влияние группы;
- авersive случаи (боль, жара, теснота);
- игры;
- физическая ослабленность ребенка, состояние болезни;

- следствие ограничения свободы, самостоятельности, чрезмерного контроля, чрезмерной опеки, подавление взрослыми инициативы;
- выплеск эмоций, чувства, переживания за других;
- проявление комплекса неполноценности, стремление доказать другим свое преимущество;
- результат депривации (изоляция потребностей) и фрустрации (ситуация неудовлетворенности базовых потребностей, противоречие между неудовлетворенными желаниями и потребностью их реализации), то есть гнетущего переживания неудач в неудовлетворении потребностей и достижении цели.

Педагог-психолог должен правильно определить источник агрессивных побуждений и поступков, найти адекватные способы их коррекции. Вид агрессивного поведения часто указывает на причины, его вызвавшие.



Диагностика агрессии

Проективный тест «Кактус»

Тест выявляет наличие агрессии и типологию личности: экстраверт и интроверт.

Инструкция. Нарисуйте кактус (никакие пояснения не даются, если ребенок говорит, не умею рисовать, сказать, как можешь).

По завершению рисования кактуса психолог задает вопросы:

1. Домашний или дикий кактус?
2. Сильно колется, его можно потрогать?
3. Кактусу нравится, когда его удобряют, за ним ухаживают, поливают?
4. Растет один или с каким-то растением по соседству?
5. Когда кактус подрастет, он изменится, как изменится?

Интерпретация теста

Расположение рисунка	Характеристика
<i>На верху листа</i>	Высокая самооценка.
<i>Крупный центр листа</i>	Эгоцентризм, стремление к лидерству.
<i>Внизу листа, маленький рисунок, линия слабая, прерывистая</i>	Низкая самооценка, чувство неполноценности. Неуверенность в себе, нерешительность, отсутствие тенденции к самоутверждению.
<i>В правой части</i>	Акцентирование в будущее. Склонен искать наслаждения в интеллектуальных сферах. Устойчивая тенденция к деятельности, планирует, реализовывает замыслы, контролируемое поведение.
<i>В левом, верхнем углу</i>	Желание вернуться в прошлое или углубиться в фантазии.
<i>Прерывистость линии, сильный нажим</i>	Импульсивность
<i>Зигзаги внутри кактуса, структурность форм</i>	Осторожность
<i>Темные цвета, частое стирание</i>	Тревожность
<i>Много ярких цветов, радостный кактус</i>	Оптимист
<i>Много деталей</i>	Энергичность
<i>Наличие иголок</i>	Агрессивность. Чем острее иголки, тем выше его уровень.
<i>Цветочный горшок</i>	Стремление к домашней защите, наличие чувства семейной общности.
<i>Дикорастущий, пустынный кактус</i>	Наличие чувства одиночества.
<i>Один кактус, штрихи</i>	<i>Интроверт</i> – обращенный внутрь. Направлен на мир собственных переживаний,

<p><i>справа налево</i></p>	<p>необщительный, молчаливый, спокойный, застенчивый, склонен к самоанализу. Сдержан, отдален от всех, кроме близких друзей.</p> <p>Планирует и обдумывает свои действия заранее, не доверяет внезапным побуждениям, серьезно относится к принятию решения, любит во всем порядок.</p> <p>Он тяготеет к контактам и предпочитает им свои книги, инструменты, коллекции. Он не делится радостями и горестями с другими, а переживает «внутри себя». Молчун, для него проблема обратиться с вопросом к прохожему. Легче изучить карту города, чем спросить дорогу.</p> <p>Контролирует свои чувства, высоко ценит нравственные нормы, с трудом меняет свои убеждения, с ним практически невозможно спорить. Не любит рисковать. Высокий уровень тревожности.</p> <p>Типы темперамента: флегматик, меланхолик.</p>
<p><i>Наличие в рисунке других кактусов или цветов. Штриховки от себя</i></p>	<p><i>Экстраверт – «вывернутый наружу».</i></p> <p>Обращенность сознания и внимания человека в основном на то, что происходит вокруг него. Легко общается со всеми и имеет широкий круг знакомых. Там где нет возможности поговорить, скучает, томится.</p> <p>Он любопытен, полный внимания к окружающим. Любит быть в центре внимания. чтобы привлечь внимание, он становится эксцентричным в высказываниях, подхватывает новинки моды, готов даже на неблагоприятную выходку – лишь бы людей заставить говорить о себе.</p> <p>Действует под влиянием момента, импульсивен, вспыльчив. Беззаботен, оптимистичен, добродушен и весел.</p> <p>Предпочитает движение, имеет тенденцию к</p>

	агрессивности. Чувства и эмоции не имеют строгого контроля. Человек склонен к рискованным поступкам. Имеет тенденцию к лидерству.
--	---



Как реагировать педагогу-психологу на ребенка с агрессивным поведением?

Профессором Н.Е. Щурковой и ее коллегами предлагается алгоритм педагогической реакции на ребенка с осложненным поведением.

1. *Понимание поведения.* Например, «Да, это бывает...», «У меня тоже такое случилось в твоём возрасте...».
2. *Оправдание поведения.* Спокойным, мягким и убедительным тоном, демонстрация частичного соглашения с ребёнком: «Может быть, любой на твоём месте...», «Я бы, возможно, тоже...».
3. *Осветить предметный и социальный результат того, что сделано ребёнком, чтобы способствовать самостоятельному осмыслению:* «Ты, вероятно, хотел..., а получилось...», «Ты, наверное, не подумал о том, что...».
4. *Показать иной способ поведения, как альтернативу для самоопределения:* «Можно было бы...», «Иногда люди в этом случае...».
5. *Инициировать самосознание ребёнка, побуждая его выявить мотивы и объяснить причины случившегося:* «Что ты сам думаешь...», «Как ты полагаешь, чем это может закончиться...», «Что будут думать о вас другие люди...».
6. *«Защита» от внешних оскорблений, чтобы создать условия для реализации ребёнком себя на другом уровне культуры:* «Это проходит с возрастом...».
7. *Неожиданное индивидуальное решение, нарушающее логику выстраиваемого воздействия:* «Мне бы следовало, но вопреки всему...», «И всё же я надеюсь...».



Способы снятия неблагоприятного состояния

1. *Подавление* – жесткое пресечение действий и поступков ребенка. Педагог пытается силой своего авторитета положить конец проявлениям агрессии, заглушить ее и, заняв господствующее положение, подчинить себе (например, «Сейчас же прекрати!»).
2. *Вытеснение* – способ вызвать другое, более благоприятное состояние и тем самым заменить агрессивное поведение. Цепочка действий, направленных на снятие неблагоприятного состояния: вытеснить-заменить-отвлечь (например, «Помоги мне...»).
3. *Игнорирование* – приём, при котором неблагоприятное состояние якобы не замечается (оттянутое внимание). Способ применяется с целью постепенного угасания накала состояния.
4. *Санкционирование* (ограничение временем) – способ, предполагающий разрешение и право на проявление данного неблагоприятного состояния (раздражительность). Способ используется в целях постепенного исчерпания сильного переживания и его угасания (например, «Пожалуйста, завершите... в течение минуты »).
5. *Концентрация на положительное* – переориентация и сосредоточение внимания на позитивном в самом субъекте (ребенке) и объекте (другом человеке, животном, предмете и т.д.), против которого была направлена злость, агрессия, раздражительность или гнев. Цель способа – научить ребенка саморегуляции, самоконтролю, установлению равновесия между внешними влияниями, внутренним состоянием формами поведения.



Правила общения с агрессивным ребенком (Райз С.А.)

- Быть внимательным к нуждам и потребностям ребенка.
- Демонстрировать модель неагрессивного поведения.
- Быть последовательным в наказаниях ребенка. Наказывать необходимо только за конкретные поступки. Наказания не должны унижать ребенка.
- Расширять поведенческий репертуар ребенка, обучать его приемлемым формам выражения гнева и отрабатывать навыки неагрессивного реагирования в конфликтных ситуациях.
- Обучать распознаванию собственного эмоционального состояния и состояния окружающих людей.
- Развивать способность к сопереживанию.
- Учить брать ответственность на себя.



Как снизить или устранить уровень агрессии?

- *Спортивные секции.*
- *Кружки по интересам.*
- *Тренинги на эмоциональную устойчивость личности.*
- *Тренинги на конфликтологическую грамотность.*
- *Тренинги на релаксацию и умение дыхательных упражнений.* Глубокие вдохи и выдохи – это эффективное средство регулирования состояний гнева, печали, страха.
- *Профилактические беседы.* Цель беседы - недопущение нежелательного развития событий. Показать на примерах последствия агрессивного поведения. К чему приводят драки и вспышки агрессии. *Например*, воспитанница детского дома в школе вызвала на поединок мальчика, и в драке он ей дал сильно в глаз. И девочка стала инвалидом по зрению.
- *Научить моделям поведения вежливости.*
- *Научить приемам, методам выплескивать отрицательную энергию.* Педагог-психолог должен научить детей как нужно снимать накопившуюся злость. *Например*, можно поехать на природу и дать волю накричаться, или в Японии в компаниях

есть специальная комната, где люди дают выход гневу на неодушевленные предметы.

- *Поведение педагога.* Общаясь с агрессивным ребенком, педагог должен быть спокоен, сдержан, мягок, терпелив и своим видом показывать, что прекрасно понимает внутреннее его состояние.
- *Видеть в ребенке только хорошее, и верить в него,* тогда ребенок поменяет поведение. Ребенок должен почувствовать, что его любят, ценят таким, каким он есть, хотят видеть его сдержанным, умеющим владеть собой, что нужно избавляться от плохих поступков. Психолого-педагогические исследования свидетельствуют, ребенок меняется в том случае, если педагог уже видит в нем хорошего человека, и тогда ребенок будет стремиться к этой высокой планке в развитии.
- *Ответственные поручения.* Отрицательно ребенок ведет себя, если на него не обращают внимания, и чтобы привлечь на себя внимание, он делает всякие поступки. Поручая ответственное дело, ребенок свои разрушающие мысли переключает на творчество, и тогда не возникает дурных мыслей и дел.
- *Формировать силу воли.*



5.3 Психолого-педагогическая помощь в преодолении грубости и сквернословия

Употребление ругательных слов, слов-паразитов это дурные привычки, сформированные невнимательным воспитанием. Грубость и сквернословие соседствуют с резкостью, дерзостью, неуважительным отношением к взрослым. Засорение речи бранными словами – видимое свидетельство низкой культуры. Главная причина – распущенность, недостаточное и неправильное воспитание.



Причины грубости и сквернословия:

- социальное наследование норм общения, сложившихся в коллективе, образа выражения мыслей и чувств;
- ребенок не понимает значение слов и не вникает в их смысл, все говорят, и я говорю, и это считается нормой;
- ребенок воспринимает бранные слова как своего рода приобщение к миру взрослых;
- диктат, неуважение к ребенку, унижение его чувства собственного достоинства;
- ответ на несправедливое отношение к ним взрослым (необоснованное обвинение ...)



Как преодолеть сквернословие?

- придерживаться только нормативной лексики, ни при каких условиях не опускаться в глазах других;
- помогать усваивать образцы вежливого, культурного выражения мыслей и чувств, в типичных ситуациях;
- наглядно и убедительно показать, как можно выразить свои чувства красиво, без сквернословия и ругательства;
- убеждать детей, что к ругательствам прибегают только слабые люди и те, кто не может ничего сказать обыкновенными словами;
- формировать непривлекательный образ человека, употребляющего бранные слова, нецензурные выражения;
- создать копилку «штрафов», как только наберется копилка, дети решают на собрании, какое наказание дать человеку, выражающемуся бранными и нецензурными словами;
 - использовать сказкотерапию, как средство искоренения вредных привычек. *Например, сказка «Крокодильчик»*

Может, в море, может, в речке, может, в озере лесном жил Крокодильчик. Больше всего на свете он любил вкусно поесть. Мог и рыбку, мог и жабку, мог и птичку прожевать, потому что у Крокодильчика были крепкие, красивые и здоровые зубы.

Но была у Крокодильчика плохая привычка, он часто ругался, говорил много злых и нехороших слов. Однажды Крокодильчик обидел доброго волшебника. Волшебник его заколдовал, и теперь после каждого плохого слова у Крокодильчика выпадал один зуб.

Скоро у него совсем не осталось зубов, и он уже не мог вкусно поесть.

Грустно стало Крокодильчику. Начал он расспрашивать обитателей водоема, почему у него выпали все зубы. Мудрый Бегемот объяснил ему причину. Крокодильчик все понял, извинился перед волшебником, и у него начали расти новые зубы. С того времени Крокодильчик бережет свои зубы. Он не только чистит их вовремя, но и, самое главное, не говорит плохих слов.



5.4 Выявление и коррекция нечестности

Если дитя солжет, испугайте его дурным действием, скажите, что солгал, но не говорите, что он лгун.

Вы разрушите его нравственное доверие к себе, определяя его как лгуна.

Ж.П. Рихтер

Детская лживость опасна, когда сочетается с другими серьезными нарушениями поведения – агрессивностью, инфантильностью, девиантным поведением. При этом лживость способствует отклоняющему поведению. И чем раньше педагог-психолог начнет работу, тем меньше будет проблем для самого ребенка. Ложь растет как ком и чем дальше, тем труднее искоренить, так как потом может стать привычкой. Закрепление нечестного поведения ведет к формированию более общей особенности человека – склонности к манипулированию другими людьми с целью достижения своих конкретных целей. И из маленького врунишки вырастают в будущем крупные мошенники, шулеры, авантюристы.



Причины, или почему ребенок врет?

Мотивы лжи:

- желание избежать наказаний;
- стремление получить что-то;
- желание защитить друзей от неприятностей;
- стремление к превосходству над другими;

- стремление вызвать интерес к себе, признание со стороны других;
- предотвращение неприятной ситуации;
- желание казаться лучше;
- подражание взрослым или окружающим;
- боязнь осрамиться, попасть в конфликтную ситуацию.



Коррекция нечестного поведения

- ребенку следует объяснить, что не очень приятно, когда он говорит неправду;
- использовать прием «удивления», «Не может быть, что...»;
- не торопиться с порицаниями, а дать ребенку шанс для исправления ситуации;
- показать на пословицах и поговорках к чему приводит ложь;
- создать ситуацию, когда ребенок почувствует, что нехорошо человек себя чувствует, когда его обманывают;
- посмотреть фильмы с последующим проведением тренинга (воспитательного мероприятия) и обсуждением.



5.5. Психолого-педагогическая помощь в преодолении воровства



Психологи единодушны во мнении, что тенденция к воровству у детей не излечивается с помощью наказания. *Воровство излечивается внушением и оценкой поведения ребенка.*

На практике можно использовать «пилюлю от воровства» - сказкотерапия, как профилактическое средство. Сказку можете сочинить сами, выбрав сказочных героев, которые актуальны на данный момент у ребенка. Выбрать того героя, который сильно нравится воспитаннику, сделав его главным героем.

Если вы видите, что ребенок понимает свою вину и ждет наказания как естественного следствия своего поступка, прощение может оказаться действеннее наказания. Прощение означает, что ребенка любят, и доверяют, когда он говорит, что все понял и что не повторит подобный поступок. Прощение – хороший стимул для

того, чтобы ребенок захотел исправиться и хорошо вести себя в будущем.

Ребенку нужно объяснить, почему нельзя брать чужое, - рассказать, что человеку, у которого что-то берут без спроса, да еще и не возвращают, очень плохо.

Самое важное правило, без соблюдения которого все остальные советы и правила бесполезны: учите ребенка честности на собственном примере.

В коррекционной работе с детьми важно воспитывать характер: смелость, тормоз, умение руководить своими чувствами.



5.6. Психолого-педагогическая помощь в повышении самооценки



Понятийный аппарат

Самооценка это:

- отношение человека к своим способностям, возможностям, личностным качествам, а также к внешнему облику;
- мнение человека о самом себе, сформировавшееся в результате сравнения себя с другими людьми.

То, что думает воспитанник о себе, оказывает глубокое влияние на всю его жизнь. Самооценка бывает завышенной, заниженной или средней «золотая середина», которая формируется под воздействием окружающих людей. В самооценке отражается то, что ребенок узнает о себе от других, и его возрастающая собственная активность, направленная на осознание своих действий и личностных качеств.

Из практики нам известно, что воспитанник с заниженной самооценкой мало чего добивается в жизни и слабо социализируется в обществе. Как показывают исследования М.Э. Боцманова и А.В.Захарова, что недостаточные знания ребенка о себе, их неполнота, несоответствие действительности ведет к тому, что ребенок становится уязвимым перед внешними негативными, отрицательными оценками, что может стать блокиратором активности, формирует негативное отношение к себе, т.е. тем самым занижается самооценка.



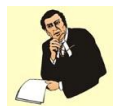
Заниженная самооценка ведет к пессимистическому восприятию окружающего мира и самого себя, дети пассивны, очень чувствительны, более внушаемы, мнительны, ранимы, замкнуты. Критика со стороны может привести к еще более угнетенному состоянию. Склоны к преувеличению своих недостатков, неуверенны в своих способностях.



Факторы, влияющие на самооценку воспитанника

<i>Факторы</i>	<i>Пути</i>
<i>Школьная оценка</i> Школьная оценка непосредственно влияет на становление самооценки воспитанника, которая является более сложным, мощным и тонким орудием.	«Ситуация успеха», «Вера в ученика». Если ребенок будет ощущать, что окружающие верят в его способности, признают его ценность как развивающейся личности, то это будет стимулировать его позитивное самовосприятие, саморазвитие.
<i>Чувство компетентности</i> Успешная учеба, осознание своих способностей и умений качественно выполнять различные задания приводят к становлению чувства компетентности – нового аспекта самосознания.	Создание в группе атмосферы психологического комфорта и поддержки. Педагогу содержательно оценивать работу воспитанников, донести свои положительные ожидания, создать положительный эмоциональный фон публично.
<i>Влияние семейного воспитания.</i> В семье в воспитании ребенка преобладает авторитарный стиль воспитания	Демократический стиль воспитания
<i>Окружающая среда.</i> Класс, детский коллектив	Уроки «самопознания», классные часы
<i>Неуспехи, неудачи в деятельности</i> учеба, труд и т.д.	Уверенность вырабатывается за счет успешного, ответственного выполнения трудных задач. Начать можно с малых дел, постепенно поднимая планку. После успешного завершения дела отметьте успех воспитуемого, можно наградить материально, словесно.

Психологами было замечено, что публичная похвала дает больший эффект в развитии личности и влияет на повышение самооценки.



Психологические концепции на природу самооценки

Автор	Содержание
<p>Альфред Адлер (1870-1937), психолог</p>	<p>Человек стремится к совершенству, тянется вперед – они всегда находится в движении к личностно значимым жизненным целям. Достигая намеченных <i>целей</i>, он не только повышают <i>самооценку</i>, но и также находит свое место в жизни.</p>
<p>Альберт Бандура (1925), психолог</p>	<p>Самооценка эффективности влияет на формы поведения, мотивацию, выстраивание поведения и возникновение эмоций.</p> <p>Альберт Бандура (1986.) считает, что индивидуумы с высокой самооценкой стремятся выбирать сложные задания, в то время как люди с заниженной самооценкой ограждают себя от ожидаемых неудач, избегая обстоятельств, требующих активного действия.</p> <p><i>Успешный личный опыт</i> порождает высокие ожидания, а предыдущие неудачи порождают низкие ожидания. <i>Наблюдение</i> за другими людьми, успешно выстраивающими поведение, может вселить в человека надежду на самоэффективность и уверенность, что с подобной деятельностью вполне можно справиться.</p> <p>Эффективность может быть достигнута или изменена через <i>убеждение</i> человека в том, что он обладает способностями, необходимыми для достижения цели.</p>
<p>Карл Роджерс (1902-1987), психолог</p>	<p>Заниженная самооценка затрудняет личностный рост воспитанника, и не позволяет саморазвиваться. Задача дать возможность раскрыть врожденный потенциал, тогда будет развиваться оптимально и эффективно, а также научить ставить отдаленные</p>

	цели и способны вести себя к ним. Личность и поведение в большей степени являются функцией уникального восприятия человеком окружения, поэтому задача педагога научить воспринимать мир.
Уильям Стефенсон	Разработал <i>метод – техника Q-Сортировка</i> , суть которого заключается в следующем, воспитанник пишет прилагательные утверждения Я-эталона, например, «Я умный, «Я...» и т.д. и каждый день перед зеркалом повторяет. Неосознанное «Я идеальное» со временем станет реальным, и воспитанник будет стремиться к этому идеалу.
Эрих Фромм (1900-1980), психолог	Нелюбовь к себе сопровождается существенной враждебностью к другим, т.е. задача педагога научить любить себя, «свое Я».



Пути формирования самооценки личности



1. Специфичность задачи (точные стандарты выполнения).
2. Уровень трудностей (помочь детям точно оценить сложность задания и оценить соответствующее исполнение).
3. Близость (достижение цели).



5.7 Психолого-педагогическая помощь при депрессивном состоянии

Понятийный аппарат

Депрессия – аффективный синдром, в основе которого лежит сниженное – угнетенное, подавленное, тоскливое, тревожное, боязливое или безразличное настроение.



Какие характерные признаки депрессии?

- депрессия характеризуется признаками страха, моторными расстройствами, плаксивостью, блеклостью инициативы, тенденция к изоляции, приступами немотивированного плача, агрессивностью, усиление боязливости и проявлением тревоги. У младших школьников – периодическим спадом работоспособности в комбинации с раздражительностью, робостью, неуверенностью, незаинтересованностью в учебных играх, приступами плача и ощущением безрадостности существования;
- изменение поведения или изменение характера (веселый, подвижный ребенок неожиданно становится замкнутым, медлительным, плаксивым; ласковый и доброжелательный – злым, драчливым, ворчливым; любознательный и активный – безразличным, чрезмерно послушным);
- изменение формы эмоционального реагирования с отсутствием обычного оживления при встрече со знакомым, не улыбочивостью, отказом отвечать на вопросы, недоверчивостью, нежелание общаться с другими детьми, читать, смотреть телевизионные передачи;
- изменяется характер игры: склонные к шумным, подвижным играм дети охотнее играют в одиночестве, избегая в то же время игр, требующих интеллектуального напряжения и внимания;
- меняется внешний облик ребенка, что выражается не только в похудании, бледности, но и в невербальном поведении (грустное выражение лица, беспокойный или потухший взгляд, напряженная поза);

- нарушение сна, аппетита, непостоянные соматические жалобы, сопровождающиеся слезливостью, неотчетливыми жалобами на скуку, периодами молчаливости и отгороженности;
- недовольство собой и окружающими, всем миром («Я злой», «Всех ненавижу», «Всех бы разорвал»).



Последствия депрессии

На фоне затяжных депрессивных состояний у детей нередко возникают тики, навязчивые действия, навязчивы страхи, снижение успеваемости, «школьные фобии» - страх перед школой, учителями, ответами у доски, уходами, побегами и полным отказом от посещения школы. Также могут быть суицидальные тенденции (высказывания о бессмысленности жизни, намерения, угрозы, попытки).



Психолого-педагогическая помощь при депрессивном состоянии

1. *Социореабилитационный подход.* Ранняя квалификация депрессивного состояния у подростка для своевременного введения психотропной терапии и медико-педагогических мер, направленных на восстановление искажения межперсональных связей и учебной дизадаптации.
2. *Деятельностный подход или трудотерапия* (приобретение навыков, знаний, обучение в щадящих условиях).
3. Реабилитационный подход: стационарный, полустационарный, амбулаторный.
4. Изменение характера общения, правильное отношение к ребенку, взаимопонимание.
5. Психотерапия.
6. На некоторое время вводить индивидуальное обучение. При улучшении состояния очень важен своевременный переход к более сложной форме обучения во избежание привыкания к щадящим условиям учебы.
7. Смотреть положительные фильмы, мультфильмы.
8. Посещать новые места и знакомиться с новыми людьми.



Профилактика депрессивного состояния

- *Гибкость психики.* Научитесь гибко реагировать на различные ситуации. Вовремя меняйте тактику, нормализующую ваше поведение.
- *Имитационные игры.* Репетиция перед...
- *Юмор.* Юмор – это источник душевной стойкости, помогает переносить удары судьбы, смягчает падение и неудачи. Своевременная шутка является мощным составляющим поддержания психического здоровья.
- *Движение и энергетика.* По мнению физиологов, медиков *бег* является универсальным средством для увеличения стрессоустойчивости. Доктор медицинских наук Никитин К. пишет, что «бег улучшает подвижность нервных процессов и повышает психический тонус».
- *Система рационального питания.* Умеренный прием пищи и добавки в пищу (улучшает самочувствие и повышает умственную работоспособность), способствуют своевременной подпитке центральной нервной системы.
- *Дары природы (лекарственные растения).*
- *Освоение современных технологий,* помогающих совершенствованию вашей деятельности.

6. СУНДУЧОК ПСИХОЛОГА-ПЕДАГОГА: ТРЕНИНГИ ДЛЯ СТАРШЕКЛАССНИКОВ

«Ступени личностного роста»



Тренинг «ПОВЫШЕНИЕ САМООЦЕНКИ»

Тест «Цветик-семицветик»

Вспомни сказку, представь, что ты обладаешь этим волшебным цветочком. И загадай 7 заветных желаний.

При интерпретации этот тест выявляет, на что направлены ваши потребности:

1. Потребность на себя (думаешь только о себе, эгоист).
2. Потребность на других.
3. Наличие временной перспективы.
4. Потребности на себя и на других.
5. Потребности дифференцированные.

Упражнение «Я – уникальный»



Вариант А. Каждому предлагается сказать о себе что-то хорошее.

Вариант Б. каждому желающему или по кругу предлагается высказать хорошее, доброе о человеке, который сидит в центре круга.

Вариант В. Дети по очереди вытаскивают карточку, на которой написано незаконченное предложение. Его надо закончить вслух.

Мне нравится, что я ...

У меня есть хорошее качество ...

Я уважаю себя за то, что ...

Я совершил вот такой хороший поступок ...

Обсуждение. Что ребята чувствовали, когда говорили о себе что-то хорошее? Понравилось или не понравилось говорить о себе?

Упражнение «Пять добрых слов»

Дети разбиваются на группы по пять человек. Каждый ребенок обводит карандашом свою руку на листе бумаги и на ладошке пишет свое имя. Потом этот листок передается соседу справа, а сам ребенок получает рисунок от соседа слева. В одном из «пальчиков» полученного чужого рисунка, воспитанник пишет какое-нибудь привлекательное, на его взгляд, качество ее обладателя (например: «Ты очень добрый», «Ты всегда заступаешься за слабых», «Мне очень нравятся твои стихи» и т.д.). Другой воспитанник делает запись на другом пальчике и т.д., пока лист не вернется к владельцу.

Когда все надписи будут сделаны, педагог собирает рисунки и зачитывает «комплименты», а ребята угадывают, кому они предназначаются.

Комментарий для педагога. Надо следить за тем, чтобы воспитанники писали только добрые слова, а если кто-то затрудняется, то помочь этому ребенку. Если в какой-то группе получилось меньше пяти человек, то тогда вместо недостающего воспитанника сам ведущий отмечает положительную черту.

Обсуждение. Какие чувства ребята испытывали, когда читали надписи на своей руке? Все ли достоинства, о которых написали другие, были им самим известны?

В конце упражнения дети забирают листы со своими ладошками и складывают их в свои папки как памятку для себя. Педагог говорит ребятам, что в случае плохого настроения они могут доставать и перечитывать список достоинств, для того чтобы вернуть веру в себя.

Упражнение «Коллаж мои достоинства»

Каждый из нас умеет делать что-то лучше других – хотя бы рассказывать анекдоты, печь пироги и т.д. А вы? Что вы умеете делать лучше всех? Вырежьте из старых газет и журналов подходящие картинки и заголовки, иллюстрирующие ваши достоинства, и сделайте из них коллаж.

Получившуюся картину повесьте на видное место.

Упражнение «Станьте интересным»

Вам необходимо развить в себе навык, который по вашему мнению, поможет включиться в социальное взаимодействие. Следует развить хотя бы одну такую черту, которая была бы положительно оценена окружающими, приносила бы им радость и пользу. Например, научиться играть на гитаре – желанный гость в любой компании.

Упражнение «Хвастовство»

Назначение:

- создание условий и формирование навыков самораскрытия;
- совершенствование навыков группового выступления.

Участники садятся в большой круг и получают задание (время для подготовки 2-3 минуты). "Каждый должен похвастаться перед группой каким-либо своим качеством, умением, способностью, рассказать о своих сильных сторонах - о том, что он любит и ценит в себе".

На выступление отводится - 1 минута.

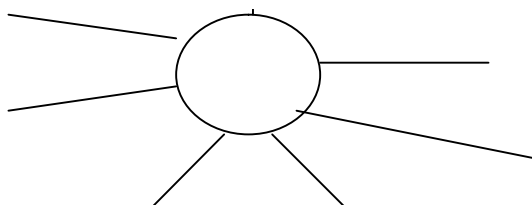
Упражнение «Листок за спиной»

Каждому человеку интересно, что на самом деле думают о нем другие люди. Для проведения этого упражнения крепится листок бумаги на спине. Перемещаясь свободно по кабинету, останавливаются и пишут, за что ценят и любят ...

Упражнение «В лучах солнца»

Воспитанник рисует солнышко и на лучах пишет свои плюсы, т.е. за что я должен любить себя. И повесить над кроватью для повышения самооценки.

Добрый и т.д.



Упражнение «Цените то, что хорошо»

Повысить самооценку воспитанника поможет, если вы научите ребенка ставить реальные цели и достигать их.

Вместе с ребенком поставьте перед ним серьезные цели, достижение которых требует честолюбия, усердия и настойчивости.

Цель.....

Как (достичь) _____

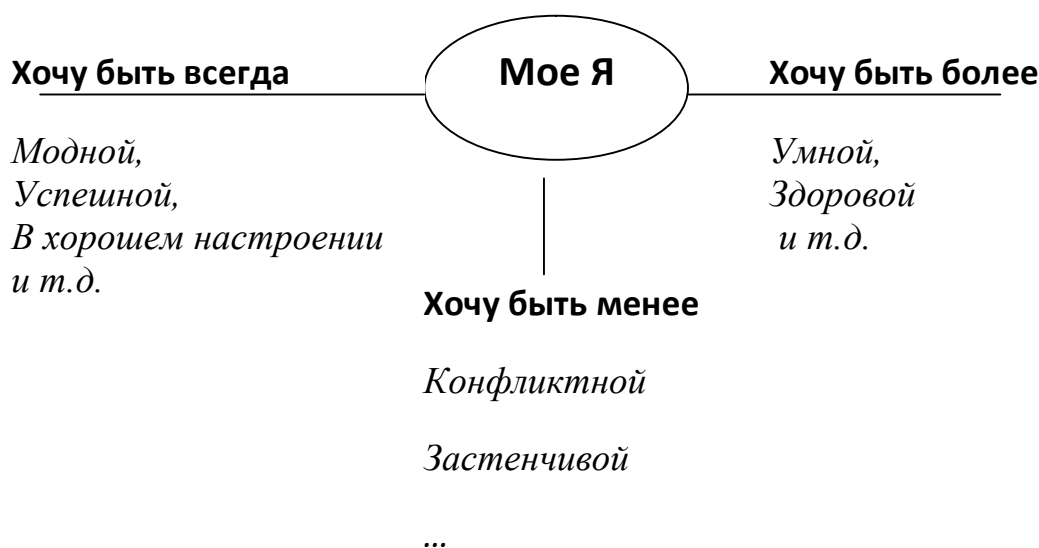
Как _____

Как _____ и т.д.

Что для этого нужно _____

Кто может помочь _____

Упражнение «Мое Я»



Упражнение «Я – уникальный»

Педагог обращается к детям с вопросами:

Какие самые-самые приятные слова вы слышали о себе самом за всю свою жизнь? Говорил ли кто-нибудь каждому из вас что-то вроде «Ты – уникальный человек и неповторимая личность?» Правильно ли будет сказать кому-либо «Ты – уникальный человек!»? Как можно доказать уникальность и неповторимость каждого человека?

Далее он предлагает ребятам отправиться в путешествие. Включает релаксационную музыку.

Сядьте удобнее и закройте глаза. Сделайте три глубоких вдоха и выдоха. Постарайтесь расслабиться.

Я хочу Вас пригласить в путешествие в страну фантазий, во время которого вы услышите много прекрасных и приятных слов в своей адрес.

Тренером включается релаксационная музыка.

Вы знаете о том, что в самой-самой глубине каждого человека скрывается неповторимая и чудесная звезда? Она любого из нас делает непохожими на всех остальных людей. Ведь у каждого – звезда собственная. Звезды различаются между собой по цвету, по величине, по форме... Неся в своей душе свою звезду, человек обретает уникальность. Давайте разыщем для всех вас вашу звезду. Я буду обращаться ко всем вам одновременно, при этом все мои слова будут звучать для каждого из вас отдельно.

Отправимся на поиски. Может быть, это особенная звезда находится в твоей голове. Возможно, она скрывается в твоём сердце, в животе или где-то еще. Как только ты обнаружишь свою чудесную звезду, тихонько подними руку. (необходимо дождаться момента, когда дети подадут сигнал о том, что нашли свою чудесную звезду).

Прекрасно! Ты нашел свою звезду. Посмотри на нее повнимательнее. Какого она цвета? Какого размера? А теперь представь себе, какое счастливое и довольное лицо у твоей звезды. Ты видишь широкую улыбку на всем ее лице? А может быть, ее улыбка тихая и маленькая? Когда ты разглядишь улыбку на лице твоей звезды, снова тихонько подними руку. (Дети снова должны подать этот сигнал).

Твоя звезда смеется или улыбается, потому что она знает одну большую и важную тайну. (Голос педагога становится более тихим и проникновенным). Осторожно-осторожно возьми свою звезду на руки, поднеси ее к уху и внимательно послушай то, что она произнесет. Пусть она расскажет тебе, благодаря чему ты такой уникальный и неповторимый человек. После того как ты внимательно выслушаешь все, что скажет тебе твоя звезда, снова тихонько подними руку. (Ребята подадут сигнал).

Теперь ты знаешь, почему ты такой уникальный и неповторимый человек. Аккуратно погрузи свою звезду глубоко-глубоко на дно твоей души, где ты и разыскал. Теперь она всегда будет напоминать тебе о твоей неповторимости и особенностях. Тихо-тихо скажи самому себе: «Я – уникальный и неповторимый человек!»

Сейчас ты можешь потянуться, поочередно напрягая и расслабляя все свои мышцы твоего тела. Прощайся со своей звездой и открой глаза.

Обсуждение. Где вы нашли свою звезду, есть ли у нее имя? Как вы себя сейчас чувствуете? Каковы были слова ваших звезд? Хотелось бы вам время от времени слышать от других людей о том, что вы уникальные, особенные люди.

Педагог предлагает ребятам памятку о себе. Всегда помни о том, что каждый человек неповторим и уникален. И ты в том числе!



Тренинг «КАК БЫТЬ УСПЕШНЫМ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Тест «Животные»

Напишите в порядке важности животных: корова, тигр, овца, лошадь, свинья.

Ответ

Если вы выбрали первой корову, то для вас главное – карьера.

Если вторым животным выбрали лошадь – семья.

Тигр – самолюбие.

Свинья – деньги.

Овца – любовь.

Слово тренеру

Как выбрать первоочередную задачу, не медлить и довести ее до конца?

Если вы пребываете в ситуации, когда сделать надо много, а времени для этого недостаточно, то тогда мы рассмотрим как эффективно и успешно работать на примере метода «Лягушки», по технологии Брайан Трейси.



Ваша «лягушка» - это та самая крупная, самая важная задача, в отношении которой вы скорее всего склонны проявлять медлительность и нерешительность. Это также та задача, которая имеет ключевое позитивное влияние на вашу жизнь и карьеру в настоящий момент.

Как отмечает Брайан Трейси: «Так, если вам надлежит съесть двух лягушек, первой съедите самую гадкую из них», то есть если перед вами стоят две важные задачи, тогда начинайте с самой крупной, трудной и важной. Приучайте себя приступать к ее решению немедленно и затем проявлять упорство, пока она не будет выполнена до конца лишь после этого разрешайте себе переходить к решению других задач.

Упражнение «Бумага»

Важной причиной пустой траты времени перед началом главных дел, то есть промедлением, является отсутствие ясности, четкого представления по поводу содержания требуемой работы, порядка ее выполнения, ее назначения и низкая мотивация.

Великое правило слагаемого успеха: «Думай на бумаге».



Метод «Семь шагов»:

1. *Определитесь с тем, что вам нужно.* И возьмите себе на заметку: «Одним из наихудших вариантов траты времени является прекрасное выполнение работы, которая никому не нужна». Поэтому перед тем как карабкаться на лестницу успеха, убедитесь, что это вам нужно. Сформулированные вами цели являются топливом в кузнице вашего успеха.
2. *Излагайте свои мысли на бумаге.*
3. *Определите сроки достижения вашей цели.* Если отсутствуют сроки, вы будете медлить, и в итоге очень мало сделаете для достижения своей цели
4. *Составьте перечень всего, что, как вы считаете, вам предстоит сделать для достижения своей цели.*
5. *Преобразуйте свой перечень в план.* Упорядочьте элементы перечня в соответствии с их приоритетностью и расположите

их в хронологическом порядке (какие в первую очередь, а какие можно оставить на потом).

6. Немедленно приступайте к решению задач, входящих в ваш план.

7. Решите для себя каждый день делать нечто, что приближает вас к какой-либо вашей крупной цели. Сделайте это частью ваших планов на каждый предстоящий день. Не пропускайте ни дня! Неустанно двигайтесь вперед. Раз поезд поехал, значит надо его маршрут довести до цели.

Возьмите ручку, блокнот и составьте список, состоящий из 10 целей, которых вы бы хотели достигнуть в течение следующих двенадцати месяцев.

Упражнение «Мой успешный день»

Как сказал Алан Лэйкин: *«Посредством планирования мы переносим будущее в настоящее и тем самым имеем возможность сделать что-нибудь в отношении него уже сейчас».*

Созвучна с этой мыслью Алекса Маккензи: *«Незапланированное действие суть причины всех неудач».*

Ваша способность хорошо планировать свои действия, при этом заблаговременно, является мерилем вашей общей компетенции. Чем лучше план, составленный вами, тем легче вам преодолеть склонность к промедлению, начать движение вперед, приступить к своей «лягушке», после чего продолжать упорно добиваться своей цели.



Успешность дня звучит в **формуле шести «П»**, которая гласит: *«Планированием предваряют правильные поступки и предотвращают плохие».*



Правило 10/90 в деле достижения высокой продуктивности, то есть первые 10 процентов времени, которые затрачиваются на заблаговременное планирование и организацию работы, обеспечивают экономию не менее 90 процентов времени на практическое выполнение работы.

Всегда работайте «по перечню» запланированных дел! Когда появляется новое дело, включайте его в перечень, прежде чем приступить к ее реализации. Свой перечень дел составляйте вечером накануне, в конце дня.

Работая с помощью своих перечней-планов, вы непременно почувствуете отдачу от собственного труда. Собственная ваша жизнь станет подконтрольной вашей воле. Ваша мысль станет целенаправленной и творческой. Вы почувствуете себя увереннее, и осознание собственной компетенции даст вам удовлетворение. Со временем вы придете к мысли, что остановить вас невозможно.

С сегодняшнего дня начните планировать наперед каждый день, неделю, месяц в своей жизни.

Возьмите блокнот и ручку, составьте перечень всего, что вам необходимо сделать в течение следующих 24 часов (проекты, мероприятия, осуществление которых имеет большое значение для вашего будущего).

Упражнение «Используем время грамотно»



Правило 80/20 (впервые сформулировал итальянский экономист Вильфредо Парето, в 1895 году) представляет одну из самых удачных концепций в деле рационального использования времени и планирования. Принцип правила гласит: что 20 процентов произведенной вами работы обеспечивают 80 процентов полученных вами результатов. Например, 20% выполняемых вами задач соответствуют 80% производимой вами стоимости.

Продуктивные и эффективно распоряжающиеся своим временем люди приучают себя начинать с самой важной задачи, стоящей перед ними. Иными словами, они заставляют себя «съесть лягушку», какой бы она ни была.

Составьте перечень всех важнейших целей, мероприятий, проектов и задач в вашей жизни на сегодняшний момент. Ответьте на вопрос, какие из них входят в число главных 10-20 процентов в задаче, решение которых приводит к достижению 80-90% результатов.

Упражнение «Последствия»

Что выделяет выдающийся ум, так это способность точно предсказывать последствия совершения или несовершения чего-либо.



Правило: *«Мышление на далекую перспективу сопровождается более высоким качеством принимаемых решений при достижении краткосрочных целей».*

Людам, добивающимся успеха в своих делах, свойственна ясная ориентация на будущее. По определению то, что является важным, потенциально влечет долгосрочные последствия.

Перед тем как приниматься за задачу любого рода, следует всегда задаваться вопросом: «Каковы потенциальные последствия выполнения или невыполнения этой задачи?»



Правило: *«Намерения на будущее оказывают влияние на действия в настоящем, часто напрямую определяя их».*

Важно вам воспитывать в себе целеустремленность и обеспечивать неуклонное движение вперед путем полного решения в первую очередь задач, имеющих значение для вашего собственного будущего.

Постоянный анализ потенциальных последствий своих начинаний, принимаемых решений, поступков представляет собой один из наилучших способов определения подлинных приоритетов, как в своей работе, так и в личной жизни.

Регулярно подвергайте пересмотру и уточнению перечень своих задач, мероприятий и проектов. Постоянно задавайтесь вопросом: «Какие мероприятия оказали бы самое положительное влияние на мою жизнь, осуществи я их превосходным образом и в предельно краткий срок?»

Помните: «Проще относитесь к миру, и мир улыбнется тебе!» или прекрасные строчки Гете: «Стоит лишь начать, и вот уж разум разогрет. Продолжи чуть – задачи вроде бы и нет!»

Упражнение «Перспективность и важность дел»

Первейший «*Закон успеха – концентрация*»: направление всей энергии к единой точке и движение в точности к цели, не оглядываясь по сторонам – ни направо, ни налево (Уильям Мэтьюз).



При решении важной проблемы можно применить **метод «АБВГД»**, который представляет собой эффективный способ расстановки задач по приоритетности, и который вы можете применять ежедневно. Суть метода заключается в следующем:

1. Составление перечня дел, того что предстоит сделать в течении дня.
2. После этого вы ставите букву А, Б, В, Г или Д перед каждым пунктом вашего перечня.

Задача типа «А»	определяется как нечто, имеющее на данном этапе самое важное значение, нечто, что вы обязаны сделать, иначе рискуете столкнуться с серьезными последствиями. Если перед вами стоит более чем одна задача типа «А», вы оцениваете их приоритетность, подмечая А-1, А-2, А-3 и т.д.
Задача типа «Б»	определяется как та, которую вам следовало бы выполнить. Тем не менее последствия, в случае ее выполнения или невыполнения, являются достаточно мягкими. <i>Правило:</i> Никогда не приступайте к задаче типа «Б», пока у вас остается незавершенная задача типа «А». Никогда не позволяйте «головастикам» отвлекать вас, пока крупная «лягушка» дожидается своей участи быть съеденной!
Задача типа «В»	определяет как нечто, что было бы прекрасно сделать, но от чего не следует ожидать никаких последствий, сделай вы это или нет.
Задача типа «Г»	оценивается как работа, которую вы можете поручить кому-нибудь другому.
Задача типа «Д»	Представляет собой работу, которую можно совсем удалить из вашего перечня дел.

После того, как вы применили метод «АБВГД» к своему перечню дел на день, вы полностью организовали свою работу и подготовили почву для того, чтобы более важные дела выполнялись быстрее.

Сейчас же пересмотрите свой перечень дел на день и проставьте буквы А, Б, В, Г, или Д напротив каждого из пункта.

Применяйте метод «АБВГД» каждый день в отношении любого перечня мероприятий, будь то дела на день или проект на следующий месяц.

Упражнение «Ключевые точки»



Здесь уместно следующее изречение Нормана Винсента Пил: *«Когда каждый ресурс в человеке, физический и ментальный, используется целенаправленно, возможности человека в решении проблемы увеличиваются стократ».*

Ключевые категории результатов в работе определенные вами, выступают центральным аспектом вашей деятельности и определяют успех или неуспех, сопутствующий вам в делах. Результаты ключевой категории задают тот уровень, которые вы обязаны достичь, чтобы успешно справляться со своей работой. Одновременно этот тот набор задач, за выполнение которых вы несете ответственность.

Результаты ключевых точек - это исход деятельности, контроль над осуществлением которой возложен на вас.

Определите ключевые категории результатов, присущие вашей работе. Каковы они? Составьте перечень основных результатов, которых вам необходимо добиваться, дабы отлично исполнять свою работу.

Возьмите за привычку проводить подобный самоанализ. Никогда не останавливайтесь в деле самосовершенствования!

Упражнение «Вынужденная эффективность»



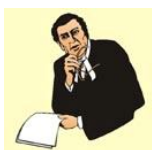
Закон «Вынужденной эффективности» гласит:

«Времени никогда не хватает на все дела, однако на самые важные дела его хватает всегда».

Правило: «У вас никогда не будет достаточно времени, чтобы сделать все дела».

Три вопроса, если вы будете задавать их себе регулярно, позволят вам подготовить почву для выполнения наиболее важных своих задач в срок:

1. Каковы мои самые важные дела?
2. Что я, и только я, могу делать?
3. Что будет если все сделано с должным качеством, действительно ли изменит положение вещей в лучшую сторону?
4. Как наилучшим образом использовать свое время в настоящий момент?



Сначала выполняем первостепенные дела, дела вторые...никогда. Как сказал И.В. Гёте *«То, что значит больше, никогда не должно следовать за тем, что значит меньше».*

Одним из залогов вашего успеха является способность различать дела, в зависимости от их приоритетности. Подумайте, какая работа, и дела вас ждут без суеты и предвзятости.

Упражнение «Подготовка к прыжку»

Тщательно подготовьтесь, перед тем как начинать.

Свое рабочее место следует устроить так, чтобы оно было удобным, привлекательным и стимулирующим длительную работу. Высокопродуктивные люди тратят время на то, чтобы превратить свое рабочее место в приятный для работы уголок. Чем аккуратнее и привлекательнее ваше рабочее место, тем легче вам будет начать работу и довести ее до конца.

Один из секретов того, как не допускать промедления в делах, состоит в том, чтобы полностью подготовиться к предстоящей работе. Когда все готово и аккуратно разложено по местам, у

человека повышается психологический настрой приступить к работе.

Подумайте, как вы организуете свое рабочее место, способствующее эффективной результативности вашей деятельности. Как оформите? Какие создадите для себя комфортные условия? Распишите.

1...

2...

3... и т.д.

Упражнение «Лестница или повышайте класс»

Непрерывная учеба – один из наиболее важных принципов достижения продуктивности. Приобретайте новые знания и навыки, чтобы все успешнее справляться со своей работой.

Причиной промедления и нерешительности является ощущение собственной некомпетентности, недостаток уверенности в своих силах или отсутствие знаний или навыков, необходимых для выполнения какого-то ключевого элемента работы.

Постоянно повышайте свой профессиональный уровень в ключевых категориях, результатах, присущих вашей сфере деятельности.

Правило: «Непрерывное образование есть успех и достижение в любой сфере».

Примите решение с сегодняшнего дня заняться собственным образованием. Ответьте на вопрос: Какие знания и умения, способны помочь вам достигнуть более высоких результатов в вашей работе? Подумайте, на какие курсы вам записаться или выделяйте определенное время на выработку тех или иных навыков.

Великие люди каждый день выделяли себе №...время для себя, на самообразование, которое способствовало личностному росту. Например, студент... выучил казахский язык за год, каждый день выделял себе 10 минут на изучение казахских слов и выучил в совершенстве казахский язык.

Упражнение «Уникальные таланты»

Регулярно анализируйте свои уникальные таланты и способности. Какого рода занятия даются вам наиболее успешно? В чем вы себя чувствуете лучше всех? В чем вы чувствуете себя асом? Что вам дается с легкостью, представляя трудности для других?

Сам факт того, что вам нравится делать что-либо, означает, что, возможно, вы несете в себе потенциал стать подлинным виртуозом в этом конкретном деле.

Люди, которым сопутствует успех, неизменно те, кто нашел время определить, что ему удастся лучше и к чему более всего лежит у них душа. Они знают, что ценится в их работе, и концентрируют свое внимание на этом в полной мере.

Психологи утверждают, что человек ощущает себя счастливым, если он полностью реализует свой творческий потенциал в деятельности и находит свое предназначение.

Взгляните на различные дела, которыми вы заняты каждый день. Что из того, что вы делаете, вызывает наибольшую похвалу в ваш адрес со стороны других людей? Что из того, что вы делаете, положительно влияет на работу других людей больше, быть может, чем что-либо другое?

Упражнение «Сдерживающие факторы»

При выполнении практически любой задачи, можно обнаружить фактор, который тормозит ваше стремление к цели. *«Направь все свои мысли на задачу, которую ты решаешь, иначе солнечные лучи не жгут, пока не сведены в пучок»* Александр Грейам Белл.

Определите факторы, сдерживающие вас. Что сдерживает ваше движение? Что ограничивает скорость, с которой вы достигаете своих целей? Что определяет, насколько вы быстро доберетесь от настоящего состояния к тому, к которому стремитесь? Что останавливает или сдерживает вас, когда речь идет о «лягушках», имеющих наибольшее значение? Почему вы еще не достигли своей цели? Что есть во мне, что сдерживает мое развитие?

После того, как фактор определен, вам следует приложить максимум усилий к тому, чтобы свести к минимуму эффект, обусловленный его влиянием.

Определите самую важную цель в вашей жизни на сегодняшний день. Какова она? Какова единственная цель, которая, достигни вы ее, оказала бы огромное положительное влияние на вашу жизнь? Какое достижение в вашей карьере в наибольшей степени положительно повлияло бы на вашу дальнейшую жизнь?

Каков бы ни был найден вами ответ, начните действовать немедленно. В каком угодно направлении, но начните действовать.

Упражнения «Усилия»



Китайский философ сказал: *«Путешествие длиной в тысячу лиг начинается с шага»*. Или как говорил Самюэл Смайлс: *«Люди со сравнительно скромными способностями достигают многого, если прилагают все свои усилия и неослабно идут к одному делу поочередно»*.

Хороший способ не допускать промедления и нерешительности в отношении крупной задачи состоит в том, чтобы выбрать в составе ее небольшую, вполне посильную вам подзадачу и через ее решение приступить к осуществлению главной. Иными словами, перед тем как управиться с крупной «лягушкой», неплохо расчленить ее на кусочки.

Успех в жизни сопутствует тем, кто приучил себя быстро и качественно выполнять по одной задаче за один раз, переходя к следующей лишь после того, как довел до конца текущую.

Подумайте о цели, задаче, к которым вы не решаетесь приступить, и примите решение предпринять хотя бы первый шаг к их осуществлению. Иногда, для того чтобы начать работу достаточно сесть и составить перечень элементарных этапов, посредством которых вы могли бы выполнить рассматриваемую работу.

После этого начните и доведите до конца первый пункт составленного вами перечня, затем еще один и т.д. Вы будете удивлены, сколь многого можно достичь таким образом.

Упражнение «Мои действия или система принуждения»



Как подмечает Томас Эдисон *«Первое требование к обретению успеха – непрерывно и без усталости прикладывать физическую и ментальную энергию к решению проблемы»*. Ничего в нашей жизни просто так не возникает, нужно прикладывать усилия и действовать. Ты не захочешь, никто не заставит.

Вам следует взять за привычку, принуждать самого себя к действию, не дожидаясь, пока кто-нибудь придет и сделает его за вас. Вам не надо, никому не надо.

Люди, снискавшие успех, постоянно принуждают себя к действию, предъявляя к тому же к себе самые высокие требования.

Определите крайний срок выполнения для каждой стоящей перед вами задачи. Разработайте собственную «систему принуждения». Поднимите планку в требованиях к собственной работе и не позволяйте себе расслабляться. Определив для себя крайний срок, упорно придерживайтесь графика, не упуская случая опережать его.

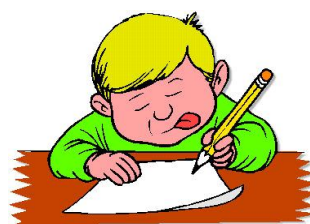
Составьте перечень каждого этапа в составе крупной задачи, перед тем как приступить к работе над ними. Затем определитесь – сколько минут или часов потребуется вам на осуществление каждого этапа. Подкорректируйте свои планы на неделю, чтобы выделить время для работы только над рассматриваемой задачей.

Упражнение «Энергетические ресурсы»

Основой, на которой зиждется работоспособность и продуктивность, являются ваши физические, умственные и эмоциональные силы. Важнейшим требованием к достижению хорошего самочувствия и продуктивности в работе является постоянная забота о собственных энергетических ресурсах.

Следует помнить, что в течение суток есть периоды, когда ваша производительность достигает пика. Вам необходимо определить для себя эти периоды и приучиться использовать их на самые важные сложные задачи.

Оцените ваши запасы внутренней энергии и ежедневные привычки с точки зрения здорового



образа жизни. Задайтесь целью пересмотреть свое отношение к собственному здоровью и поддержанию высоких внутренних резервов. Начните с того, что ответьте на следующие вопросы:

Вопрос	Ответ
1. Какого рода физическими нагрузками я себя обеспечиваю и следует ли мне их увеличивать?	
2. В какого рода вещах я должен проявлять умеренность?	
3. Чему, не входящему в мои привычки, мне следовало бы себя приучать, если я хочу обеспечить высокую работоспособность?	
4. Что из того, что входит в мои привычки, оказывает вредное влияние на мое здоровье и от чего мне следует отказаться?	

Ответив на эти вопросы, приступайте к делу или уже сегодня же, непосредственно сегодня.

Упражнение «Мотивация или гигиена мыслей»

Чтобы работа ваша по-настоящему спорилась, вы должны научиться подзадоривать и вдохновлять самого себя.



Запомните: 95% ваших эмоций, положительных или отрицательных, определяются тем, какого рода разговор вы ведете с самим собой. Не то, что происходит вокруг вас, но то, как вы интерпретируете происходящие события, определяет ваше отношение к ним. Именно ваша собственная версия в основном влияет на то, поднимется ли у вас настроение или испортится, в связи с происходящим появится ли у вас стимул к чему-либо или, наоборот, исчезнет.

Чтобы обеспечивать себе стимулы для работы, вы должны задаваться целью стать бесповоротным оптимистом. Вы должны приобрести привычку положительно относиться к словам,

действиям, реакциям людей вокруг вас и к ситуациям, в которых вы оказываетесь. «Не делайте из мухи слона».

Черты оптимиста:

1. Находят в себе положительные стороны в любой ситуации.
2. Извлекают пользу и урок из всего, что складывается не так, как предполагалось. Они верят, что трудности служат не препятствием, но уроком.
3. Всегда стремятся найти решение в отношении всякой проблемы.
4. Они говорят о будущем, своих целях, устремлениях, нежели о прошлом. Смотрят только вперед и не стараются оглядываться назад.



Соблюдайте гигиену мыслей. Помните, главенствующие мысли определяют ваши поступки. Следите за тем, чтобы думать и говорить с другими людьми, прежде всего о позитивных сторонах вещей, нежели о негативных. Никого не интересуют ваши проблемы.

Вырабатывайте в себе позитивное отношение к жизни, позицию человека, ответственного за собственные поступки и за все, что с ним происходит. Устремляйте свои мысли и энергию в будущее, на то, что способно улучшить качество вашей жизни, и никогда не останавливайтесь на достигнутом результате.

Подумайте, как вы будете себя подзадоривать, и вдохновлять на большие подвиги. Напишите девиз, который вам будет помогать в работе.

Упражнение «Распределение времени»

Творчески распределяйте свое время. Ежедневно находите каждодневно время на большие дела. Заранее планируйте свою дневную нагрузку. Уделите время сравнительно небольшому числу малых дел, которые следует безотлагательно выполнить с утра. Затем немедленно переходите к большим вопросам и решайте их до конца.

Ваша задача – сознательно выбрать те дела, которые действительно изменять что-либо в вашей жизни. Вникните в свою

жизнь вне работы и решите, что из ваших привычек, занятий имеет низкий статус с точки зрения понятия полновесной жизни.

Подвергните анализу свои занятия в жизни, как вне работы, так и на работе, оцените их относительную значимость в свете своих теперешних знаний.

<i>Надо урезать время</i>	<i>Надо побольше уделять время</i>
Например, 1. Просмотр телесериалов 2... 3...и т.д.	1. Учить иностранный язык 2. ... 3. ...

Упражнение «Движение и скачок»

Выполняйте самую трудную задачу в первую очередь.

Один из наилучших способов не допускать промедления в делах и совершать больше в единицу времени состоит в том, чтобы начинать работу с самой трудной задачи.

Выработайте в себе привычку начинать утро с самого трудного дела, и вам не захочется оглядываться назад. Вы станете одним из самых продуктивных людей своего времени.

Скажите себе: «Хотя бы в течение сегодняшнего дня я попробую посвятить время самой трудной своей задаче, перед тем как приступить к другим делам». И вы удивитесь, какую разницу внесет в вашу жизнь такой подход.

Упражнение «Ломтики»

Разрезайте задачу на ломтики. Вам нужно разобрать задачу в деталях и выбрать небольшой ее ломтик, к которому затем и приступить. С психологической точки зрения всегда легче выполнить отдельную и небольшую часть крупной работы, нежели браться за ее целиком.

Важно помнить, что внутри каждого из нас живет «стремление к законченности» (или «влечение к завершенности»). Завершая конкретное дело, вы на деле удовлетворяете подсознательное стремление к приданию любому делу законченности.

Каждый малый шаг (малые ломтики) вперед придаст вам энергии.

Выберите задачу и распишите по частям (по ломтикам), как поочередно вы их будете выполнять.

Упражнение «Концентрация энергии»

«Ничто так не придает полноты жизни, как концентрация всей своей энергии на поставленных перед собой целях» - Нидо Кьюбеин.

Ключом к успеху в деятельности является ваше умение заблаговременно планировать свой трудовой день, а также выделять в его составе непрерывный промежуток времени на выполнение конкретной задачи.

Многие успешные люди планируют свой день в виде строгого графика, в котором каждому делу отведено свое время и место. Заблаговременно составленный личный рабочий график, где время спланировано до минуты, может стать самым мощным инструментом в деле достижения высокой продуктивности. Он позволяет вам видеть, каким образом вы могли бы выделить из всего своего времени отдельные сегменты для проблемы, требующей высокой концентрации.



Постоянно думайте о том, как вы могли бы выделить в своем распорядке дня сравнительно крупные сегменты времени. Тратьте их на решение важных задач, влекущих за собой далеко идущие или серьезные последствия.

Составьте график трудового дня, с учетом концентрации энергии на самые важные задачи.

Упражнение «Чувство неотложности»

«Не медлите. Времени никогда не будет «вполне достаточно». Начинайте с того места, на котором стоите, и работайте с помощью тех инструментов, которые оказались под рукой; лучшие найдутся потом, по ходу работы» (Наполеон Хилл).

Чувство неотложности это своеобразный внутренний стимул и одновременно желание поскорее приступить к работе, выполнить ее предельно быстро. Основой такого стимула является – нетерпение.

Примите решение, с сегодняшнего дня воспитывать в себе чувство неотложности в отношении чего бы то ни было. Выберите сферу деятельности, в которой вы имеете склонность медлить в делах, и примите решение приобрести привычку к быстрому действию в рассматриваемой области.

Подумайте и напишите, какие нужно сделать дела неотложно в ближайшее время:

1...

2...

и т.д.

Упражнение «100 процентов»

«И в этом состоит секрет подлинного успеха. Учитесь на практике овладевать собственными возможностями и направлять их все разом на нужный фронт работы в нужный момент времени» (Джеймс Аллен).

Одна задача – одна работа. Основа высокой работоспособности – самодисциплина и самоконтроль. Эльберт Хубберт определяет самодисциплину, как «способность заставлять себя делать то, что вы должны делать, когда от вас требуется это сделать, независимо от того, нравится вам это или нет».

Настойчивость можно считать самодисциплиной в действии. Положительная сторона вещей такова, что чем большую настойчивость вы проявляете в отношении важной задачи, тем более вы нравитесь самому себе, тем выше ваше уважение к себе и самооценка. А чем больше вы нравитесь самому себе и уважаете себя, тем легче вам проявлять настойчивость и в дальнейшем.

Уделяя максимум внимания в первую очередь наиболее значимым для вас задачам, выполняя их на 100%, вы преображаете и укрепляете собственный характер.

Настойчивость и доведение дела до конца – это истинный ключ к профессиональному успеху и максимальной продуктивной работе.

Напишите, важные задачи и в чем нужно проявить настойчивость.



Тренинг «ЗНАНИЕ-СИЛА»

Притча «Как ученый освободил принцессу»

Король и королева были в ужасе. В замок явился великан и потребовал отдать ему принцессу в жены. Король вежливо сказал великану, что он не подходящая пара для принцессы.

Великан разозлился и стукнул по столу так, что тот разлетелся вдребезги. Потом он схватил принцессу и унес к себе в горы. Там великан посадил бедную девушку в свою пещеру, привалил к выходу огромный кусок скалы и сказал:

— Посиди здесь недельку, образумься, а я пока навещу своих братьев великанов.

Как только великан ушел, множество храбрых юношей поехали в горы освобождать принцессу. Но они не смогли отодвинуть кусок скалы. Даже самые сильные силачи не справились с огромным камнем.

Когда к скале подъехал худой ученый молодец, все покатались от хохота.

Молодец невозмутимо попросил силача подвинуть к куску скалы небольшой плоский камень. Затем он положил на камень длинный железный шест, подсунул под кусок скалы один его конец, а на другой конец нажал сам.

- О чудо! Скала отодвинулась, и принцесса выбежала из пещеры.

Все с изумлением смотрели на ученого молодца. Он усадил принцессу в карету и оставил великану письмо всего с одной фразой — *«Можно свалить не силой, а знанием»*.

Великан вернулся и увидел, что скала отодвинута. Потом он прочел записку и пробормотал: «В этом королевстве есть кто-то посильнее меня. Я знаю, что его зовут Знание. Лучше не буду сердить этого силача и оставлю принцессу в покое».

Вопросы и задания:

- Почему ученый молодец оказался сильнее всех?
- Почему великан не потребовал принцессу обратно?
- Что вы можете сделать с помощью знания?

- Дети делятся на группы. Каждая группа за одну минуту должна перечислить как можно больше, чего люди достигли с помощью знаний.
- Нарисуйте Знание в образе Великана.
- Проведите эксперимент. Попробуйте с помощью рычага, сделанного из любой палки и опоры, сдвинуть с места что-нибудь тяжелое.

Упражнение «Шкатулка мудрости»

- Если ты будешь помнить четыре слова, которые сейчас назову, то вырастешь мудрым человеком:

Первое слово – «думай». Думай о ценностях и принципах, в которые веришь.

Второе слово – «верь». Верь в себя, принимая те ценности и живя по тем принципам, в которые веришь.

Третье слово – «мечтай». Мечтай о том, что хочешь сделать, и делай это с верой в себя, думай о том, что совершаешь, о тех же ценностях и принципах. Последнее слово – «Стремись». Стремись превратить свою мечту в реальность, потому что ты веришь в себя, потому что ты делаешь все в соответствии со своими принципами и ценностями (Уолт Дисней).



- Ты можешь стать умнее тремя путями:
 - путем опыта – это самый горький путь;
 - путем подражания – это самый легкий путь;
 - путем размышления - это самый благородный путь (Китайская пословица)
- Образование – это умение правильно действовать в любых житейских ситуациях (Джон Хиббен).
- Умный человек найдет выход из любого сложного положения. Мудрый в этом положении не окажется (Ю.Рихтер).
- Закон «Интереса»: чтобы переваривать знания, надо поглощать их с аппетитом (Анатоль Франс).
- Человека, получившего образование путем упорного труда, можно уподобить дорогостоящим машинам (Адам Смит).

- Силен тот, кто может, может тот, кто знает, в знаниях – сила! (Восточная мудрость).
- Кто хочет учиться без книг, тот решетом воду черпает (Цельс младший).

Прочитайте, обсудите все афоризмы и напишите свой авторский вариант.

Вариант А. Прочитайте притчи и сделайте на выбор к ним зарисовки, обсудите, наиболее интересные и понравившиеся мысли запишите в тетрадь.

Вариант Б. В малых группах зачитывают притчу, и делают выводы, дополняя своими мыслями.

Притча «Алмаз на подоконнике»

Однажды крестьянин нашел на своем участке красивый камушек и отдал его своим детям. Дети долго играли с ним, а когда камень надоел, положили его на подоконник.

Бродячий монах ночевал в этом доме и, увидев, как в нем бедно, посоветовал хозяину уйти на поиски алмазов, которые кучами лежат на берегу реки в горах и которые принесут ему богатство.

Надежда на изменения в жизни заставила крестьянина проститься со своими домашними и уйти на поиски этой реки. Пять лет он усердно искал залежи алмазов. И за это время только сумел узнать, как они выглядят.

Когда крестьянин вернулся, то не поверил своим глазам — редчайшей величины и чистоты алмаз лежал заброшенный на подоконнике его дома.

Мораль: Без знаний алмаза не увидишь.

Притча «Знания стоят дорого»

У крестьянина перестал работать трактор. Все его попытки починить машину были напрасны. Наконец он позвал специалиста. Тот осмотрел трактор, попробовал, как действует стартер, поднял капот и все тщательно проверил. Затем взял молоток, один раз ударил по мотору и привел его в действие. Мотор затарахтел, как будто никогда и не ломался.

Когда мастер подал крестьянину счет, тот возмутился:

- Сто монет за один удар молотком?

- Дорогой друг, — ответил мастер, — за удар молотком я запросил только одну монету, остальные деньги я беру за мои знания, благодаря которым ударил по нужному месту.

Мораль: В работе ценится результат, а не потраченное время.

Китайская басня «И свеча дает свет»

Престарелый князь сказал однажды своему министру:

- В молодости я был глуп и не хотел ничему учиться. Теперь же учиться поздно: вчера мне исполнилось восемьдесят лет.

- И все же со свечою лучше, — проговорил министр.

Князь удивленно посмотрел на министра и спросил:

- При чем тут свеча?

Министр ответил:

- Знания, которые мы приобретаем в детстве и юности, подобны утреннему солнцу. Оно смело прогоняет ночную тьму и пробуждает всех к жизни. Знания, полученные в зрелом возрасте, — это солнце перед закатом. Оно не сияет, но светит, не жжет, но греет и защищает нас от холода. Знания же, полученные в старости, подобны свету свечи. Свет ее невелик. Но попробуйте задуть свечу, и на вас опустится ночь. Так не ясно ли, что лучше жить при свете свечи, чем в сплошном мраке.

Мораль: Знания, как бы то ни было, всегда согревают душу и освещают жизнь.

Притча «Птичьи советы»

Однажды стрелок поймал птичку и хотел убить, но она попросила дать ей жизнь взамен на три полезных совета. Стрелок подумал, что птичка маленькая, ею все равно не насытишься, а советы могут пригодиться, и согласился. Птичка сказала:

— Первый совет: никогда не гонись за тем, что тебе не под силу.

Второй совет: не жалея того, что непоправимо.

Третий совет: никогда не верь невероятному.

Выслушав эти советы, стрелок отпустил птичку. Отлетев на недоступное расстояние, птичка сказала:

Ты принял неправильное решение и потому лишился сегодня сокровища: ведь у меня внутри жемчужина величиной более страусиного яйца.

Стрелок, услышав это, страшно огорчился и кинулся вновь ловить птичку. Тогда птичка отлетела еще дальше и сказала:

Теперь я знаю, что ты глуп, ибо ничего не извлек из моих советов: ты жалеешь о том, что непоправимо, напрасно стараясь меня поймать, вдобавок ты поверил, что у меня внутри может быть жемчужина, которая больше страусиного яйца, когда я сама меньше его.

Мораль: Человек никогда не поумнеет, если не умеет использовать полученные знания.

Притча «Ум»

- Один человек путешествовал и случайно сел под деревом исполнения желаний. Когда он проснулся, то почувствовал сильный голод. Немедленно появилась очень вкусная пища.

Когда голод прошел, его посетила другая мысль: «Вот бы выпить чего...» В раю нет запретов, и немедленно появилось прекрасное вино.

Лежа в тени дерева, спокойно попивая вино, обдуваемый прохладным ветерком рая, он начал удивляться: «Что же это творится? Откуда все это берется? Или здесь привидения, которые разыгрывают со мной шутки?»

Немедленно появились привидения. Они были отвратительными и жестокими, именно такими, какими он себе представлял привидения.

- «Сейчас они меня убьют», — подумал он.

И они его убили.

Мораль: Твой ум - это дерево исполнения желаний, и, чтобы ты ни подумал, рано или поздно это исполнится. Твои мысли создают тебя и твою жизнь. они создают твой рай и твой ад.

Притча «Все знает бог»

В книжный магазин стоит длинная очередь. Бабка, пробегая мимо, спрашивает:

- Зачем стоим, дочки?

- За Драйзером.

- А это что-то вроде штапеля? Все в очереди заулыбались.

Жена академика, которая тоже стояла в очереди, показывая дома мужу купленные книги, рассказала эту забавную историю.

Академик очень разволновался, долго ходил из угла в угол и наконец, печально признался жене:

- А ты знаешь, вынужден, к своему стыду, признаться, что я этого Штапеля не читал.

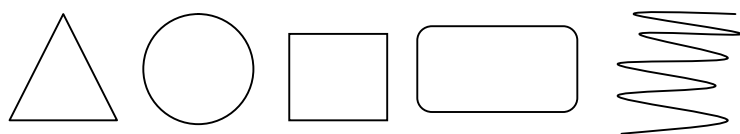
Мораль: Не бойтесь спрашивать, если вы чего-нибудь не знаете. Чем больше вы будете спрашивать, тем больше вы будете знать.



Тренинг «СУДЬБА ИЛИ ВСЕ В НАШИХ РУКАХ?»

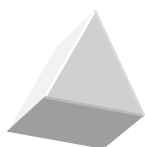
Тест «Геометрические фигуры» (автор Сьюзен Деллингер)

Инструкция: Посмотрите на 5 геометрических фигур



и выберите ту, в отношении которой вы можете сказать «Это Я!».

Интерпретация:



Если вы выбрали **треугольник** - *лидер, руководитель.*

Внешний вид. Предпочитают индивидуальный стиль, дорогую, качественную, модную одежду, косметику. Стараются отличиться, выделиться среди толпы, подбирая изюминку в аксессуарах.

Рабочее место. Символы статуса и успеха (стильный блокнот, портрет, книги).

Речь. Уверенная, решительная речь, отображая его характер. Искусный оратор, умеет убеждать других, ясность, краткость, четкость в речи, острота, жаргон.

Язык тела. Уверенная, энергичная походка, плавность в движении, властный взгляд, широкие выразительные жесты.

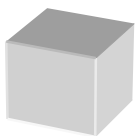
Психологические свойства.

Положительные стороны. Не боятся ответственности, решительные, энергичные, остроумные, общительные, рискованные люди. Принимают обдуманные и взвешенные решения, развито чувство собственного достоинства, труженики, упорные, всегда доводят дело до конца. Мыслители,

способны глубоко и быстро анализировать ситуацию. В любых ситуациях быстро соображают, предприимчивы. Уверенный человек, который хочет быть правым во всем. Сильная потребность быть первым и управлять положением дел, честолюбивы, стремятся достичь высокого положения, приобрести высокий статус, сделать карьеру. Прежде чем взяться за дело задают себе вопрос: Что я буду с этого иметь? Быстро перестраиваются, переобучаются, мобильны, креативны (творческие).

Отрицательные стороны. Эгоистичны, излишне направлены на себя, не терпят возражений, не уступают, пока не сделают дело до конца. Нетерпеливы, прерывает других, неудержимы, не любят оказываться неправыми и с большим трудом признают свои ошибки. На пути к вершинам власти не проявляют особой щепетильности в отношении моральных норм и могут идти к своей цели по головам других. Треугольники заставляют все и всех вращаться вокруг себя, без них жизнь потеряла бы свою остроту.

Профессия. Из них получаются великолепные политики, управленцы. Они прекрасно умеют представить вышестоящему руководству значимость собственной работы и деятельность своих подчиненных. За версту чувствуют выгодное дело и в борьбе за него могут «столкнуться лбами» со своими противниками.



Если вы выбрали **квадрат** – человек ориентированный на факты и цифры.

Внешний вид. Всегда аккуратны и опрятны. Отдают предпочтение классическому стилю. Никаких лишних деталей в одежде. Предпочтение удобству, нежели последнему пику моды. Спокойные, пастельные цвета. Не стремятся быть похожими на других людей.

Рабочая среда. Порядок, все лежит на своих местах, ничего лишнего, всегда придерживаются строгого режима.

Домашняя среда. Придают большое значение традициям и обычаям своей семьи.

Речь. Логически построена, обдумана, излагают ясно свои идеи, речь не всегда эмоциональна, выражается терминологией.

Язык тела. Скованная напряженная поза; медленная, солидная походка, мало жестикулируют, маловыразительная мимика, в незнакомой обстановке испытывают беспокойство.

Психологические качества.

Положительные стороны. Организованны, внимательны к людям, трудолюбивы, рациональны, благоразумны, эрудированны, упорны, настойчивы, тверды в решениях, терпеливы, бережливы, практичный ум, пунктуальны, аккуратны, надежны.

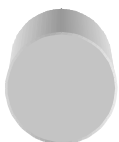
Для принятия решения нужно большое количество фактов, цифровых данных. Квадраты любят логические аргументы и споры. Они с трудом выдерживают прямой взгляд и стараются все тщательно проверить и

перепроверить, прежде чем принять окончательное решение. Мыслительный анализ – сильная сторона квадрата. Квадраты скорее «вычисляют» результат, чем догадываются о нем. Любят порядок во всем. Чрезвычайно внимательны к деталям, подробностям. Любят порядок. Идеал квадрата – распланированная, предсказуемая жизнь. Ему не по душе «сюрпризы» и инновационные преобразования. Они постоянно «упорядочивают», организуют людей, вещи вокруг себя.

Всегда имеют наличные деньги, на «всякий случай», которые не тратят попусту.

Отрицательные стороны. Излишне осторожны, упрямые, не любят новое, меняющееся; выжидающие, затягивающие с решением, ни за что не желают принимать решения, если не достаточно информации; рациональность, эмоциональная сухость и холодность мешают быстро устанавливать контакты с разными людьми.

Профессия. Администраторы, менеджеры, исполнители.



Круг – общительный.

Внешний вид. Неофициальный, небрежный.

Рабочее место. Уютная, домашняя обстановка.

Речь. Непоследовательная, эмоциональная.

Язык тела. Плавные движения, быстрота реакции, доброжелательная, приветливая улыбка, жизнерадостная, энергичная походка.

Положительные стороны. Искренне заинтересован прежде всего в хороших межличностных отношениях. Высшая ценность для круга – люди и их благополучие. Им хочется, чтобы все вокруг были счастливы. Разговорчивы и эмоциональны. Его внутренний мир – настроение в группе, и он нередко знает мельчайшие подробности личной жизни всех ее членов. Он хорошо разбирается в людях, интуитивно чувствует «хороших» и «плохих». Великолепно «читают» людей и в одну минуту способны распознать притворщика, обманщика. Круг служит «клеем», который скрепляет коллектив, семью, то есть стабилизирует группу.

Уверен в себе, дружелюбный, быстро находит язык с другими, доброжелательный, хороший слушатель, собеседник, советник. Умеет сопереживать, сочувствовать, эмоционально отзывается на переживания другого человека. Круг ощущает чужую радость и чувствует чужую боль как свою собственную.

Мыслители, главные черты их стиля мышления – ориентация на субъективные факторы, проблемы (ценности, оценки, чувства) и стремление найти общее, даже в противоположных точках зрения.

Отрицательные стороны. В силу их направленности на людей, слишком стараются угодить каждому. Они пытаются сохранить мир и ради этого

иногда избегают занимать «твердую» позицию и принимать непопулярные решения. Не любят вступать в конфликт, не спорят, уступают первым и не придают значения тому, кто победит в споре. Круг независимо от ситуации заступается и стоит за товарища.

Не отличаются решительностью, они слабые в «политических играх» и часто не могут подать себя и свою команду должным образом.

Профессия: психолог.



Прямоугольник – человек находится в переходном состоянии.

В данный момент происходят какие-то перемены.

Неудовлетворенные образом жизни, ведут в данный период поиски лучшего положения. Причины прямоугольного состояния разные, но объединяет их одно – значимость изменений для определенного человека. Могут меняться изо дня в день и даже в пределах одного дня стремятся стать лучше. В чем-то ищут новые методы работы, стиля жизни.

Внешний вид. Меняющийся, сумасбродный.

Рабочее место. Беспорядок.

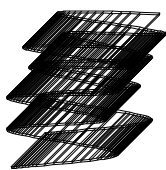
Речь. Неуверенная, неясная, сбивчивая, эмоциональная.

Язык тела. Неуклюжий, резкие, отрывистые движения, быстро краснеет.

Положительные стороны. Любознательны, пытливы, живой интерес ко всему происходящему, смелый, легко усваивает все новое. Пытаются делать то, что никогда не делали раньше. Задают вопросы, находятся в поисковой деятельности.

Отрицательные стороны. Переменчив в настроении. Нерешительный, неуверенный, непоследовательны и непредсказуемы в себе и поступках в течение переходного периода. Забывчивы, склоны терять вещи, непунктуальны.

Прямоугольник – всего лишь стадия, которая проходит.



Зигзаг – творческий человек.

Внешний вид. Неряшливый, творческий беспорядок в одежде, демонстративный, экстравагантный.

Рабочее место. Запущенность или демонстративность.

Речь. Богатая лексика, жаргон остроты, яркая, быстрая, образная, эмоциональная, непоследовательная.

Язык тела. Быстро меняющиеся позы, плавные движения, стремительная походка, живая мимика, манерность.

Положительные стороны. Люди творческие, обычно легко возбудимы, беспорядочны и хаотичны. Жажда изменений, великолепная интуиция,

одержимость своими идеями. Они ориентированы преимущественно на идеи и способны внимательно слушать вас лишь очень короткое время.

Доминирующим стилем мышления чаще всего является синергетический подход (хаотичный, в результате которых получают результат). По этой причине нет ничего более скучного для них, чем никогда не изменяющиеся вещи, рутин, шаблон, правила и инструкции. Комбинирование абсолютно различных, несходных идей и создание на этой основе чего-то нового, оригинального – вот что нравится зигзагам.

Креативны, мыслители, инакомыслящие, интуитивны, образны (запоминает образно, кто, что говорил). Имеют развитое эстетическое чувство. Создают из ничего новое, оригинальное. Фантазеры - живет в мире фантазии, любит помечтать. Зигзаги склонны видеть мир постоянно меняющимся. Они устремлены в будущее и больше интересуются возможностью, чем действительностью. Фантазеры и отовсюду берут такие черты, как непрактичность, нереалистичность и наивность. Зигзаги – неутомимые проповедники своих идей и способны мотивировать всех вокруг себя. Когда появляется новая интересная мысль, он готов поведать ее всему миру!

Отрицательные стороны. Непостоянство настроения, поведения, непрактичность, отвращение к бумажной работе, безалаберность в финансовых работах, несдержанны, очень экспрессивны («режут правду в глаза»), не сильны в проработке конкретных деталей. Не совсем настойчивы в доведении дела до конца, т.е. с утратой новизны теряется интерес к идее.

Зигзагам трудно работать в строго упорядоченной обстановке не могут продуктивно работать в хорошо структурированных ситуациях. Их раздражают четкие вертикальные и горизонтальные связи, строго фиксированные обязанности и постоянные способы работы. Им необходимо иметь большое разнообразие и высокий уровень стимуляции на рабочем месте. Они также хотят быть независимыми от других в своей работе. Тогда зигзаг начинает оживать и выполнять свое основное назначение – генерировать новые идеи и методы работы. Никогда не довольствуются способами, при помощи которых вещи делаются в данный момент или делались в прошлом.

Байка «Все в твоих руках»

Давным-давно в старинном городе жил Мастер, окруженный учениками. Самый способный из них однажды задумался: «А есть ли вопрос, на который наш Мастер не смог бы дать ответа?» Он пошел на цветущий луг, поймал самую красивую бабочку и спрятал ее между ладонями. Бабочка цеплялась лапками за его руки, и ученику было щекотно. Улыбаясь, он подошел Мастеру и спросил:

- Скажите, какая бабочка у меня в руках: живая или мертвая?

Он крепко держал бабочку в сомкнутых ладонях и был готов в любое мгновение сжать их ради своей истины.

Не глядя на руки ученика, Мастер ответил:

- Все в твоих руках.

Дискуссия «В жизни каждый строитель своего счастья сам?»

- Кто по-вашему мнению дает человеку его судьбу?

- Как вы думаете, человек – хозяин своей судьбы?



- Знаете ли вы людей, о которых говорят, что они родились в «счастливой рубашке»?

- Что такое судьба и можно ли ее изменить?

- Отчего зависит, что у одного человека судьба складывается удачно, а у другого в жизни много неприятностей?

- Могут ли проявленные человеком добрые чувства неожиданно изменить его судьбу?

- Как характер человека влияет на его судьбу?

- Как воспитание влияет на судьбу человека?

- Приведи примеры из жизни, когда человек, несмотря ни на что, должен бороться с судьбой.

Сказка «Счастливая соломинка» (Японская сказка)

В далекую старину жил один бедный юноша. За что он и брался, во всем терпел неудачу.

Пошел он помолиться богине Каннон в тот ее храм, что находится в селении Хасэ провинции Ямато. С утра до вечера и с вечера до самого утра просил он богиню: «Помоги мне, сжался надо мною, пошли мне счастье в жизни!» Много ночей провел он в храме, но богиня ни разу не явилась ему во сне и не подала никакого знака. Но юноша все не уходил. Кончилась у него еда, вышли все деньги. Приметили монахи, что он ничего не ест, стали меж собой совещаться:

— Нехорошая слава о нас пойдет, если мы дадим ему умереть на наших глазах. И храм будет осквернен.

Начали они кормить юношу. Так прошло еще много дней, Однажды на рассвете юноша, наконец, увидел желанный сон. Из глубины святилища вышла сама богиня и сказала ему:

— Долго ли ты будешь, упрямец, докучать мне неотступными просьбами? Все вы, люди, одинаковы: просите себе готовое счастье не по заслугам. Ты много грешил в своей прежней жизни, за это и терпишь. Напрасны все твои моления. Но мне жаль тебя. Одно, самое маленькое счастье я все же вправе тебе послать. Упустишь его — пеняй на себя. Помни же: первая вещь, что тебе в руки попадет, когда ты выйдешь утром из храма, это и есть твое счастье. Другого не будет.

Проснулся юноша и опрометью бросился из храма. Не терпится ему добыть свое счастье. Но впопыхах споткнулся он у ворот и упал лицом в пыль. Встал юноша с земли и вдруг видит, что невзначай зажал в руке соломинку. Так вот он, дар богини Каннон! Сжалось сердце у юноши, но нравом был он упрям и соломинку все же не бросил.

Подумал юноша, подумал и пошел в столицу. День стоял весенний, теплый. Откуда ни возьмись, прилетел шмель, вьется над головой юноши. Чтобы хоть как-нибудь рассеять свое горе, тишал он шмеля и привязал травинкой к соломинке. Гудит и бьется шмель, а юноша с соломинкой в руках идет себе дальше. Вдруг попала навстречу ему богатая повозка, запряженная быком, а вокруг нее скачут конные слуги. Это ехала в храм знатная госпожа со своим маленьким сыном.

Соскучился мальчик и выглянул из-за занавесок. Заметил он шмеля на соломинке и поднял крик:

— А-а, хочу вот это, дайте, дайте, дайте! Тут один из конных слуг говорит юноше:

— Нашему молодому господину понравилась твоя соломинка. Не подаришь ли ты ему на забаву?

— Соломинка моя не простая, ее послала мне в дар сама богиня Каннон, — отвечает юноша. — Но не могу я отказать ребенку. Возьмите ее.

Услышала эти слова госпожа.

- Спасибо тебе, — говорит. — Но чем мне тебя отблагодарить? Вот разве что у тебя, может, в горле пересохло от пыли, так на, возьми.

Завернула она в белую бумагу три апельсина и подала юноше. «Что ж, — думает он, — для начала неплохо. Много времени не

прошло, а уж одна-единственная соломинка обратилась и три апельсина».

Пошел юноша дальше, а солнце поднимается все выше и выше. Вдруг видит он: лежит у обочины молодая женщина. Возле нее растерянно слуги суетятся:

- Вот ведь беда какая! Захотелось нашей госпоже пить, вконец сомлела. Эй, прохожий! Нет ли тут где-нибудь поблизости воды?

Как не быть, есть и колодец, и ручей, но до них еще далеко.

- Лучше возьмите эти три апельсина, пусть ваша госпожи освежится... Может, ей и полегчает.

Выжали слуги сок из апельсинов и напоили женщину. Опомнилась она и говорит:

- Великое тебе спасибо. Если б не ты, пришлось бы мне, верно, умереть на большой дороге. Вот возьми это в знак благодарности. Невелик подарок, но другого у меня ничего нет под рукой.

Достала она из дорожного узла три свертка полотна и отдала юноше. Заткнул он свертки за пояс и пошел дальше, радостный. Начало смеркаться. Вдруг скачет ему навстречу самурай на великолепном коне, а сзади слуга трусит на лошадке. «Эх, бывают же на свете такие красавцы кони!» — подумал юноша. Поравнялся с ним самурай, и в тот же миг могучий конь упал, как сраженный молнией. Сильно огорчился самурай. Пересел он на лошадь слуги, а ему велел присмотреть за конём. Скрылся господин вдалеке, а слуга присел на корточки возле коня и рассуждает сам с собой: - «Беда какая! Не выдержал он дальнего пути. Продать, что ли, шкуру хоть за бесценок».

Тут подошел к нему юноша:

- Есть у меня с собой сверток хорошего полотна. Хочешь, возьми, ведь это лучше, чем ничего.

Взял слуга полотно и пустился догонять хозяина. Обрадовался юноша: «День еще не кончился, а соломинка уже обратилась в великолепного коня. Теперь я верю в свое счастье! Конь непременно оживет».

И, правда, конь приоткрыл мутные глаза и шевельнулся. Смочил юноша ему голову водой и потянул за уздечку. Поднялся конь на ноги, дрожа всем телом. «Увидят меня с таким конем, — подумал юноша, — еще скажут, что украл». Завел он коня в чащу леса и привязал к дереву, а сам сбегал в соседнюю

деревню и выменял остальные две штуки полотна на овес и сено да на самую плохонькую конскую сбрую. Три дня ухаживал юноша за конем. Пока тот не оправился от болезни, — а потом сел на него и ускакал под покровом ночи.

Рано утром на другой день приехал юноша в столицу. Увидел он, что возле одного большого дома в предместье идут дорожные сборы. Люди вьюки увязывают, зовут друг друга, суетятся. Видно, кто-то всей семьей отправляется в дальний путь.

Остановил юноша своего коня у ворот:

—Эй хозяева, не купите ли вы у меня мою лошадку? Вышел тут из дома хозяин и воскликнул:

Ах, что за конь! Что за красавец! Купил бы я его, да денег у меня в обрез. Но если хочешь, возьми в обмен рисовое поле да в придачу можешь жить в моем доме, пока я не вернусь.

Он у меня пустым остался... А если что со мной случится в дороге, дом будет твой.

Так и порешили. В тот же день уехал хозяин вместе своей семьей в далекие края на Восток.

Прошел год, и другой, и третий. Не вернулся хозяин с чужбины. Достались юноше и дом, и поле. С тех пор зажил он хорошо, усердно обрабатывая землю. А когда состарился, то не раз говорил внучатам: «Тому, кто верит в счастье, и простая соломинка поможет».

Вопросы и задания:

- От кого в большей мере зависела судьба юноши: от богини или от него самого?
- Как повлияли поступки юноши на его судьбу?
- Были ли в вашей жизни случаи, когда какая-то мелочь повлиял на вашу судьбу?
- Как вы думаете, если человек не верит в счастье, как сложится его судьба?
- Верите ли вы, что ваша судьба сложится счастливо и почему?

Упражнение «Спорим с судьбой»

Дети в парах (или две группы) доказывают, что судьба человека зависит от его качеств и поступков. Другой, - наоборот, считает,

что человек не может изменить свою судьбу, и спорить с ней бессмысленно.

Затем тренер делает вывод о том, что человек должен быть активным, и тогда судьба сложится наилучшим образом, чтобы с ним не происходило.

Упражнение «Наши надежды»

Поделите доску на три части и озаглавьте их:

- надежда на себя,
- надежда на других,
- надежда на Бога.

Попросите детей перечислить разные случаи из жизни, когда стоит надеяться на себя, на других и на Бога. Все перечисленное детьми педагог записывает в три колонки на доске.

Разделите детей на группы и предложите им подумать, на что человеку стоит надеяться в каждой из этих ситуаций:

- человек тяжело болен;
- человеку нужно поступать в университет;
- человек хочет поехать на каникулы,
- но у него нет денег;
- человек потерял работу;
- человек потерял вещи;
- у человека украли сумку.
- с человеком поступили несправедливо.

Упражнение «Стена судьбы»

Нарисуй стену судьбы из личностных качеств. Кирпичики, которые необходимы человеку, чтобы его судьба складывалась как можно удачнее. На каждом кирпичике напиши то или иное качество личности.

Упражнение «Шкатулка мудрости»

- Человек, если он стремится к успеху, не зависит от своей судьбы, которая допускает или не допускает успех. Человек посредством отношения, которое он выбирает, способен найти и осуществить смысл даже в безнадежной ситуации (В.Франклин).
- Храбрым судьба помогает (Теренций).

- Посеешь поступок – пожнешь привычку, посеешь привычку – пожнешь характер, посеешь характер – пожнешь судьбу (Латинская мудрость).
Обсудите афоризмы, сделайте рисунок к одному из афоризмов.

Притча «Рука судьбы»

Великий японский полководец Нобунанга однажды решил атаковать врага, который десятикратно превосходил силы его солдат. Но поскольку солдаты очень сомневались в победе, по дороге он остановился и сказал солдатам:

Сейчас я брошу монетку. Если выпадет герб, то мы победим.

Выпал герб. Солдаты, уверовавшие в победу, ринулись в бой и легко одолели врага.

После боя адъютант сказал полководцу:

Конечно, ничего не изменить, когда действует рука судьбы.

Да, ты прав, — подтвердил полководец, показывая на ладони поддельную монету, с обеих сторон которой был герб.

Мораль: Судьба подчиняется тем, кто этого хочет.

Байка «Цель» (Л.Кэрролл)

- Скажите, пожалуйста, куда мне отсюда идти?

- Это во многом зависит от того, куда ты хочешь прийти, - ответил Кот.

- Да мне почти все равно, - начала Алиса.

- Тогда все равно, куда идти, - сказал Кот.

- Лишь бы попасть куда-нибудь, - пояснила Алиса.

- Не беспокойся, куда-нибудь ты обязательно попадешь, - сказал Кот, - конечно, если не остановишься на полпути.

Мораль: Пошла Машенька в лес по грибы и по ягоды, а вернулась ни с чем..., потому что нужно перед собой ставить конкретные цели!

Комментарий: «Когда человек не знает, к какой пристани он держит путь, для него ни один ветер не будет попутным». (Сенека)

Вопрос для обсуждения

- Как судьба взаимосвязана с целью человека?

Подведение итогов с ребятами.

Тренер рассказывает, что судьба человека зависит от постановки целей и их реализаций, а также его активности.



Тренинг «ЧЕЛОВЕК И СОВЕСТЬ»

*Никто через год не вспомнит, какие ты носил джинсы,
но все будут помнить, какой ты был человек.*

Индийская мудрость

Хорошие манеры состоят из маленьких жертв.

Ф.Черстерфильд

*Посеешь поступок – пожнешь привычку, посеешь привычку –
пожнешь характер, посеешь характер – пожнешь судьбу.*

Народная мудрость

Упражнение «Кто такой человек?»

Вариант А. Разберите каждый афоризм и предложите свой авторский вариант.

Вариант Б. Напишите современную интерпретацию на один из предложенных ниже афоризмов.

Вариант В. Выберите понравившийся вам афоризм и нарисуйте рисунок.

- В человеке должно быть все прекрасно: и лицо, и одежда, и душа, и мысли (А.П. Чехов).
- Каждый человек является творцом, ибо он творит нечто из различных врожденных факторов и возможностей (А. Адлер).
- Каждый человек есть художник своей собственной жизни, черпающий силу и вдохновение в себе самом (С.Н. Булгаков).
- Все, что происходит с нами, оставляет тот или иной след в нашей жизни. Всё участвует в создании нас такими, какие мы есть (И. Гёте)



- Все в руках человека. Поэтому их надо как можно чаще мыть (С.Е. Лец).
- Будь тем, кто ты есть! (Ф.Ницше)
- Бывают люди-растения, люди-звери, люди-боги (Ж.П. Рихтер)
- Человек есть ничто иное, как ряд его поступков (Г. Гегель).
- Всякого человека должно судить по его делам (М. Сервантес).

Притча «Как устроен человек»

После рабочего дня бык отдыхал на заднем дворе.

- Что, устал пахать землю? — прокаркал старый ворон, сев на изгородь.

- Устал, но я служу человеку, потому что он очень сильный. Человек заставляет землю выращивать для себя урожай, — вздохнув, объяснил бык.

- Человек сильнее дерева. Он делает из него все, что хочет, — вступила в разговор деревянная рукоятка от плуга, который лежал в углу двора.

- Железо гораздо тверже дерева, но человек сильнее даже железа. Он превратил бесформенный кусок железа в стальной плуг, — добавил плуг.

Этот разговор услышали соловьи, свившие гнездо в колючем кустарнике возле изгороди. Когда все замолчали, соловушка вылетел из кустарника и пропел:

- Вы ошибаетесь, друзья. Человек — слабое и нежное создание. Я видел, как он вздыхал и плакал, слушая мои песни.

Когда я расцвел, ко мне подошел человек, — вдруг вмешался в разговор цветок, растущий возле кустарника. — Человек посмотрел на меня с улыбкой. Эта улыбка была нежнее моих легких лепестков.

- Этого не может быть! — промычал бык.

- Может, — каркнул ворон. — Так уж устроен человек. Я прожил много лет и знаю, что человек прочнее стали и нежнее цветка.

Обитатели двора задумались, услышав эту поразительную новость.

Вопросы и задания:

- Какие качества человека можно назвать сильными, а какие — нежными?
- Какие качества: сильные или нежные, важнее для Человека?

- Расскажите про сильные и нежные качества ваших родителей.
- Каких качеств должно быть больше у ... (папы и у мамы)?
- Опишите качества какого-нибудь человека, сравнивая его с разными животными, растениями или предметами. При этом не называйте имени человека. Например, этот человек похож на птицу, потому что он умеет летать; этот человек похож на пчелку, потому что он трудолюбивый; этот человек крепкий, как камень, потому что он никогда не плачет и т.д.
- Остальные должны догадаться по вашему описанию, о ком идет речь.
- Сравните человека и животного. Какие черты сходства и различия существуют между ними?
- В чем человек сильнее животного? В чем животное сильнее человека?
- Напишите и нарисуйте сказку о жизни трех друзей: дерева, животного и человека.

Упражнение «Совесь»

Разберите каждый афоризм и предложите свой авторский вариант.



- Совесть – это моральный светильник, озаряющий хороший путь; но когда сворачивают на плохой, то его разбивают. (Г.Гегель)
- Угрызения совести начинаются там, где кончается безнаказанность. Гельвеций
- Совесть – это внутренний голос, предупреждающий о том, что за нами кто-то следит. (Г.Л. Менкен)
- Совесть есть голос души, а страсть – голос плоти. Ж.Ж.Руссо
- Совесть – нравственный наставник сердца. (С. Смайлс)
- Честь – это внешняя совесть, а совесть – это внутренняя честь. (Г.Флобер)
- Будь хозяином своей воли и слугой своей совести. (М. Эбнер-Эшенбах)

Притча «Самая мягкая подушка»

Чем меньше времени оставалось до ночи, тем чаще вздыхал богач, тем тоскливее становился его взгляд. Вот уже третий год жадного богача мучила бессонница. Врачи прописывали ему таблетки, массажи и теплые солевые ванны.

Все было бесполезно. Богач сменил множество диванов, кроватей, но ничего не помогало.

Старый слуга, видя мучения своего хозяина, сказал однажды:

- Надо вам найти такого человека, кто спит крепко и сладко, и купить подушку, на которой он спит. Тогда сон и к вам вернется.

- Иди и найди мне такую подушку, — обрадовался банкир.

У всех знакомых и друзей банкира были проблемы со сном. Тут вспомнил слуга, что в его родной деревне люди всегда спали крепко и сладко, и поехал туда.

Приехал он в деревню в воскресенье, рано утром. Вылез из кареты, пошел по улице и вдруг услышал громкий храп, который раздавался из покосившегося дома.

Долго барабанил слуга в дверь. Наконец вылез на крыльцо мужичок и говорит:

- Что ж ты, бессовестный, в воскресный день поспать человеку не даешь?

- А ты бессонницей не страдаешь? — спрашивает слуга.

- Чем глупости спрашивать, лучше иди своей дорогой! — рассердился мужичок.

- Милый человек, продай мне свою подушку. Я дорого заплачу. Может, она моему хозяину поможет уснуть, а то он совсем от бессонницы измучился, — попросил слуга.

Усмехнулся мужичок и отвечает:

- А у меня нет подушки-то. Я и так крепко сплю. Говорят, самая мягкая подушка — это чистая совесть. Пусть твой хозяин ее испробует.

Вопросы и задания:

- Как вы думаете, почему богача мучила бессонница?
- Как вы думаете, все ли богачи спят плохо?
- Если у вас в жизни происходят какие-то неприятности, как это отражается на вашем сне?
- Как вы думаете, почему в некоторых людях совесть спит?

- Как вы думаете, в каждом ли человеке есть совесть?
- Перечислите качества характера совестливого человека.
- Придумайте сказочное средство от бессонницы.
- С чем бы вы могли сравнить чистую совесть? Нарисуйте чистую совесть в каком-либо образе.

Упражнение «Калейдоскоп»

- Почему говорят, у одного человека есть совесть, а у другого нет совести?
- Откуда берется совесть?
- Как совесть связана с человеком?
- Чтобы стать и быть хорошим человеком, что для этого нужно сделать?

Упражнение «Поступки»

1. Древнегреческий философ Г.Гегель говорил: «Человек есть ничто иное, как ряд его поступков».

Раскройте смысл афоризма?

Какие бывают поступки?

Какие пути способствуют плохим и хорошим поступкам?

2. Как устранить причины, способствующие возникновению и развитию плохих поступков у человека?
3. Нарисуйте и напишите пути помогающие человеку предотвратить возникновения плохих поступков.

Упражнение «Шкатулка мудрости»

Прочитайте внимательно и сделайте рисунок (или выскажите свое мнение, или допишите свои мысли в малых группах).

Три вещи не возвращаются обратно: время, слово, возможности.

Три вещи никогда не следует терять: спокойствие, надежду, честь.

Три вещи в жизни наиболее ценны: любовь, убеждение, дружба.

Три вещи в жизни никогда не надежны: мечты, удача, состояние.

Три вещи определяют человека: труд, честность, достижения.

Три вещи разрушают человека: вино, гордость, злость.



Тренинг «ЧТО ТАКОЕ СЧАСТЬЕ?»

Байка «Счастье»

Бог слепил человека из глины, и остался у него неиспользованный кусок.

— Что еще слепить тебе? - спросил Бог.

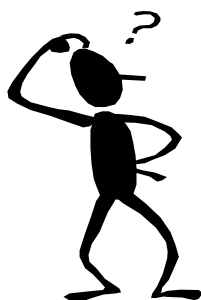
— Слепи мне счастье, - попросил человек.

Ничего не ответил Бог и только положил человеку в ладонь оставшийся кусочек глины.

Мораль: «Всеобщий источник нашего несчастья в том, что мы верим, будто вещи действительно являются тем, чем мы их считаем». (Г. Лихтенберг)

Комментарий: Счастье - понятие субъективное, и в этом заложен удивительно большой потенциал. Именно это позволяет быть счастливым всем без исключения. Если бы счастье заключалось в строго определенных предметах, положениях и ситуациях, их бы не хватало на всех (как всегда бывает с полезными ресурсами и благами), следовательно, большинство было бы закономерно их лишено. Можно с определенной долей уверенности предположить, что счастье - это равновесие между желаниями и возможностями. Но первые зачастую бывают неоправданно беспредельны, а вторые - лишены трезвой оценки. В итоге большинство желает эфемерного, а потому не находит своего счастья.

Вопросы для обсуждения



- Что такое счастье?
- Почему люди одни счастливы, а другие нет?
- Каждый человек кузнец своего счастья сам, или это подарок судьбы?
- Что имел в виду *Пифагор* «Не гоняйся за счастьем: оно всегда находится в тебе самом»?

Упражнение «Счастье и труд»

Абай Кунанбаев (1845-1904) утверждал, что человек будет счастливым, если будет трудиться. К.Д. Ушинский писал: «Если вы выберете труд и вложите в него всю свою душу, то счастье само отыщет вас».

Согласны ли вы с ними? Почему счастье человека они связывали с трудом?

Упражнение «Рифмы»

Придумать как можно больше рифмующихся слов и словосочетаний к слову, обозначающему «Счастье».

Упражнение «Шкатулка мудрости»

Тренером заранее готовится шкатулка (нарезанные цитаты различных авторов), дети на занятии по желанию вытягивают и высказывают свое мнение.

- Не гоняйся за счастьем: оно всегда находится в тебе самом. Пифагор
- Большинство людей счастливы настолько, насколько они решили быть счастливыми. А.Линкольн
- Если хочешь быть счастливым, будь им. Козьма Прутков
- Существует только один путь к счастью – перестать беспокоиться о вещах, которые неподвластны нашей воле. Эпиктет



Прочитайте внимательно и объясните смысл каждой афоризмы. Напишите свой авторский вариант афоризма на тему «Счастье» и сделайте к нему рисунок.

Притча «Все впереди»

- Кем ты хочешь быть? — спрашивали Мышонка тети и дяди.
- Слоном, — отвечал Мышонок.
- Молодец! — говорили ему. — Мы остались мышами, а тебе все дороги открыты, только учись.

И мышонок учился. Учился на «отлично». Окончив слоновые курсы, он получил диплом «Большого слона». Но слонем нигде устроиться не мог, а мышью работать не хотел.

- Не горюй, — говорили Мышонку родственники. — Будешь еще слонем. А не будешь — не беда. Мы же не слоны, однако живем, не тужим.

Шло время. Мышонок с завистью поглядывал на счастливых Мышей, которые были просто Мышами.

- У меня еще все впереди, — успокаивал себя Мышонок, поглядывая на диплом.

Так мышонок состарился. Всю жизнь он чувствовал себя несчастным оттого, что не мог стать Слонем.

- Начать бы жизнь сначала, — вздыхал Мышонок, — я бы обязательно добился своего.

Мораль: Чтобы быть счастливым, надо ставить правильные цели.

Грузинская сказка «Счастье»

Жил в одной стране скотовод. Был он честен и трезв, никогда и никого не обижал, и все его отары паслись в горах и на лугах без присмотра, и ни зверь их не обижал, ни человек, так как не было у него врагов.

Жил в этой же стране лентяй и бездельник. Вот встречается его однажды этот скотовод и спрашивает:

- Как ты живешь?

- Еле дышу от голода.

- Пойдем ко мне, поработаешь год, дам тебе пару добрых быков — вспашешь, засеешь себе поле, будешь сыт.

Подумал лодырь:

- Вот еще, работать из-за пары быков. Говорят, у него овцы сами пасутся, пойду да отберу себе что захочу.

Подумал и пошел. Поднялся в горы и видит: рассыпался скот по горам, а пастухов нет. Только он приблизился, как все множество скота в одном месте скупилось. Подошел и лентяй и видит: стоит среди скота крохотный человечек, а коровы и овцы к нему ластиятся. Удивился лентяй и спрашивает:

- Что ты за создание?

- А я счастье хозяина этого стада.

- А где мое счастье?

- Твое на такой-то горе, под таким-то кустом.

Пошел лентяй, едва добрал до горы, утомился, прилег под каким-то кустом и задремал. Когда проснулся, солнце уже заходит. Вдруг слышит: вздыхает кто-то. Видит, лежит под кустом человек, кожа да кости, лежит охает.

- Что ты за создание?

- А я твоё счастье.

- Ах ты, бездельник! — рассердился лентяй. — Я с голоду помираю, а ты лежишь тут, ничего не делаешь!

Ты сидишь без дела, а я тем паче.

Мораль: *Каков хозяин, таково и его счастье.*



Тренинг «ЧТО ТАКОЕ ДОБРОТА?»

*Совершеннейший из людей тот,
кто любит всех ближних своих и делает им добро без разбора,
хороши они или дурны.*
Магомет

Упражнение «Только хорошее»

Педагог с мячом в руках встает перед детьми, просит их выстроиться в ряд, а затем каждому из них бросает мяч. Дети ловят мяч только тогда, когда произносится какое-либо хорошее качество (правдивость, доброта, аккуратность). В этом случае они делают шаг в сторону педагога. Если дети случайно «поймают плохое качество» (нетерпимость, жадность, злость), они делают шаг назад.

Побеждает тот, кто первым дойдет до педагога. Этот человек становится ведущим.

Упражнение «Подумаем о доброте»

Дети встают в круг. Каждому из них по очереди педагог бросает в руки мяч. Поймавший мяч называет какого-либо доброго человека и объясняет, почему он добрый. Например: моя сестра добрая, потому что она каждый день играет со мной, делится со мной игрушками и т.д.

Когда все дети расскажут о тех или иных добрых людях, педагог просит кого-либо из детей перечислить всех добрых людей, о которых рассказали его друзья.

Упражнение «Когда приходит доброта»

Дети встают в круг. Попросите детей представить, что добрая волшебница подарила им ларец с дарами доброты. Затем дети перечисляют все, что может быть добрым. Например: добрые глаза, добрая улыбка, доброе рукопожатие, добрый взгляд, доброе слово, доброе намерение, добрая душа, доброе сердце, добрый день и т.д.

Попросите детей помочь волшебнице оживить ее дары. Для этого дети должны:

- посмотреть друг на друга добрыми глазами;
- улыбнуться друг другу доброй улыбкой;
- подарить друг другу добрый взгляд;
- сказать друг другу доброе слово;
- рассказать о каком-либо добром намерении;
- рассказать о душе доброго человека;
- придумать сказку о добром дне.

Упражнение «Дарим доброту друг другу»

Попросите детей рассказать, что они чувствуют, когда встречаются с чем-то добрым. Нарисуйте на доске большое сердце доброты. Дети должны подумать обо всем добром, что можно сделать друг для друга, чтобы им всем жилось лучше и интереснее. Все сказанное детьми педагог записывает внутри сердца. Затем по группам дети придумывают план, как оживить сердце доброты.

Упражнение «Сердце доброты»

Поставьте стулья так, чтобы из них образовалось сердце. Дети встают за стульями. Один из них говорит что-то доброе другому, оба они садятся на стулья. Затем они вместе придумывают и говорят что-то доброе третьему, и третий ребенок садится на стул. После этого втроем они говорят что-то доброе четвертому, и так до тех пор, пока на стулья не сядут все дети.

Затем предложите детям разучить какую-либо песенку о доброте.

Древняя китайская история «Добро без ума»

Когда-то жил император, который любил птиц. Он узнал, что мальчишки стреляют в голубей из рогаток, и объявил:

- Кто принесет во дворец живую птицу, тот получит горсть риса.

Услыхав об этом, мальчишки перестали стрелять голубей. Они наставили в лесу множество силков, и вскоре дворцовые комнаты наполнились голубями.

Случилось, что императора навестил мудрец из соседнего княжества. Он увидел во дворце голубей и спросил:

- Зачем столько птиц?

Император ответил:

- У меня доброе сердце, и я спасаю их от мальчишек. Больше они не бьют голубей, а приносят их мне живыми.

- Кто же кормит птенцов? — спросил мудрец.

- Каких птенцов? — удивился император.

У птиц, которые живут теперь во дворце, остались в лесу беспомощные птенцы. Кто их кормит?

Об этом я не думал, — признался император.

Тогда мудрец сказал:

- У вас доброе сердце, вы любите птиц, но никто им не принес столько зла, сколько вы. Все гнезда в лесах наполнены сейчас мертвыми птенцами. Вы спасли пятьсот голубей, но погубили в пять раз больше!

- Ах, как трудно быть добрым! — воскликнул огорченный император.

На это мудрец заметил:

- И добро надо делать с умом. Ум без добра — плохо. Но и добро без ума — не лучше.

Вопросы и задания:

Были ли в вашей жизни случаи, когда вы совершали какое-либо доброе дело, а оно приносило кому-то вред?

Если бы вы были на месте императора, как бы вы спасли птиц, не причинив им вреда? Например, можно ввести в государстве должность охранника птиц, принимать на эту должность мальчишек и платить им по горсти риса за каждую птичью семью, которую они охраняют.

Упражнение «Где живет доброта?»

Перечислите и нарисуйте все места на земле, где прячется доброта. Рисунки все развешиваются на доске, желающие могут рассказать о своей картинке.

Упражнение «Солнце доброты»

Нарисуйте солнце доброты, у которого должно быть столько лучей, сколько добрых поступков разных людей вы вспомните, затем дети по очереди рассказывают о своем солнце доброты.

Упражнение «Добрые волшебники»

Все дети — добрые волшебники. Каждый из них должен подарить людям какой-либо добрый подарок. Попросите детей нарисовать свой добрый подарок. По рисункам друг друга дети угадывают, какие добрые дары принесли людям волшебники. Из рисунков детей делается выставка: «Добрые дары».

Упражнение «Добрые профессии»

Дети делятся на пары. Каждая пара вытягивает карточку с названием той или иной профессии. Если на карточке профессия «повар», дети должны представить себя добрыми поварами и придумать рецепт доброго пирога. Если на карточке профессия «врач», дети должны представить себя добрыми врачами и придумать рецепт лекарства от злости. Если на карточке — пилот, дети должны придумать самолет, который возит людей в страну доброты и т.д.

Побеждает пара, которая придумает самый интересный способ сделать людей добрее.

Индийская сказка «Корень добра не сохнет»

Давно это было. Жил-был великий индийский царь. По всему свету шла о нем слава. При его дворе все были равны — и князь, и нищий. Он неустанно заботился о благе подвластного ему народа. Одевшись в простую одежду, он тайком бродил по всему царству и наблюдал жизнь простых людей со всеми их радостями и горестями. Но решили боги испытать индийского царя, останется ли он таким справедливым и милосердным в бедности и нужде.

Над страной поднялись раскаленные тучи песка, опалили сады, сожгли урожай на полях, иссушили реки и колодцы. Царское войско восстало и переметнулось к врагу. Страна, где, казалось, золото падает с неба, обратилась в пустыню. Царица встревожилась.

- Возможно ли нам оставаться здесь дальше, мой господин? — спросила она у царя.

- Это правда, — сказал царь. — Пойдем отсюда в чужие края. Будем сами на хлеб себе зарабатывать.

Темной ночью царь и царица отправились в путь. Никто их не провожал, никто не сказал им вслед доброго слова. Шли они день за днем и пришли в большой город. В том городе строили царский дворец в семь этажей. Вот и нанялись царь с царицей носить известь и кирпичи. Целый день обливались они потом и за это получали свой кусок черствого хлеба.

Однажды брахман явился к дверям хижины, где жил царь, и стал слезно молить:

- Я бедный брахман. Завтра у моей дочери свадьба, а в доме ни зернышка нет — нечем встретить гостей. Пришлось идти по-бираться. Подай хоть чего-нибудь.

Что тут было сказать царю?

- Рад бы подать тебе, господин, — ответил он. — Да нечего. Если примешь мой труд, я готов тебе служить.

А царица все это слышала. Глаза у нее застлало слезами. В первый раз случилось такое, чтобы проситель уходил от их двери с пустыми руками. Стерпеть это она не могла. Она вышла к царю и скакала:

- Подождите! Мы не нищие. Вот, возьмите мое ожерелье. Мы все потеряли, но ожерелье осталось для дочери брахмана.

- Это ожерелье ты получила от матери. Оставь его у себя! — воскликнул царь. Царица улыбнулась:

- Я хранила подарок матери до нынешних дней, а теперь я сама дарю его своей названной дочери.

От блеска самоцветов брахман зажмурился. Великодушие царицы поразило его. Но он не нашел в себе духа не принять дар и унес ожерелье, благословляя царицу.

Кончался двенадцатый год с той поры, как царь и царица стали носить известь и кирпичи, а они по-прежнему пребывали в

бедности. От работы руки у них покрылись мозолями, ноги были изъедены язвами, тела исхудали. Однажды трудился царь как всегда и услышал, как один странник рассказывает другому:

- За пятьдесят часов пути отсюда живет волшебник. Он покупает у людей их заслуги. Если ты сделал в жизни великое дело, походи туда и продай его.

Странник ушел, а мысль о том, чтобы попробовать свои заслуги продать, запала царю в душу. Вечером он не утерпел и рассказал все царице. Царица обрадовалась, стала его уговаривать:

- О царь! Таких добродетелей, как у тебя, я ни у кого на свете не видела. Иди непременно и свои заслуги продай. Чует сердце, изменится наша судьба.

Царица встала чуть свет, собрала царю в узелок еды на дорогу, и он отправился в путь. По дороге повстречался ему прокаженный. Тело несчастного было покрыто гнойными ранами и источало зловоние. Как ни отвратен был вид этого человека, царь проникся к нему состраданием. Он подошел к прокаженному, омыл его раны и перевязал их лоскутами. Отгоняя назойливых мух от страдальца, он сказал ему с жалостью:

- Братец, как тебе тяжело приходится!

Прокаженный ответил:

- Тяжко-то тяжело, да в том ли беда? Я с голоду ноги готов протянуть. Нет ли у тебя хоть крошки?

У царя в узелке было четыре лепешки. «Что ж, — подумал он, — поделюсь-ка я с ним по-братски». Стал он кормить прокаженного. Две лепешки того не насытили, так царь скормил ему и свою долю. Наелся прокаженный и долго благодарил.

Пошел царь дальше голодный, но доброе дело придавало ему сил, и ноги будто сами его несли. Шел он так и вдруг нащупал у себя в узелке что-то мягкое. Тут он вспомнил, что жена положила ему на дорогу горстку муки. Он набрал хворосту, развел костер и испек на углях пару лепешек. Только поднес лепешку ко рту — подбежала собака, встала перед ним и завиляла хвостом. Царь бросил ей лепешку. Голодная собака одним духом ее проглотила и опять на царя смотрит, будто не ела. Царь отдал ей и вторую лепешку. Убежала собака. А царь выпил холодной водицы и показалось ему, будто сыт. И дальше пошел. Наконец он пришел к своей цели.

Волшебник протянул царю шкатулку и говорит:

- Вспоминай теперь свои заслуги и смотри в зеркальце, что в этой шкатулке, — оно тебе все покажет.

Стал царь вспоминать храмы и монастыри, что он построил, стал вспоминать, как принимал с почетом святых старцев, но в зеркальце ничего не увидел.

Устыдился царь, говорит волшебнику:

О волшебник! Я совершил большую ошибку, мне не следовало сюда приходить. Нет у меня в жизни заслуг. Разрешите мне удалиться.

- Не смущайся, — сказал ему волшебник. — Сейчас я покажу тебе твои заслуги.

При этих словах волшебник открыл шкатулку и снова подал ее царю. И поразился он тому, что увидел. А увидел он себя — как помогает он прокаженному, и как глаза у того светятся покоем и счастьем. А еще увидел себя — как он кормит собаку. А потом увидел свою царицу — как отдает она нищему брахману драгоценное ожерелье. Видел все это и волшебник, что скупал у людей их заслуги. Сошел он со своего трона, поклонился царю в ноги и произнес:

— Вижу, я не напрасно родился и прожил жизнь, раз мне довелось лицезреть столь великодушного человека, как ты. За эти твои три заслуги я готов отдать тебе все свое богатство.

Царь словно очнулся от долгого сна. Пелена заблуждений спала с его глаз. Он понял, что все блага жизни ничего не стоят в сравнении с одним добрым делом. И решил он, пусть лучше в бедности будет жить, но заслуг своих не продаст. Как ни упрашивал его волшебник, царь твердо стоял на своем. Возвратился он к своей царице и видит — собрались вокруг нее его прежние приближенные. Увидели они царя, стали молить его снова сесть на престол в своем царстве. Долго они его уговаривали, наконец царь согласился и на радость всем подданным вернулся вместе с царицей к себе во дворец. И вновь сады зацвели, зазеленели поля, наполнились водою пруды и колодцы.

Вопросы:

- Почему боги лишили царя богатства, несмотря на то, что он был добрым и справедливым?

- Как должен поступить великодушный царь, если казна его опустеет, а в стране начнется голод?
- Что изменится в правлении царя после его возвращения во дворец?
- Расскажи о каком-либо человеке из жизни или из истории, который совершил добрый поступок или поступки?
- Что дается в жизни человеку, если он добрый и совершает добрые поступки?



Тренинг «СЕКРЕТЫ ЖИЗНЕННОГО УСПЕХА»

*Я твердо верю в удачу. И я заметил:
чем больше я работаю, тем я удачливее.*
Томас Джефферсон

Цель тренинга: показать детям, какую роль играет время, планирование своей деятельности, и научить планировать свое время и деятельность.

Тибетский тест

Напишите свою дату рождения.

Например, 28, 06, 1998 год и заполняете в таблицу.

1+	4	7
2+	5	8+
3	6+	9++

- 1 – экстраверт (открытый),
- 2 – интроверт (закрытый),
- 3 – связь с космосом,
- 4 – состояние души духа, через природу,
- 5 – интеллект,
- 6 – интуиция,
- 7 – ангел, «особый дар»,
- 8 – рок судьба,
- 9 – гуманитарные способности (поет, танцует, рисует, или играет на музыкальных инструментах)

Совпадение ряда чисел:

1,2,3 – люди энергичные, эмоциональные

1,4,7 – не только эмоциональные, но и хваткие

4,5,6 – духовно развитые люди

7,8,9 – творческие возможности

2,5,8 или 1,5,9 – гениальные способности (технические способности)

3,6,9 – чистая гениальность

3,5,7 – связь с другим миром

Вступительное слово ведущего:

Вопрос о том, что делает одного человека великим и выдающимся, а другого средним и незаметным, волновал исследователей, и обывателей с давних времен. На протяжении всего XX века одни психологи считали, что для успешной реализации личности в жизни необходим высокий интеллект, а педагоги, споря, утверждают, что нужны и важны разносторонние знания.

Исследования показывают, что троечники, трудные дети добиваются в жизни многого, а секрет очень прост, они знали, чего хотят добиться в жизни и как этого можно достичь. Ключ к успеху – умение распределять «золотое время». Ведь можно лежать и ничего не делать, а можно за это же время горы свернуть. Жизнь летит как поезд, а поезд обратно не вернуть. Самое печальное – *потери времени не возобновляемы*. Поэтому если вы хотите чего-то добиться в жизни, вы должны научиться распределять правильно время, тогда в жизни вы можете сделать очень много добрых и полезных дел не только для себя, но и для окружающих, а самое главное достичь тех высот, о которых вы сильно мечтаете. Ведь в народе говорят 99% пота труда и 1% талант человека.

Если собрать вместе крупинки растроченного времени и из них как бы слепить моменты собранности, мы обнаружим, что времени довольно-таки много. «На что тратится время и как тратить его более рационально?» Ваше время – это одна из важнейших *необходимых* составляющих Вашей жизни. Что значит «необходимых»

Упражнение «Мысли вслух»

Обсудите, какой вкладывали смысл авторы в эти цитаты

- «Если вы ничего не планируете, если вокруг вас царит хаос, это в лучшем случае скажется на ваших творческих способностях. В худшем случае пострадает качество вашей работы и ваше здоровье. Больше ошибок, больше усталость, больше стресс. Разве такой жизни вы хотите?» Светлана Королева
- «Время – деньги» – известная истина? XXI век поставил эту истину под сомнение. Время – дороже денег, время – важнее денег. Время, в отличие от денег, нельзя накопить это невозполнимый ресурс». Г. Архангельский
- «Организация своего времени - необходимое условие высокоэффективной работы и фактор сохранности психического здоровья». В.Коган, И.Мещерякова

Упражнение «Мысли о времени»

Подумайте и обсудите мысль:

«Управление временем» - термин относительный. Время нельзя повернуть вспять, ускорить или замедлить его бег. Но можно сделать время своим партнером. Если человек не в ладах со временем, жизнь его или быстро утекает или, наоборот, еле-еле ползет. У человека есть всегда выбор: пустить все на самотек или взять управление в свои руки. Навык управления временем, возможно, станет для вас инструментом управления жизнью, судьбой, окружением, условиями, обстоятельствами, деньгами. Возможно, но не гарантировано, потому что только от вас зависит, будете ли вы применять полученные знания за пределами этой аудитории.

Упражнение «Миллион евро»



Вам предстоит потратить в течение 20 минут максимальное количество денег. Все деньги должны быть потрачены с максимальной пользой. Все деньги, которые не будут потрачены, передаются соседу. Сумма, которую

вам необходимо потратить, равна 1 миллион евро. Все понятно, вопросы есть?

Время пошло...

По окончании работы подведите итог потраченным деньгам, обсудите происходившее упражнение.

«Управление временем» представляют собой некоторый набор инструментов, которые позволяют максимально оптимизировать свой день. Именно о таких инструментах мы сегодня и поговорим.

В первую очередь имеет огромное значение подход к оценке времени.

Что вы сейчас почувствовали? Что вызвало у вас интерес и возбуждение? Что позволило или не позволило разместить такую огромную сумму с пользой? Как бы вы повели себя участники, если бы пришлось тратить время, а не деньги?

Байка «Алиса и Чеширский кот»

...Завидев Алису, Кот улыбнулся. Вид у него был добродушный, но когти длинные, а зубов так много, что Алиса сразу поняла, что с ним шутки плохи.

- Котик! Чешик! – робко начала Алиса. Она не знала, понравится ли ему это имя, но он только шире улыбнулся в ответ. «Ничего, - подумала Алиса, - кажется доволен».

Вслух же она спросила:

- Скажите, пожалуйста, куда мне отсюда идти?

- А куда ты хочешь попасть? - ответил Кот.

- Мне все равно... - сказала Алиса.

- Тогда все равно, куда и идти, - заметил Кот.

- Только бы попасть куда-нибудь, - пояснила Алиса.

- Куда-нибудь ты обязательно попадешь, - сказал Кот. – Нужно только достаточно долго идти.

Мораль. Отсутствие конкретных, ясных целей приводит к тому, что люди идут туда – не зная куда, их используют в качестве средства, инструмента достижения чьей-либо цели.

Притча «Дрова»

Один человек должен был распилить огромную кучу дров. Но он не продвигался вперед в своем труде, так как пила затупилась. На вопрос, почему же он сначала не наточит пилу, он ответил, что на это ему недостает времени, так как ему надо напилить много дров.

Мораль: В любом деле главное — правильное начало.

Упражнение «Определение приоритетов»



Для того, чтобы чего-то достичь в жизни, вы должны знать для себя, чего вы хотите. И поэтому вам предлагаем написать список приоритетов, и затем заполнить в таблицу те которые вы желаете достичь.

В А Ж Н О Е	НЕОБХОДИМОЕ Обязательно выполнить				
	ВАЖНОЕ Должно быть сделанным				
	НУЖНОЕ Но не необходимое				
	МАЛО ВАЖНОЕ				
		Время не имеет значение	Долгосрочное	Срочное	К немедленному исполнению
		СРОЧНОЕ			

Байка «Гвоздь и подкова»

Не было гвоздя —
Подкова пропала.
Не было подковы —
Лошадь захромала.

Лошадь захромала —
Командир убит.

Конница разбита –
Армия бежит.

Враг вступает в город
Пленных не щадя,
Оттого, что в кузнице
Не было гвоздя.

Мораль. Любое, даже очень серьезное дело может погубить малая деталь. При реализации поставленных задач необходимо учитывать наличие ресурсной базы.

Упражнение «Я действую»

Лучше *последовательно осуществить* не самое хорошее решение, чем бесконечно метаться в поисках самого хорошего. Это те же стулья - лучше сидеть на одном неустойчивом, чем на двух устойчивых. Если обстоятельства изменились, и прежнее решение устарело - отмените его, и примите новое (письменно!). Это будет тоже решение, которое тоже нужно будет выполнять. Но это уже не будут безответственные метания туда-сюда.

Поэтому напишите письменно проблему, как можно ее решить и какими путями.

Упражнение «Самомотивация»

Ключ к собственной мотивации можете подобрать только вы сами. Управление своим временем не должно быть скучным. Подойдите к решению проблемы творчески – придумайте себе игру, назначьте награду за успешное выполнение дела или поставленной задачи.



Тренинг « КАК ЭФФЕКТИВНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ СВОЕ ВРЕМЯ»

Рекомендуемая литература: Зайверт Л. Ваше время - в ваших руках. М.: «Экономика», 1991.

Слово тренеру

Люди иногда задают вопросы:

Почему я все не успеваю?

Почему у меня вечно проблемы?

И куда ушло мое время?

А вся нерезультативность, и неудачи из-за того, что вы не планируете и неграмотно распределяете время.

Ваше отношение к своему времени, вашему «временному горизонту», оказывает огромное влияние на стиль вашей жизни и сделанный вами выбор. Люди, которые смотрят далеко вперед, планируя свою жизнь и карьеру, склонны лучше распоряжаться своим временем и поступками, нежели те, кто мало задумывается о времени и будущем.



Сегодня вы научитесь:

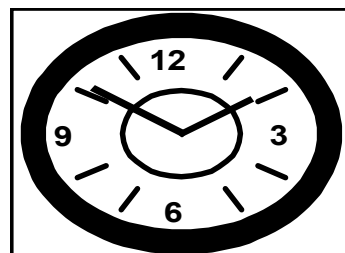
- рационально использовать имеющееся в вашем распоряжении время;
- с помощью планирования обретать уверенность в себе и избавляться от стрессов;
- ежедневно добиваться успехов и выкраивать свободное время.

Упражнение «Время»

Мы часто употребляем «Время - деньги». А у вас, время-деньги?

Почему говорят?

- Время необратимо.
- Время нельзя умножить.
- Время нельзя передать.
- Время проходит безвозвратно.



- Всему свое время.

Упражнение «Управление временем»

Успех каждого из вас зависит не только от материально-экономических величин, но и от того, как вы распоряжаетесь самым ценным достоянием – временем. Поэтому учитесь эффективно расходовать свое время.

Несколько высказываний разных авторов о значении в управлении временем:

- *«Тот, кто позволяет ускользнуть своему времени, выпускает из рук свою жизнь; тот, кто держит в руках свое время, держит в руках свою жизнь».*

Алан Лэкейн

- *«Время – самый ограниченный капитал, и если не сможешь им распоряжаться, не сможешь распорядиться ничем другим».*

Бетер Друкер

Упражнение «Последний день»

Представьте себе, что сегодня последний день остатка вашей жизни! Чему бы его посвятили? И как бы его провели.

Упражнение «Неоконченные предложения»

Закончите предложения.

- Находите время для работы, это – условие успеха...
- Находите время для размышлений, это – источник силы...
- Находите время для игры, это – секрет ...
- Находите время для чтения, это – основа знаний...
- Находите время для дружбы, это – условие счастья...
- Находите время для мечты, это – путь к ...
- Находите время для творчества, это - ...

Упражнение «Поглотители времени»

Попробуйте выявить причины временных потерь, которые повторяются. Просмотрите список и наметьте самые существенные «поглотители», или «ловушек» времени:

- Нечеткая постановка цели.
- Отсутствие приоритета в делах.
- Отсутствие полного представления о предстоящих задачах и путях решения.
- Плохое планирование трудового дня.
- Чрезмерное чтение.
- Чрезмерное употребление интернета.
- Недостаток мотивации.
- Телефонные звонки.
- Неспособность сказать «нет».
- Отсутствие самодисциплины.
- Неумение довести дело до конца.
- Синдром «откладывания».
- Спешка, нетерпение.

Задумайтесь над этим: Одолев «поглотителей» времени, вы сможете добиться значительного повышения своей продуктивности.

Упражнение «Анализ слабых сторон»

Вскройте свои слабые стороны, и разработайте исходные пункты и стратегию по их преодолению.

Мои слабые стороны	Пути преодоления
1.	1.
2...	2...

Упражнение «Сильные стороны»

Каждый из вас владеет множеством технических приемов, приводящих к успеху, - иначе он бы не смог изо дня в день справляться с лавиной дел. Проанализируйте и напишите, какие у вас сильные стороны.

После выполненного упражнения, участники делятся своими секретами технических приемов, приводящих к успеху.

Упражнение «Шкатулка мудрости»

Прочитать афоризмы и написать на современный лад или сделать рисунок.

- Времени не хватает только бездельникам (П.С.Таранов).
- Время проходит, но сказанное слово остается (Л.Н.Толстой).
- Знаменитыми при жизни становятся лишь люди, живущие ритмами своей эпохи (Народная мудрость).
- Если ты сделал быстро, но плохо, все скоро забудут, что ты сделал быстро, но зато долго будут помнить, что ты сделал плохо. Если что-то ты сделал медленно, но хорошо, то все скоро забудут, что ты работал медленно, но будут помнить долго, что сделал хорошо (С.П.Королев).
- Наводите порядок вовремя. Беспорядок приносит хаос в ваши эмоции и затягивает вашу жизнь паутиной (Р. Темплар).
- Если у вас не будет плана, мечта так и останется мечтой (Р. Темплар).



Упражнение «Планирование времени»

Чтобы достичь своих целей, вы должны ясно представлять себе, насколько ограничен ваш бюджет времени. Планирование представляет собой проект процессов труда на предстоящий временной период. Мы планируем, чтобы лучше справиться с принятием, отклонением или откладыванием новых задач и требований.

Основное правило при планировании времени:



- 60% - запланированная активность;
- 20% - непредвиденная активность (резервы времени и непланируемые действия);
- 20% - спонтанная активность (творчество).

При планировании времени желательно:

- Фиксируйте результаты, цели, а не просто какое-либо действие.
- Постоянно задавайтесь вопросом: В чем цель этого..., этой работы? Чего я хочу достичь?
- Задавайте точные временные нормы, предусматривайте в своем плане ровно столько времени на то или иное дело, сколько оно действительно требует.
- Устанавливайте точные сроки исполнения для всех видов деятельности. Таким образом, вы приучаете себя к самодисциплине, избегайте нерешительности, промедления и откладывания дел.
- Установите приоритеты. Точно определяйте, какому делу, какого рода приоритеты вы отдаете.
- Учитесь отличать важнейшее от спешного, и избавляйтесь от «тирании» спешных дел.
- С самого начала устанавливайте в своих планах, какую работу вы должны выполнить лично, а какую можно перепоручить или кто может помочь это сделать быстрее и лучше.
- Оставляйте определенный процент своего времени в качестве резерва для неожиданных....
- Резервируйте определенную часть своего времени для плановой, подготовительной и творческой работы, а также для личностного роста.

Упражнение «Шкатулка мудрости»

- Щедрость по отношению к будущему – это умение отдавать все, что связано с настоящим. (А.Камю)
- Уважайте текущий час и сегодняшний день! Уважайте каждую отдельную минуту, ибо умрет она и никогда не повторится. (Я.Корчак)
- Лучше поздно, чем никогда. (Тит Ливий)
- Берегите время: это ткань, из которой сделана жизнь. С.Ричардсон
- Кто выиграл время, тот выиграл все. (Ж.Мольер)
- Не откладывайте на завтра то, что можно сделать



сегодня. (Б.Франклин)

- Глупо строить планы на всю жизнь, не будучи господином даже завтрашнего дня. (Сенека Младший)

Задание.

Вариант А. Прочитайте афоризмы и раскройте суть, что имели авторы.

Вариант Б. Прочитайте афоризмы и предложите свой авторский по теме «Время».



Тренинг «РЕАЛИЗАЦИЯ И ОРГАНИЗАЦИЯ ТВОРЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ»

Организация вашего рабочего дня должна соответствовать основному принципу: «Работа должна подчиняться мне, а не наоборот».

Упражнение «Начала дня»

Ознакомьтесь с правилами начала дня. Предложите свой вариант или закончите этот список.

- Начинать день с позитивным настроением. Каждое утро задавайте себе три вопроса: Что я должен сделать, чтобы получить от этого дня как можно больше радости? Как этот день может приблизить меня к моим целям? Что я могу сделать для благополучия и моего здоровья?
- Хорошо позавтракайте и без спешки – на учебу.
- Перепроверка планов дня.
- Вначале – ключевые задачи.
- Приступать без «раскачки».
- Утром заниматься сложными и важными делами.

Упражнение «В течение дня»

Правила, касающиеся хода дня. Ознакомьтесь с правилами в течении дня. Предложите свой вариант или закончите этот список.



- Хорошая подготовка к работе.
- Влиять на фиксацию сроков.
- Избегайте действий, вызывающих обратную реакцию.
- Избегать незапланированных импульсивных действий.
- Выкраивайте спокойный час. Используйте это время для важных, но не срочных дел, носящих долговременный характер. Отгородите себя на это время от внешнего мира.

Упражнение «Пути к саморазгрузке»

Одной из важнейших предпосылок успешной творческой работы является концентрация на действительно важном, интересном и существенном вместо распыления по мелочам. Вы сможете значительно улучшить свой рабочий стиль и разгрузить себя, если все свои задачи будете сначала (кратко и принципиально) ставить вопрос.

- Зачем вообще делать?
- Почему именно я?
- Почему именно сейчас?
- Почему в этой форме?
- Что мне это даст?

Перепишите эти вопросы на карточку и поместите их на видном месте, на вашем письменном столе! Они помогут вам удерживаться от ненужных дел в течение рабочего дня.

Путем последовательного и планомерного труда можно добиться существенной экономии своего времени.

Упражнение «Обзор дня» (самоконтроль)

В конце дня необходимо контролировать и отражать не только выполнение поставленных задач, но и личную ситуацию.

Обозревая истекший день, перепроверьте, что прошло благополучно и соответственно, что могло быть сделано лучше!

С помощью метода «Пять пальцев» можно проанализировать свой день.



<i>М (мизинец) мыслительный процесс</i>	какие знания, опыт я сегодня получил?
<i>Б (безымянный палец) – близость цели</i>	что я сегодня сделал и чего достиг?
<i>С (средний палец) – состояние духа</i>	каким было сегодня мое преобладающее настроение, расположение духа?
<i>У (указательный палец) – услуга, помощь</i>	чем я сегодня помог другим, чем услужил, порадовал или «поспособствовал»?
<i>Б (большой палец) – бодрость, физическая норма</i>	каким было мое состояние сегодня? Что я сделал сегодня для физического поддержания своих физических кондиций?

Упражнение «Завершение дня»

Правила, касающиеся завершения дня. Ознакомьтесь с правилами завершения дня. Предложите свой вариант или закончите этот список.

- Завершить не сделанное.
- Контроль за результатами и самоконтроль по «ключевым точкам».
- План на следующий день и составляйте его накануне вечера.
- Домой с хорошим настроением.
- Каждый день должен иметь свою кульминацию. В смысле позитивного образа жизни, важно осознать, какое качество и какую ценность имеет каждый день для вашей жизни, нужно каждый день по возможности делать в целом удавшимся днем.

Таким образом, вы подчеркиваете качество дня, его значение, которое он имеет для вашей жизни. Это оказывает позитивное воздействие на вашу уверенность в успехе. Даже если вы раздражены и находитесь в плохом настроении, благодаря подведению итогов в конце дня вы побуждаетесь к тому, чтобы

сконцентрироваться на положительных результатах. В итоге баланс будет выглядеть позитивнее, и ваше настроение, уже будет иным.

Упражнение «Девиз»

Напишите свой авторский девиз, который вам поможет быть оптимистом в любых непредвиденных жизненных ситуациях. Например, «Все, что не делается к лучшему!»



Тренинг «УСПЕХ САМОПРЕЗЕНТАЦИИ»

Слово тренеру

Самопрезентация помогает нам получить то, что мы хотим, создать желательный внутренний образ «Я». Она служит также и социальным задачам: помогает другим людям узнать, как мы ожидаем, что с нами будут обращаться, позволяя социальным взаимоотношениям протекать гладко.

Что такое самопрезентация?

Джонес Е.Е, Шленкер Б.Р. самопрезентацию называют также и управлением впечатлением о себе, и оно влияет на образ «Я» личности.

Самопрезентация это:

- ☯ - процесс, посредством которого мы стараемся контролировать впечатление, возникающие о нас у других;
 - стратегический способ обретения контроля своей жизни, способ увеличить свои вознаграждения и минимизировать издержки;
 - способ «конструирования» образа «Я».
- Представление о себе, наша концепция.



Люди часто стараются держать под контролем свой образ в глазах окружающих с помощью самопрезентации – управления своим поведением на публике (играя различные роли). Если

человек желает видеть себя кем-то, то ему приходится играть эту роль.



История «Удивительные жизни Фреда Демары»

Фердинанд Демара-младший.

Великий Самозванец

Холодным ветреным утром Дня святого Валентина 1956 года полицейские штата Мэн пересекли залив Пенобскот, направляясь к маленькому острову Норт Хэвен Айленд. Им нужен был Мартин Годгарт. В свободное от преподавания в средней школе английского, французского и латыни время Годгарт возглавлял отряд «Морских скаутов», заведовал воскресной школой при баптистской церкви и представлял Санта-Клауса для детей бедняков. За то короткое время, что он жил на острове, Годгарт сумел завоевать уважение и любовь небольшого сообщества, обычно настороженно относившегося к чужакам.

В тот день его арест стал огромным потрясением для всех соседей.

Он сдался без сопротивления — драться было не в его стиле — и был доставлен на катере береговой охраны на материк. В день суда над ним зал был заполнен до отказа. Какое же ужасное преступление он совершил? Убийство? Изнасилование? Нет. Ему было предъявлено обвинение в «мошенничестве посредством ложных утверждений», с максимальным наказанием, равным семи годам тюрьмы. Человек, называвший себя Мартином Годгартом, на самом деле был таким же Мартином Годгартом, как вы или я. Это был Фердинанд (Фред) Уолдо Демара-младший, и в течение "предшествующих двадцати с лишним лет он являлся Великим Самозванцем.

Рассмотрим лишь некоторые из его походов (Allen, 1989; Crichton, 1959, 1961; McCarthy, 1952). В качестве Роберта Линтона Френча, доктора философии, Демара был преподавателем естественных наук в Арканзасе, деканом школы философии при Гэннон-колледже, а также препода-

давателем, главой центра психологии и заместителем шерифа в колледже Сент-Мартин. В качестве Сесила Боиса Хамана, доктора философии, он поступил в юридическую школу Северо-Восточного университета, готовился стать священником и помог основать колледж Ле Меннэс в штате Мэн. Как Джозеф Сир, доктор медицины, он во время корейской войны пошел служить в Канадский королевский флот и там героически спасал жизни, проводя хирургические операции, — несмотря на то, что никогда раньше не видел, как выглядит живое человеческое тело изнутри. Как Бен У. Джонс, он устроился охранником в известную своей опасностью тюрьму Хантсвилл в штате Техас, и меньше чем через месяц был назначен помощником главного надзирателя в наиболее строго охраняемом крыле, где его уважали и ценили за умение мирно улаживать опасные конфликты. И все это, и многое другое проделал человек, не окончивший средней школы, не имевший ни какой-либо специальной подготовки, ни каких-либо законных свидетельств об образовании ни в одной из тех областей, в которых он строил свои многочисленные карьеры.

Успехи Фреда Демары в качестве самозванца поразительны по нескольким причинам. Во-первых, он обладал необычайной способностью длительно представлять себя кем-то, кем он в действительности не был. Во-вторых, несмотря на отсутствие специального образования, ему удалось избежать профессиональных ошибок.

В самом деле, хотя его разоблачали много раз, это происходило, потому что кто-нибудь узнавал его как Демару, либо потому, что он так хорошо показывал себя в новой роли, что отголоски его славы достигали ушей настоящего владельца имени, которое он позаимствовал.

Упражнение «Важность самопрезентации»

Почему самопрезентация важна для нас? Напишите доводы:

Например,

- помогает получить те вещи, которые нам нужны и ценны для нас;
- помогает создавать и поддерживать желательную идентичность «Я»;

- помогает нашим социальным взаимоотношениям протекать относительно гладко;
 - ...
- продолжите список.

Упражнение «Стоящий человек»

Как показать, или доказать другому, что ты действительно стоящий человек (например, устройство на работу, выдвижение в ...).

Упражнение «Ожидаемые взаимоотношения»

Почему формируемый образ «Я» и роль самопрезентации влияет на обращение с людьми? Приведите примеры.

Упражнение «Представление себя симпатичным»

В практике существуют стратегии, которые позволяют другим любить себя. Стратегии приобретения расположения – это старания понравиться другим.

Способы добиться расположения других людей:

- оказание услуги;
- выражение симпатии к другим людям;
- комплименты другим людям;
- обращения за советом (бывает эффективной тактикой, поскольку предполагает уважение к их знаниям и опыту);
- выражение своей симпатии невербальными средствами (улыбка, кивок головой и т.д.);

Задание: напишите полезные советы «Как делать комплименты окружающим».

Упражнение «Улыбка»

Дейл Карнеги в книге «Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей» пишет, что улыбка – очень мощное средство понравиться другим. Улыбка говорит другому человеку: «Вы мне нравитесь. Я рад вас видеть».

Задание: потренируйтесь выражать свою улыбку: благодарности, радости...

Упражнение «Выражение лица»

А. Шопенгауэр говорил: «Лицо человека высказывает больше и более интересные вещи, чем его уста». Лицо – замечательный инструмент для самопрезентации. Наше лицо может сообщать о нашем уважении и благоговении, так же как о пренебрежении...

Задание: продемонстрируйте лицо, с целью завоевать расположения другого человека.

Упражнение «Физическая привлекательность»

Согласны ли вы с утверждением «Жизнь вознаграждает тебя, если у тебя хорошая внешность?»

Почему быть физически привлекательным явно выгодно?



Психологические исследования

- Физически привлекательные люди больше нравятся другим и оцениваются более привлекательными, чем физически непривлекательные (Eaglu, Ashmore, Makhijani & Longo 1991 Feingold, 1992).
- Красивых людей считают более честными (Voinesco & Colling, 1996).
- Им больше платят (на 5%-7% больше) по сравнению с зарплатой человека средней физической привлекательности, хотя качество работы одинаковые. Штраф за некрасивую внешность составляет приблизительно 7%, а премия за красоту – 5% (Hamermesh & Biddle, 1994).

Упражнение «Скромность»

Психологические исследования показывают, что люди, которые умаляют свои успехи, в целом вызывают больше симпатии, чем те, кто ими хвастается. В жизни скромных людей, как правило, уважают. Народная мудрость гласит: «Скромность украшает человека». Но в современном мире, если человек не презентует себя, не склонен похвалиться своими успехами, то малая вероятность, что вы...*(продолжите предложение)*.

Как показывать свои достижения, ведь если «Ты не скажешь, никто не заметит». Напишите пути представления своих достижений окружающим.



Тренинг «ОДЕЖДА ДЛЯ УСПЕХА»

*Нет ничего внутри, ничто не исходит оттуда,
поскольку все, что внутри – снаружи.
И.Гете*

*Где знают тебя – ценят по достоинству,
Где не знают – ценят по одежде.
Народная мудрость.*

*Каждый день одевайтесь так, будто собираетесь на важную встречу,
и как будто сегодняшний день имеет для вас особенное значение.
Темплар Р.*

*Первое впечатление, есть первое впечатление,
и оно надолго остается в памяти, влияющее
на ваш личностный портрет и дальнейшее сотрудничество с вами.
Садвакасова З.М.*

Наша одежда многое может сказать о нашей личности, положении и непременно должна способствовать авторитету. Одежда способна многое «говорить» о содержании духовной сущности людей.

Это интересно

В фильме «Шерлок Холмс» герой хирург Джозеф Белл при первом осмотре не только ставил диагноз болезни, но и определял характер и профессию пациента. Когда появлялся больной, Белл поднимал кого-нибудь из студентов и спрашивал: «Что с этим человеком, сэр?...Посмотрите-ка на него получше! Нет! Не прикасайтесь к нему. Пользуйтесь глазами, сэр! Да, пользуйтесь глазами, действуйте мозгом!... Пускайте в ход силу дедукции!...» Как правило, студент ничего сказать не мог. И тогда Белл начинал

сам рассказывать о пациенте: «Перед вами рыбак, господа! Это можно сразу заметить, если учесть, что даже в столь жаркий день наш пациент носит высокие сапоги. Загар на его лице говорит о том, что сухопутный, прибрежный моряк, а не моряк дальнего плавания, открывающий новые земли. Загар этот явно возник в одном климате, местный, местный загар, так сказать...за щекой у него жевательный табак, и он управляет с ним весьма успешно.

Свод всех этих умозаключений позволяет считать, что этот человек – рыбак... И наконец, специфический запах позволяет судить о его занятиях с особенной определенностью.

Мельчайшие детали, манера держаться, позволяли судить и делать некоторые предположения о характере, профессии, привычках.

Вопросы для обсуждения

- Как Джозеф Белл определял характеристику человека?
- Что можно сказать о человеке посмотрев на одежду?
- Можно ли определить чем занимается человек, посмотрев на его обувь?
- Если в одежде предпочитает тот или иной цвет, можем ли мы определить его характер, профессию, привычки и т.д.?

Упражнение «Интуиция»

Приглашается человек на сцену, который желает о себе узнать. А зрители по одежде стараются рассказать: возраст, темперамент, профессию, имя и т.д., то есть все, что связано с этим человеком.

Упражнение «Цветовая гамма»

Любой цвет, выбираемый вами, говорит о складе чувств, об образе жизни человека.

Тест «Цвета»

Если вы предпочитаете в одежде один цвет, то вы предпочитаете общаться небольшим количеством людей, по принципу «мало, но конкретно».

Если в одежде предпочитаете пеструю одежду, то вы общаетесь со всеми, независимо от национальности, возраста и т.д.

Тест Люшера

С помощью цветных тестов можно выявить некоторые особенности личности

<i>Цвет</i>	<i>Содержание</i>
Красный	Предпочитают физически здоровые, сильные люди, они живут сегодняшним днем и испытывают желание получить все, что хотят, тоже сегодня. Любят шумные и подвижные игры.
Желтый	Нередко уходят в мир фантазий, мечтатели, оптимисты, жизнерадостные.
Зеленый	Самоуверенные, настойчивые, стремятся к обеспеченности. Имеют много идей, и всегда найдут выход из сложившейся ситуации.
Синий	Потребность в порядке, стабильности.
Серый	Люди педантичные, любят во всем порядок, систему, исполнять точно в срок, пунктуальные, исполнительные, ответственные.

Упражнение «Ситуация»

Одежда определяет ситуация. Подберите ситуацию, одежду, цвет

Ситуация	Одежда	Предпочитаемый цвет
Например, Учеба	Деловая, классическая	Синий
...		

Упражнение «Обувь»

Психологи утверждают, что наша обувь может много рассказать о человеке, достаточно взглянув на его обувь. Что можно рассказать о человеке посмотрев на его обувь? (например, профессия, национальность, пол, стиль жизни, образ жизни, активный или пассивный, тип темперамента, самооценка и т.д.)



Тренинг «ПРЕДСТАВЛЕНИЕ СЕБЯ КОМПЕТЕНТНЫМ»

Репутация компетентного человека не только выгодна сама по себе, но также вносит немалый вклад в построении таких сторон, как статус и власть.

Упражнение «Стратегии самовыдвижения»

Люди сообщают другим о своей компетентности через стратегии, делающие попытки о таких сообщениях.

Способы самовыдвижения – это способы поведения, нацеленные на то, чтобы создать имидж компетентного человека.

Способы самовыдвижения:

1. Организация демонстрации.

Поскольку окружающие не всегда замечают успехи, мы можем искать и сами создавать возможности организовать демонстрацию своих успехов, показать свою компетентность перед публикой. Народная мудрость: «Ты не скажешь, никто не заметит».

Напишите пути организации демонстрации своих компетенций.

2. Заявление о компетентности.

Рассказ другим о своих способностях, увлечениях. Словесные заявления о своей компетентности легче проходят, если они делаются «по приглашению». Кроме того, пользу слова о нашей компетентности могут принести слова, сказанные за нас другими.

Как создавать о себе легенды, байки, чтобы работало на вас в будущем? Напишите о себе...

3. Использование атрибутов компетентности

Специалисты, работающие в индустрии самовыдвижения, рекомендуют людям окружать себя реквизитами и привычками, которые обычно ассоциируются с компетентностью.

Например, вид занятого человека: делать записи в своем органайзере; просить подождать минутку, отвечая на телефонные звонки; пользоваться сотовым телефоном, интернетом и т.д.

Как оформить свой рабочий кабинет, свидетельствующий о том, что ты компетентный специалист? Какие атрибуты свидетельствуют о твоей деловитости и занятости?

Упражнение «Демонстрация принадлежности»

Одним из инструментов самопрезентации является демонстрация своей принадлежности к кому-то или чему-то.

Например, история Фреда Демара «Великий самозванец».

Не имея специального профессионального образования в своей жизни, Фред Демара проработал хирургом, бухгалтером, священником, профессором колледжа. Он понимал насколько важно такое объединение. И прибывал на работу хорошо «экипированным», с пачкой поддельных писем от людей, известных своим статусом и властью, удостоверяющих его профессиональные и личные достоинства. Эти письма служили двум целям: 1. помогали утвердиться в качестве компетентного специалиста; 2. повышали его статус.

Вопросы:

- Через какие средства можно выразить демонстрации своей принадлежности?
- Можно ли по внешности рассказать о принадлежности к той или иной ...

Упражнение «Невербальное поведение»

Некоторые виды невербального поведения могут символизировать о высоком статусе и доминирующем положении.

Какие невербальные сигналы подадут сигнал о статусе и власти?

Например,

- люди с высоким статусом смотрят прямо на свою аудиторию, когда говорят сами;

- открытые позы (позы, захватывающие больше места и утверждающие право на более значительную территорию).



Тренинг «ВОСПИТАНИЕ СИЛЬНОГО ХАРАКТЕРА» или всё сбывается на свете, если очень захотеть!

*«Весь секрет успешных решений в том,
что я работал ежедневно и аккуратно,
так как я обладаю железной волей».*

Петр Ильич Чайковский



Понятийный аппарат

Характер - это совокупность психических и духовных свойств человека, обнаруживающихся в его поведении. В отличие от темперамента, он может меняться.

Воля - способность человека сознательно управлять своей психикой и поведением. Понятия «воля» и «сила воли» здесь для простоты будем считать синонимами, но отличать силу воли от силы физической. Поговорка: «Силы есть, да воли нет» - имеет в виду наличие силы физической, но отсутствие силы духовной.

Волевые черты - целеустремленность, решительность, настойчивость, терпение, выдержка, самостоятельность, умение доводить дела до конца, смелость, отвага.

Японский тест

определение характера человека по его группе крови

- обладатели I группы крови – хорошие друзья;
- обладатели II группы крови – максималисты, часто переживающие стрессовые ситуации;
- обладатели III группы – властные и творческие личности;
- обладатели IV группы – мыслители.

Была бы воля – гора превратится в поле (Скребцова М.)

Если воля есть большая
Чудеса она свершает!
С ней ты перегонишь ветер,
Все моря переплывешь,
Через горы перейдешь,
Новые миры откроешь,
Город сказочный построишь!

Беседа



- Так что же такое характер и воля?
- Можно ли сформировать характер и волю? Приведите примеры из кинофильмов, книг.
- Чем воля отличается от характера и как они взаимосвязаны между собой?

Осуществляя волевое действие, человек противостоит власти лени, страха, непосредственного желания... Для волевого акта характерно не переживание «я хочу» или «мне нравится», а переживания «надо», «должен», «обязан», «мне страшно, но я смогу!».

Притча «Берегитесь лени»

Рано утром проснулся человек и подумал: «Эх, поспать бы еще, но надо вставать. У меня сегодня множество дел».

Протер человек глаза и увидел на постели круглое пушистое существо размером с блюдце.

- Кто ты? — спросил человек.

Существо зевнуло в ответ и умильно попросило:

- Человек, пожалуйста, давай поспим еще минуточку. У тебя такая мягкая постелька.

- Минуточку можно, — пробормотал человек, и его голова опустилась обратно на подушку.

Снова проснулся человек через час. Взглянул он на часы и понял, что опоздал на встречу. Хотел человек вскочить, но тут увидел на кровати круглое существо размером с таз. Существо потерло пухлыми ручками глаза-щелочки и пробормотало:

- Куда спешить, человек!?! Ты уже опоздал на встречу. Теперь можно еще поспать.

- Кто ты? — удивился человек.

Существо вместо ответа так сладко зевнуло, что человек тоже невольно зевнул, и его голова опустилась на подушку.

Человек проспал еще несколько часов и вдруг почувствовал, что ему душно. Он еле разлепил опухшие глаза и увидел, что на нем сидит толстое бесформенное существо размером с облако.

- Кто ты? — закричал человек.

- Не узнал! Ты сам меня вырастил. Я твоя Лень, — захохотало существо и добавило:

- Мы сегодня славно провели время!

- Нет, я все бока отлежал и не сделал дела, — возразил человек.

- Хорошо, тогда вставай и принимайся за обед, а потом снова ложись, — радостно предложила Лень.

- У меня же дела, — не согласился человек.

- У тебя нет никаких дел, — засмеялась Лень и расплылась вокруг человека белым туманом. В этом тумане исчезли все дела человека: и работа, и свидание с любимой девушкой, и даже сама жизнь.

Вопросы и задания:

- Как вы думаете, почему маленькая лень выросла и стала размером с гору?
- Часто ли вы ленитесь?
- Как бы вы на месте героя притчи прогнали лень?
- Придумайте смешной рецепт от лени.
- Нарисуйте Лень из притчи.

Упражнение «Правитель Лень»

Творческое задание

Сочиняем сказку (либо рисуем) «Что произойдет, если будет править лень».

Упражнение «Как победить свою лень»?

Типичная ситуация: страшно не хочется делать, а делать надо.

- Подумай, что будет, если это не будет сделано?
- Подумай, что будет, если это будет сделано с опозданием? И всё равно сделать придется, но уже с потерями.
- Вспомни, что было, когда ты поленился в прошлый раз?
- Подумай, что будет, если это будет сделано вовремя или даже заранее?



Зачем надо воспитывать волю?

Для того, чтобы преодолевать препятствия на пути достижения цели, чтобы добиться в своей жизни чего-нибудь значительного, чтобы отстаивать собственное мнение, чтобы быть самим собой, чтобы уважать себя, чтобы принять ответственное решение, рискнуть и выиграть. Усилия воли нужны на протяжении всей жизни.

Большие волевые усилия требуются при выработке решения, особенно в критический момент, когда от правильного решения многое зависит. Не меньшие усилия могут потребоваться для реализации решений.

Упражнение «Развитие волевых качеств»

Как же развить волю?

Сначала разберемся, в чем *выражается слабая воля?*

Не может поставить цель, принять решение.

Не может заставить сам себя начать действовать, отказаться от сиюминутных интересов, ждёт внешнего толчка или приказа.

Начав, не может довести дело до конца.

Не может преодолеть страх, не уверен в себе.

Не может сосредоточиться, часто отвлекается.

Не выполняет обещанного.



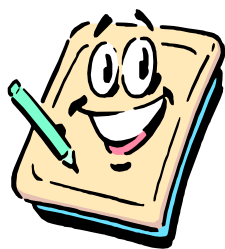
Помощники развитию воли

1. Прежде всего - это желание развивать свою волю, захотеть стать организованным, уверенным в себе человеком.

2. *Постоянная трудовая деятельность*, специальные тренировки. Характер человека формируется в процессе деятельности, в процессе преодоления трудностей.

3. *Умение продуктивно работать.*

4. *Хорошие привычки.* Если Вы что-то перевели в привычку, это сразу стало делать легко, без волевых усилий. Как говорят, «стало второй натурой». Это, кстати, относится и к процессу активного мышления. Кто не привык много думать, тому трудно решать задачи. Возьмите на заметку: «принцип трех «Д» - Думать, Действовать, Добиваться».



5. *Знание законов.* Уверенность в том, что ты знаешь закон и что действуешь по нему, придает уверенность, силы и требует меньше усилий воли.

6. *Умение управлять своей психикой.*

Самомотивация на предстоящую деятельность. Скажите себе: «Это надо сделать, иначе будет то-то и то-то ...!»

Самопрограммирование на победу. Подайте себе внутреннюю команду: «Я могу!!! Я все равно буду победителем!». При прочих равных, уверенный в своей победе человек имеет больше шансов победить. Уверенность в себе зарождается в самом начале жизни и потом прогрессирует. Если часто отступать перед собой (и перед другими), то выработается «рефлекс неудачника». Это очень опасно: потерять веру в свои силы. И так-то их немного. Кстати, победа над собой ведет к победам над другими.

7. *Чем выше трудность, тем больше волевых усилий приходится прикладывать, чтобы победить.* А умение встать после неудачи - вообще великий дар. Вспомните притчу про лягушку. Где две лягушки упали в крынку с молоком. Одна лягушка упала духом и не боролась, утонула. А вторая из последних сил бултыхалась и из молока взбила масло и выпрыгнула. Мораль такова, раньше времени духом не падать, и биться решительно до конца. Или народная мудрость «Сам себе не поможешь, никто не поможет».

Упражнение «Волевой характер»

Дети по очереди говорят, как развить волевой характер. Все названное детьми записывается на доске. Затем педагог вместе с детьми обсуждает и строит домик 1 этаж - из каких кирпичиков состоит волевой характер, 2 этаж – как сформировать, и предлагаются пути формирования волевого характера. По ключевым словам на кирпичиках пишутся пути.



Тренинг «ВОСПИТАНИЕ СМЕЛОСТИ, РЕШИМОСТИ»

Слово тренеру

Часто безвольные поступки люди совершают, потому что чего-то боятся. Страх - это потеря воли. В одной телевизионной программе российский депутат Ирина Хакамада сказала: «Как я преодолеваю боязни, страх? Чего я боюсь, туда и иду, действую, а преодолев это, становлюсь еще сильнее духом, закаляюсь и расту как личность».

Надо научиться стойко переносить поражения, тщательно их анализировать, учиться на своих ошибках и обращать их в пользу.

Г.А. Архангельский считает, чтобы страхи раздулись, надо написать все проблемы на бумаге и подумать, кто вам в этом ...может помочь. И что вы нарисовали, вам покажется совсем мелочью.

Чтобы быть смелым, надо напрячь свою волю и преодолеть страх, заставить себя сохранять присутствие духа и самообладание в критических ситуациях.

Один из способов быть смелым - это быть сильным. И духовно, и физически, и экономически. Поэтому надо постоянно держать себя в прекрасной физической, моральной и материальной форме. Надо хорошо знать себя и свои возможности, это помогает правильно оценить ситуацию.

Мудрецы говорят: «Кто потерял всё, но не потерял свои духовные силы, тот найдет всё». Выходит, главное - иметь духовные силы. Чем смелее идем к нашей цели, тем скорее к победе придем.

Притча «Наберись смелости — сделай попытку»

Однажды царь решил подвергнуть испытанию всех своих придворных, чтобы узнать, кто из них способен занять в его царстве важный государственный пост. Толпа сильных и мудрых мужей обступила его. «О вы, подданные мои, — обратился к ним царь, — у меня есть для вас трудная задача, и я хотел бы знать, кто сможет решить ее». Он подвел присутствующих к огромному дверному замку, такому огромному, какого еще никто никогда не видывал. «Это самый большой и самый

тяжелый замок, который когда-либо был в моем царстве. Кто из вас сможет открыть его?» — спросил царь. Одни придворные только отрицательно качали головой. Другие, которые считались мудрыми, стали разглядывать замок, однако вскоре признались, что не смогут его открыть. Раз уж мудрые потерпели неудачу, то остальным придворным ничего не оставалось, как тоже признаться, что эта задача им не под силу, что она слишком трудна для них.

Лишь один визирь подошел к замку. Он стал внимательно его рассматривать и ощупывать, затем попытался различными способами сдвинуть с места и наконец, одним рывком дернул его. О чудо, замок открылся! Дверь была не полностью защелкнута. Надо было только попытаться понять, в чем дело, и смело действовать.

Тогда царь объявил: «Ты получишь место при дворе, потому что полагаешься не только на то, что видишь и слышишь, но надеешься на собственные силы и не боишься сделать попытку».

Слово тренеру

Как много людей не добиваются того, чего хотят, из-за страха действия и провала! Важно человеку большое мужество и решительность, чтобы сделать этот шаг.

Вопросы для размышления

- Почему в жизни важно сделать первый шаг?
- Что дает риск для человека?
- Почему говорят, что в жизни само по себе ничего не дается, нужно прилагать усилия?
- В каких ситуациях человек должен упорно повторять свои попытки, чтобы достичь цели, а в каких нет?



Притча «Тайна зерна»

Каждое зерно жертвует собой ради дерева, которое вырастает из него. С первого взгляда, кажется, что зерно исчезло, но то, что посеяно и принесено в жертву, воплощается в дереве, в его ветвях, цветах и плодах. Если бы это зерно не было сначала принесено в жертву дереву, то не было бы ни ветвей, ни цветов, ни плодов.

- Почему при поставленной цели важно слушать себя и действовать?

Притча «На всех не угодишь» (АбдулБаха)

Отец со своим сыном и ослом в полуденную жару путешествовал по пыльным переулкам Кешана. Отец сидел верхом на осле, а сын вел его за уздечку. «Бедный мальчик, - сказал прохожий, - его маленькие ножки едва успевают за ослом. Как ты можешь лениво восседать на осле, когда видишь, что мальчишка совсем выбился из сил?» Отец принял его слова близко к сердцу. Когда они завернули за угол, он слез с осла и велел сыну сесть на него. Очень скоро повстречался им другой человек. Громким голосом он сказал: «Как не стыдно! Малый сидит верхом на осле, как султан, а его бедный старый отец бежит следом». Мальчик очень огорчился от этих слов и попросил отца сесть на осла позади него. «Люди добрые, видали вы что-либо подобное? — заголосила женщина под чадрой. - Так мучить животное! У бедного осла уже провисла спина, а старый и молодой бездельники восседают на нем, будто он диван, бедное существо!» Не говоря ни слова отец и сын, посрамленные, слезли с осла. Едва они сделали несколько шагов, как встретившийся им человек стал насмехаться над ними: «Чего это ваш осел ничего не делает, не приносит никакой пользы и даже не везет кого-нибудь из вас на себе?» Отец сунул ослу полную пригоршню соломы и положил руку на плечо сына. «Что бы мы ни делали, - сказал он, - обязательно найдется кто-то, кто с нами будет не согласен. Я думаю, мы сами должны решать, что нам надо делать».

В чем смысл притчи? Нужно ли слушать других людей, если ты приступаешь к важному делу? Если да, то, что при этом нужно учитывать?

Практические приёмы воспитания характера



1. «Словом»

а. Рассказом. Читать смелые поступки людей.

Например, Эдисон провел тысячи опытов, прежде чем предложил надежную лампу накаливания. Майкл Фарадей сделал

десятки тысяч опытов (описав каждый), прежде чем открыл великое явление электромагнитной индукции.

Обсудите с детьми, верно ли говорят: «Только тот и побеждает, кто не боится погибнуть».

б. Внушением

Внушать себе, что он смелый и умный человек. И.Л. Викентьев предлагал своим ученикам говорить вслух: «Я себя уважаю!».

2. Личным примером

На протяжении своей жизни лично показать, как надо вести себя смело и достойно в жизни.

3. «Делом»

Почти все человеческие качества воспитываются через деятельность, путём тренировок и повторений, до тех пор, пока не станут привычкой. Так мужество формируется в мужественных поступках, трусость - в трусливых, а потом это становится чертой характера.



Тренинг «ДЛЯ ЧЕГО НУЖНО УПОРСТВО?»

*«Ничто не может заменить упорства.
Ни талант, Ни гениальность, Ни образование.
Лишь упорство и целеустремленность всесильны».*
Калвин Кулидж.

Упражнение «Кому помогает упорство»

Поделите детей на группы и раздайте им карточки с рисунками разных обитателей леса. Дети должны придумать сказки о том, как упорство помогает зверям (птицам, насекомым и т.д.) в разных лесных делах. Например: белкам упорство помогло собрать запасы на зиму; муравьям — построить муравейник; пчелам — собрать мед; дятлам — вылечить дерево и т.д.

Сценка «Талант и упорство»

Поделите детей на пары. Один из пары — талантливый, другой — упорный. В сценке дети доказывают друг другу, что каждый из них быстрее добьется успеха в каком-либо деле.

Затем педагог вместе с детьми делает вывод о том, что упорство необходимо любому, даже очень талантливому человеку

Письменная работа

Дети записывают цитату Чарльза Диккенса «Нет на свете такого холма, вершины, которого настойчивость в конце концов не достигнет». Напишите, как упорство может помочь вам в будущем приобрести интересную профессию.

Упражнение «Вопросник»

- Можно ли научиться упорству, и как?
- Как вы понимаете народную мудрость: «Гений – это 1% вдохновения и 99% труда»?
- Кто в классе самый упорный в достижении своих целей?
- Чем упорство отличается от упрямства?

Упражнение «Шаги упорства»

Попросите детей вспомнить какое-либо дело, которое у них не получается. Например: какое-либо гимнастическое упражнение, изучение иностранного языка, умение писать сочинения и т.д.

И постараться ответить, как этого достичь упорным трудом.

КАК _____

КАК _____

И т.д.

Затем педагог помогает детям сделать вывод, что упорный труд всегда дает хорошие результаты.



Тренинг «ВОСПИТАНИЕ ЧЕСТНОСТИ»

Слово тренеру

Человек, воспитанный в честной среде, никогда не оступится, для них не существует соблазнов. Если с детства воспитывается честность, то это уже залог порядочности в жизни. Честность не внушается, она рождается вместе с человеком, зреет и мужает вместе с ним. Честность – это инстинкт здорового, открытого, против подлости и охраняющий от соблазнов в жизни.

Упражнение «Круг честности»

Дети делятся на две команды. Члены одной команды встают в круг на расстоянии вытянутой руки друг от друга и, взявшись за руки, поднимают их вверх. Это круг честности. Вторая команда встает в цепочку друг за другом и под веселую музыку вбегает и выбегает из круга честности подобно ручейку. Когда музыка останавливается, дети, образующие круг честности, опускают руки и никого не выпускают из круга. Те, кто остались в круге, по очереди рассказывают о каких-либо честных поступках. Затем команды меняются местами.

Беседа

Вопросы и задания для беседы:

- Когда вы говорите неправду, что вы после этого испытываете?
- Как, по-вашему мнению, научиться быть правдивым?
- Бывают ли в жизни ситуации, когда человек может сказать неправду?
- Когда вам говорят неправду, догадываетесь ли вы об этом?
- Если бы вы познакомились с самым честным правителем на земле, о чем бы у него спросили?

Сказка «Маленький перс и разбойники» (А. Неелова)

Персидскому поэту Абдул-Кадиру приснился в детстве странный сон. Сон так на него подействовал, что он стал просить мать отпустить его в Багдад, где он решил посвятить себя

служению Богу. Видит мать, что ей не отговорить сынишку, достала из сундука восемьдесят динариев и говорит: «Половина этих денег принадлежит тебе, другая — твоему брату. Это все, что оставил вам отец». Затем она бережно зашила сорок динариев в куртку сына и взяла с него слово, что он всегда будет говорить только правду. В последнюю минуту, прощаясь с сыном, она сказала: «Да хранит тебя Бог, сын мой».

Мальчик попросил пилигримов взять его с собой и отправился в Багдад. По дороге в лесу на них напали разбойники и отняли все, что у них было. Один из разбойников повел Абдул-Кадира к атаману, а по дороге стал приставать к нему: нет ли у него денег?

- У меня в куртке зашито сорок динариев, — ответил, не колеблясь, мальчик.

Подумал разбойник, что мальчик шутит, рассмеялся и оставил его в покое.

- А у тебя, мальчик, есть деньги? — спросил атаман.

- Есть, — ответил Абдул-Кадир. — Я только что сказал вот этому человеку, что у меня в куртке зашиты сорок динариев.

Атаман велел хорошенько обыскать мальчика. Распороли его куртку и действительно нашли деньги. Удивился атаман и спросил: - «Почему ты так чистосердечно рассказал нам то, что всякий другой на твоём месте постарался бы скрыть?»

- Потому что я обещал матери говорить всегда правду и хотел сдержать свое слово, — ответил мальчик.

Задумался атаман и сказал: «Как ты ни мал, мальчик, а уже понимаешь, в чем состоит твой долг перед матерью, я же, человек уже немолодой, до сих пор никогда не думал о том, в чем состоит мой долг перед Господом Богом. Дай мне руку, честный мальчик, отныне клянусь жить по заповедям Господним. Примеру атамана последовали его товарищи и отдали пилигримам все, что у них отняли.

Так благородный поступок маленького мальчика побудил разбойников начать новую жизнь.

Вопросы и задания:

- Как бы вы поступили на месте мальчика?
- Как вы думаете, какой сон приснился мальчику накануне путешествия?

- Что значит быть честным перед матерью, перед Родиной, перед друзьями?
- Верите ли вы, что нечестного человека можно перевоспитать?
- Может ли честность выручить человека в трудной ситуации?

Притча «Лгун» (Толстой Л.Н.)

Мальчик стерег овец и, будто увидав волка, стал звать:

- Помогите, волк! Волк!

Мужики прибежали и видят: неправда. Так сделал он и два, и три раза. Случилось — и взаправду набежал волк.

Мальчик стал кричать:

- Сюда, сюда скорей, волк!

Мужики подумали, что опять по-всегдашнему обманывает, — не послушали его.

Волк видит, что бояться нечего: на просторе перерезал все стадо.

Мораль: *Если ты однажды соврал, вряд ли тебе когда-нибудь поверят*

Творческое задание «Не обманывай»

Дети по группам отвечают на один из нижеприведенных вопросов. Что происходит:

- когда дети обманывают своих родителей?
- когда родители обманывают своих детей?
- когда врачи обманывают больных?
- когда учителя обманывают учеников?
- когда ученики обманывают учителей?
- когда правители обманывают народ?
- когда братья и сестры обманывают друг друга?

После того как дети ответят на вопросы, вместе с педагогом они обсуждают, как научиться никогда не обманывать друг друга.

Упражнение «Вопросник»

- Почему одни вырастают честными людьми, а другие с «длинными» к чужому руками?
- Влияют ли маленькие проступки с присвоением чужого на привычку?
- Почему правда колет глаза?

- Кто в классе самый честный?
- Расскажите о человеке, который является для вас примером честности.
- Как вы думаете, честность усложняет жизнь человеку или облегчает ее?
- Почему дети часто обманывают взрослых?
- Что должно измениться в жизни группы (класса, семьи), чтобы дети не обманывали взрослых?

Слово тренеру

Откуда зарождается нечестность?

Если в среде, где вы воспитываетесь, принято брать чужое без спросу, то в душе у человека складывается определенное мнение, если им можно, почему мне нельзя взять чужое?

Обман и воровство живут рядом, и если в окружающей среде (семье) врут, берут чужое, то нельзя ждать от ребенка ничего хорошего. Так как дурные привычки устойчивее добрых привычек.

Только строгие традиции, соблюдение правила, решительно отвергающие какой-либо обман, воровство могут служить залогом правильного воспитания.

Зачастую все начинается с находок. Ребенок нашел..., то упустив один раз такую находку без внимания, в следующий раз можно стать свидетелем хитрости, то есть когда ребенок пытается незаметно присвоить понравившуюся ему вещь. Такие дети не вырастают честными, они будут зариться на чужое, и если не станут воровать, то будут исходить завистью к чужому. Подобный человек глубоко несчастен, всегда их гложет неудовлетворенность, жажда приобретения. Всегда пример других людей, что-то приобретающих вызывает в них ненависть.

Поэтому честность – это прекрасное качество человека, для которого не существует соблазнов, и это величайший залог порядочности в будущей жизни.

Упражнение «Честный человек»

Попросите детей подумать и перечислить, каким должен быть человек, чтобы его можно было назвать честным. Все перечисленное детьми записывается на доске.

Какие принципы человек напишет для себя, помогающие жить честно.

Упражнение «Самый честный»

Дети встают круг и по очереди говорят, кто самый честный в группе и почему, в каких поступках.

Упражнение «Мудрый правитель»

Попросите детей представить себя жителями государства, которым правит мудрый правитель. Дети по группам должны написать мудрые законы честности этого государства.

Затем дети пишут, как им помогают жить мудрые законы честности.

Упражнение «Дверь честности»

Разделите детей на группы и попросите их представить, что они открыли волшебную дверь честности. Затем дети рисуют какой-либо честный поступок, который они совершат, открыв эту дверь.

Упражнение «Честный поступок»

Вспомните и нарисуйте свой самый честный поступок по отношению к окружающим людям. По рисункам друг друга дети угадывают, какие ответственные поступки и по отношению к кому совершили их друзья.

Упражнение «Кому помогает честность»

Поделите детей на группы и раздайте им карточки с рисунками разных профессий. Дети должны придумать сказки о том, как честность помогает людям разных профессий в разных делах.

Упражнение «Найди выход»

Группа делится на команды. Тренером предлагаются разные соблазнительные, щекотливые ситуации, а дети должны найти нужный вариант. Побеждает та команда, где будут разные варианты, выходы даже из самой сложной ситуации и умение продержаться дольше всех.

Например, Вы получили два и запись в дневнике, а взрослые будут смотреть дневник в конце недели.



Тренинг «ЦЕЛЕУСТРЕМЛЕННОСТЬ»

Самый медлительный человек, если он не теряет из виду цели, идет быстрее, чем тот, кто блуждает бесцельно.

Готхольд Лессинг

Тест

Представьте, что вы идете по пустыне, и на вашем пути три кувшина с водой: стеклянный, глиняный, хрустальный. Что вы будете делать? (*ответ: отношение к деньгам /глиняный - всегда имеются деньги, и тратит их рационально, хрустальный – все деньги тратит сразу, но при покупке руководствуется правилом: качественно, но надолго; стеклянный – золотая середина...).*

Дальше на вашем пути большая стена (какого размера, длины не уточняется), что вы будете делать? (*ответ: как вы решаете проблемы, препятствия в жизни).*

На узкой дорожке навстречу идет старенькая, больная бабушка, что вы будете делать? (*ответ: отношение к здоровью. Например, если вы поможете ей в чем-либо, то вы всегда окружающим протянете руку помощи и за своим здоровьем следите очень внимательно. Если вы пройдете мимо, то если вы болеете, не обращаете внимание, пока не дойдете до крайнего уровня).*

Дальше идете, лес, какой он? (*ответ: ваше близкое окружение, например, если хвойный лес, то вы выбираете людей по принципу – пригодится, лиственный, разные деревья – общение со всеми и т.д.)*

Поляна, какая? (*ответ: ваше внутренне состояние души на данный момент. Например, если цветочная, то влюбленное, одухотворенное состояние, зеленая - спокойное и т.д.)*

Навстречу табун лошадей, что вы будете делать? (*ответ: отношение к противоположному полу).*

На вашем пути море, озеро, ручеек, что вы выберете, почему? (*ответ: перспективы, планы на будущее. Море – планы стратегические, озеро – средне стратегические, ручеек – как идет время, так и идет, пока временно никаких планов нет).*

Упражнение «Цель жизни»

Попросите детей перечислить разные цели в жизни человека. Например, стать известным, иметь интересную профессию, иметь счастливую семью, никогда не болеть и т.д. все цели записываются на стикеры и клеятся на стенку.

Дети по очереди с закрытыми глазами бросают мяч на стенку. И на какой стикер попадает мяч, то зачитывая цель, рассказывает, что можно сделать уже сегодня, чтобы быстрее достичь этой цели в будущем.

Упражнение «Вопросник»



- Как вы думаете, нужно ли иметь цель в своей жизни?
 - Если у человека есть цель, ему труднее или легче живется?
 - Как вы думаете, в каком возрасте человек должен задумываться о цели жизни?
 - Какие книги, фильмы, события помогли вам задуматься о своей жизненной цели?
 - Может ли у человека быть много целей в жизни?
- Чем цель отличается от мечты?

Упражнение «Шкатулка мудрости»

- Для достижения успеха надо ставить цели несколько выше, чем те, которые в настоящее время могут быть достигнуты (Макс Планк).
- Помни: не цель оправдывает средства, а наличные средства оправдывают цель (Г. Юдин).
- Кто хочет достичь цели, должен ее знать (Азбучное правило менеджмента).
- Кто не знает, куда направляется, очень удивится, попав не туда (Марк Твен).



Напишите свой афоризм на тему «цель, целеустремленность».

Упражнение «Добрые цели»

Повесьте на доску плакат с рисунком земного шара. Поделите детей на группы и раздайте им бумагу и ножницы. Каждая группа должна придумать разные добрые цели, которые сделают всех людей земного шара счастливее.



Например, уничтожить все границы; не допускать, чтобы дети голодали и т.д. Затем дети вырезают из бумаги цепочку и вписывают в каждое звено ту или иную добрую цель.

Представители от групп прикрепляют свои цепочки на земной шар. После этого дети объясняют, почему для людей земного шара необходимы те ли иные цели.

Побеждает группа, которая сделает самую длинную цепочку.

Байка «Попадание в цель»

Великий мастер из стрельбы из лука по имени Дрона обучал своих учеников. Он повесил на дереве мишень и спросил каждого из учеников, что тот видит.

Один сказал:

- Я вижу дерево и мишень на нам.

Другой сказал:

- Я вижу дерево, восходящее солнце, птиц на небе.

Все остальные отвечали примерно также.

Затем Дрона подошел к своему лучшему ученику Арджуне и спросил:

- А ты что видишь?

Тот ответил:

- Я не могу видеть ничего, кроме мишени.

И Дрона сказал:

- Только такой человек может стать попадающим в цель.

Мораль. Полная сосредоточенность, способность сконцентрироваться на поставленной цели, абстрагироваться от посторонних раздражителей – обязательное условие достижения требуемого результата.

Комментарий. Очень часто достижению поставленной цели мешают тысячи повседневных мелочей, которые отвлекают нас от главного, рассеивают наше внимание, «пожирают» свободное время.

Слово тренеру

Требования к постановке цели:

- 1 Конкретность и измеримость.
- 2 Реальность для данных условий.

3. Гибкость, способность к трансформации в соответствии со стремительно меняющимися условиями в жизни.



Тренинг «ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ»

Слово тренеру.

Решение – акт выработки какого-либо суждения или выбор конкретного курса действий из возможных альтернатив.



Не справиться с делом – меньшая беда, чем нерешительность. Не проточная вода портится, а стоячая. Иные шагу не сделают, пока их не подтолкнешь; и причина слишком долго взвешивает и принимает решение. Народная мудрость, новая версия: «Пока ты будешь семь раз мерить, кто-нибудь отрежет». В различных ситуациях иногда важна быстрота, реактивность в принятии решения.

Сказка «Лисица и козел»

Лисица упала в колодец и не могла выбраться оттуда. Козел, которому захотелось пить, подошел к колодцу, заметил в нем лисицу и спросил ее, хороша ли вода. Лисица, обрадовавшись счастливому случаю, начала расхваливать воду – уж так-то она хороша! – и звать козла вниз. Спрыгнул козел, ничего не чуя, кроме жажды; напился воды и стал с лисицей раздумывать, как им выбраться.

Тогда лисица и сказала, что у нее есть хорошая мысль, как спастись им обоим: «Ты обопрись передними ногами о стену да наклони рога, а я взбегу по твоей спине и вытащу тебя».

И это ее предложение принял козел с готовностью; а лисица вскочила ему на спину, оперлась на ногу и так очутилась возле самого отверстия колодца: вылезла и пошла прочь. Стал козел ее бранить за то, что нарушила она их уговор; а лиса обернулась и молвила: «Эх ты!» будь у тебя столько ума в голове, сколько волос в бороде, то ты, прежде чем войти, подумал бы, как выйти.

Мораль. Так и умный человек не должен браться за дело, не подумав сначала, к чему оно приведет.

Вопросы на размышление

- Приходилось ли вам браться за какой-либо вопрос или дело, не представляя себе, чем он может закончиться?
- Почему при принятии окончательного решения нужно взвесить все «за» и «против»?

Байка «Лучше не обгонять»

Саперы ходят медленно, но лучше их не обгонять.

Мораль: Не спеши поперед батьки в пекло. Не беги впереди паровоза. «Поспешность — мать заблуждений». (И. Гете)

Комментарий: Всякому овощу свой срок.

Поспешность, с которой мы принимаем решения, опираясь на явно недостаточную объективную информацию, иногда просто поражает! Такие случаи становятся источниками наших серьезных проблем и переживаний, а также прототипами массы курьезных историй и анекдотов.

Вопросы для обсуждения

Почему при принятии решения вопроса важно не спешить?

Почему говорят «Поспешишь, людей насмешишь»?

Упражнение «Подходы при принятии решений»

На практике существуют подходы при принятии решений:

1. *Интуитивное решение* - это выбор, сделанный на основе ощущения, интуитивных чувствах, считая, что он правилен (основан на «шестом чувстве»).
2. *Решение, основанное на суждениях* — это выбор, обусловленный знаниями, накопленным опытом. Человек использует знание о том, что случалось в сходных ситуациях ранее, чтобы прогнозировать результат выбора в существующей ситуации. Опираясь на здравый смысл, он выбирает альтернативу, которая принесла успех в прошлом.
3. *Коллективное решение* - Хороший способ завоевать признание решения состоит в привлечении других людей к процессу его принятия.
4. *Рациональное решение.*

Этапы рационального решения проблем.

- диагностика проблемы. Важнейший шаг на пути решения проблемы - это определение проблемы, диагноз полный и правильный;
- формулировка ограничений и критериев принятия решения. Когда человек диагностирует проблему с целью принятия решения, он должен отдавать себе отчет в том, что именно можно предпринять;
- определение альтернатив - это формулирование набора альтернативных решений, т.е. вариантов решения проблемы;
- оценка альтернатив;
- выбор альтернативы;
- реализация;
- обратная связь.

В каких ситуациях необходимо применять тот или иной подход?

Притча о слоне

Слон находился в темной комнате: желая понять, что за объект находится перед ними, люди ощупывали слона руками. Тронув хобот, один сказал, что это водосточная труба, потрогав ухо, другой сказал, что это большое опахало, третий, наткнувшийся на ноги, предположил, что это колонны, четвертый, ощупав спину, заключил, что перед ним большой трон.

Мораль: сколько людей, столько и мнений. Поэтому при принятии решений важно из множества предложенных вариантов, окончательный вывод делать самому, все тщательно взвесив.

Притча «Волшебник»

Однажды мулла отправился в кладовую, засунул руку в сосуд с орехами и захватил так много в пригоршню, что не мог вытащить из него руку. И как бы он ни тянул руку, как ни ругался, как не дергал, все было напрасно. Сосуд не отпускал его. Даже жена не смогла ему помочь вытащить руку. После многих бесполезных попыток они позвали соседей. Один из них сказал:

- Я тебе помогу, если ты будешь выполнять все, что я буду говорить.

После этого он велел разжать кулак и вытащить руку. С неохотой он выполнил указание соседа, после чего сказал:

- Моя рука свободна, но и орехов я не достал.

Тогда сосед взял сосуд, нагнул его и высыпал столько орехов, сколько было нужно мулле. Вылупив глаза и разинув рот от изумления, мулла воскликнул:

- Уж не волшебник ли ты?

Мораль: Из практически любого положения есть выход, и притом самый простой.

Притча «Ворота, веревка и осел»

Человек, собираясь в путешествие, наказал слуге:

- Охраняй хорошенько двери дома и присматривай за веревкой, которой привязан осел.

После отъезда хозяина в соседнем доме заиграла музыка, слуга решил посмотреть, что там происходит. Он привязал веревкой двери и отправился слушать музыку, волоча их за собой. Пока слуги не было, воры вынесли все вещи из дома, погрузили на осла и уехали.

Вернулся хозяин и стал возмущаться тем, что слуга не сохранил вещи. Слуга ответил:

- Мне поручали охранять только ворота и веревку. Все остальное меня не касается.

Мораль: Если ты правильно умеешь сформулировать задачу, то можешь не объяснять, как ее решить.

Упражнение «Шкатулка мудрости»

Прочитайте и напишите свой авторский вариант афоризма на тему «Принятие решения».

- Угол зрения зависит от занимаемого места (Закон Майлса).
- Кто нетерпелив в решениях и действиях, тот спешит к неудачам (Леон-Баттиста Альберти).
- Видеть вещи по-новому значит видеть их лучше, чем другие (Метерлинк).
- Принять решение – значит смириться с перевесом одних внешних факторов над другими (Будда).
- При принятии решения больше доверяй глазам и своему сердцу (Садвакасова З.М.).



- Прежде чем принимать решение, убедитесь, что именно вы должны его принимать (Марк Юний).
- Если сомневаетесь в прогнозе, говорите, что данная тенденция будет иметь место и в последующем периоде (Максима Меркина).
- Не торопись принимать решение. То, что кажется очевидным, не всегда таковым является. И может совершенно не таким оказаться прямо наутро (Сидоркова Л.).

Притча о старом шляпнике

Давным-давно, а может, и недавно, жил на свете старый мудрый Шляпник. Из всех земных богатств был у него только лишь цветной фетр. Но он имел золотые руки и прекрасную мудрую душу. Мастер дарил людям нечто большее, чем головные уборы - шляпы, кепки, панамы и чепчики. Просветленными и одухотворенными, решительными и воодушевленными выходили люди из мастерской старого Шляпника, унося свой заказ. Стоит ли говорить, как славился своим умением мастер, как благодарны были ему люди за шляпы, несущие великий секрет великого мастера.

Шли годы. И настало время, когда старый Шляпник покинул этот мир, оставив своим шестерым сыновьям славу великого мастера, мастерскую, обрезки цветного фетра и... шесть разноцветных шляп - белую, черную, желтую, красную, зеленую и синюю. Шляпы были настолько изысканны, что явно должны были принадлежать очень богатому и успешному человеку.

- Наверное, основное отцовское наследство — это те деньги, которые нам заплатит заказчик разноцветных шляп, — решили сыновья мастера. — Должно быть, они стоят очень дорого, и мы будем богаты! Мы разделим деньги поровну и отправимся странствовать по свету, чтобы найти свою судьбу, — планировали сыновья.

Но время шло, а богатый заказчик так и не появился.

- Странно, - размышляли сыновья, - последний заказ мастера должен был бы дорого стоить. Но раз никто за ним не приходит,

может, мы оставим эти шляпы себе? И сыновья решили разделить отцовское наследство между собой.

- Я беру себе шляпу белого цвета, — заявил первый сын. - Она так изящна и восхитительна, что, надев ее, я смогу войти в высшее общество, красоваться на балах и приемах. Я уже не буду чувствовать себя сыном простого шляпника.

- А я выбираю черную шляпу, — сказал второй сын.

- Черный цвет подходит к любому костюму. В этой шляпе я буду строг, представителен, элегантен в любой ситуации. Уверен, она принесет мне удачу!

- А я, пожалуй, выберу желтую шляпу, - сказал третий сын. - В наших краях так мало солнечных дней, я так скучаю по ним. Желтая шляпа, хоть и требует особого костюма, подарит мне радость солнца и улыбку! А тот, кто улыбается, - счастлив.

- Пусть моей шляпой станет красная! — воскликнул четвертый сын. - Я всегда мечтал выделяться из толпы, мне всегда нравилось, когда на меня обращают внимание. В красной шляпе я буду замечен всеми! Меня будут любить женщины!

- Зеленая шляпа так оригинальна! - заметил пятый сын. - Я еще никого не видел на улице в зеленой шляпе, даже на маскараде. Мне кажется, зеленая шляпа сделает меня законодателем новой моды. Мне нравятся неожиданные решения, я беру зеленую шляпу!

- Вы разобрали все шляпы, — молвил шестой сын. — Мне остается только взять синюю шляпу. Странно, но вы освободили меня от проблемы выбора. Я доверился судьбе и получил то, что сам бы выбрал в первую очередь! Проблема выбора... - задумался шестой сын, - надо, пожалуй, поразмышлять об этом.

И вот наследство старого мастера было разделено между его сыновьями. Они заботливо упаковали обрезки цветного фетра, закрыли мастерскую и на заре отправились каждый в свою сторону.

Прошло немало времени, прежде чем, повинувшись какому-то особому внутреннему чувству, сыновья старого мастера опять собрались все вместе под крышей отцовской мастерской. Сидя у огня, каждый из них рассказал свою историю, и все были поражены тому, как наследство Шляпника повлияло на них.

Сын, взявший себе белую шляпу, стал важным человеком, он занимал высокий пост советника в одной могущественной стране. Он был четок и беспристрастен. Излагая историю своей жизни, он перечислял факты и события, опуская свои переживания. Братья дивились таким переменам, но слушали с большим уважением.

Хозяин черной шляпы стал остроумным и язвительным. Рассказывая о людях, с которыми его свела судьба, он метко и красочно описывал их слабости и пороки, создавая гротесковые портреты. Казалось, он живет в стране мелочных и туповатых людей, хотя было известно, что жители города, где поселился второй сын мастера, были достойными гражданами. Между тем этот сын Шляпника сделал неплохую карьеру, так как умел предупреждать ошибочные решения местного бургомистра.

Желтая шляпа сделала третьего сына Шляпника неисправимым оптимистом. Оказывается, он живет в лучшем в мире городе, жители которого замечательные люди. Он радуется восходам и закатам, бегают трусцой, разводит цветы и занимается благотворительностью.

Пока братья рассказывали свои истории, только один из них постоянно нетерпеливо вскакивал, то радостно аплодировал, то в отчаянии заламывал руки, то раздраженно бросал свою красную шляпу. Братья наблюдали за ним с интересом — ведь не каждый так эмоционально реагирует на жизненные приключения. Оказалось, четвертый сын Шляпника стал актером, сценическое имя которого всем пятерым было хорошо известно! Хозяин красной шляпы был актером без ампула. Благодаря своей эмоциональности и чувствительности он гениально играл и драматические, и комические, и трагические роли. Владелец

красной шляпы стал очень знаменитым. Но, вот беда, в обычной жизни ему так и не удалось научиться сдерживать свои чувства...

Когда очередь рассказывать историю дошла до пятого сына Шляпника, тот молча разложил на столе фотографии. Братья взглянули и увидели своего брата в обществе знаменитых людей. Вот ему пожимает руку президент сильнейшего государства, вот он дает интервью знаменитому журналисту, вот он участвует в открытии своей выставки... Хозяин зеленой шляпы был знаменит, но скромн. Он был образован в различных областях, прекрасно рисовал, сочинял стихи и музыку. Ко всему, за что брался, он подходил неожиданно, нетрадиционно. На его счету было немало изобретений в различных областях. Крупнейшие компании приглашали его консультантом, его идеи принесли успех многим людям.

И вот последний из сыновей Шляпника снял свою синюю шляпу. И все братья увидели, сколько знания, мудрости и любви излучают его глаза. Он стал Учителем, многие приходили к нему за советом, а король доверил ему воспитание наследника...

И сыновья старого мастера поняли, какое удивительное наследство оставил им отец. И захотелось каждому снять свою шляпу, ведь она уже многому их научила, и примерить шляпы друг друга. Так они развили в себе новые качества, что позволило им стать счастливыми.

С тех пор прошло много, а может, и немного, времени, но разноцветные шляпы переходят из рук в руки, и позволяют себя надевать тем, кто хочет научиться чему-то новому...

Вопросы:

- О чем говорит эта притча?
- Почему при принятии решений важно рассматривать с разных сторон, применяя при этом «калейдоскопное мышление»?
- Что даст человеку ситуация, в которой предлагаются при принятии решения разные варианты, подходы?



Тренинг «ПОЧЕМУ НЕТ ДРУЗЕЙ?»

Тест

Напишите 5 людей и свяжите с тем или иным цветом: желтый, оранжевый, красный, белый, зеленый.

Ответ:

Желтый – тот, кого ты не забудешь никогда.

Оранжевый – тот, кого ты считаешь настоящим другом.

Красный – тот, кого по-настоящему любишь.

Белый – твоя родственная душа.

Зеленый – тот, кого ты будешь помнить до конца своей жизни.

Байка «Почему нет друзей?»

Клиент приходит к психологу и говорит: «Психолог, у меня проблема общения с людьми и совсем нет друзей. Может быть, ты мне поможешь, жирный, лысый придурок?»



Мораль: Если регулярно происходит что-то не так, стоит задуматься — что не так с тобой.

Комментарий: Если с вами и вашей жизнью что-то не в порядке, то первое, что стоит сделать, — признать это. Один из самых неудачных способов справиться с тем, что мешает жить, — это игнорировать свои внутренние проблемы. Второй шаг — признать, что с этими проблемами необходимо что-то делать, и не когда-нибудь, а именно сейчас. Третий шаг — это план действий, включающий в себя этапы сбора информации, действия, закрепления действия регулярной тренировкой и обратную связь.

Вопросы для обсуждения

- Почему у человека из байки не было друзей?
- Влияют ли личностные качества на взаимоотношения с людьми?
- Что должен сделать человек, и какие приложить усилия, чтобы появились у него друзья?

Упражнение «Язык»

Ахмед Югнаки (XXI в.) сказал: «Все беды приходят к человеку через его язык». Или народная мудрость «Язык мой – враг мой». Влияет ли ваш язык на дальнейшие взаимоотношения с людьми? Приведите примеры.

Упражнение «Алфавит»

Напишите по алфавиту качества личности, которые помогут приобрести человеку друзей (например, «А» - альтруизм, «Б» - благородство, «В» - воспитанность, «Г» - гуманность, «Д» - дружелюбность, доброта «Ж» - жизнерадостность, «З» - заводи́ла и т.д.)

Упражнение «Ключи взаимодействия»

Нарисуйте ключ и напишите советы (правила, рекомендации) человеку, которые помогут ему приобрести друзей.



Тренинг «КАК ВЫБИРАТЬ ДРУЗЕЙ?»

Притча «Как выбирать друзей»

Жизнь человека зависит от тех, кто его окружает. Если вы хотите стать умными и учеными людьми, ищите умных и образованных друзей, — сказал учитель детям.

Урок закончился, Чен вышел из школы и задумался. Обычно после школы он бежал в поле к своему другу пастуху Тиму.

У родителей Тима не было денег на обучение сына. Когда Тим окончил начальную школу, ему пришлось работать. Несмотря на это, мальчики продолжали дружить. Чен рассказывал другу обо всем, что было в школе. Тим показывал товарищу целебные травы и учил играть на дудочке. Но сегодня Чен пошел после школы сразу домой.

- Что-то ты, внучок, расстроен?! — удивился дедушка.

- Я думаю над словами учителя. Он сказал, что нужно выбирать образованных друзей, а мой лучший друг совсем не образован, — ответил мальчик.

- Значит, Тим ничего хорошего тебе не дает? — спросил старик.

- Что ты, дедушка? Тим однажды спас меня от змеи, а потом вылечил от укусов пчел. Он все знает о полях и лесах, а еще он сделал мне деревянную дудочку, — объяснил мальчик.

- Лучший учитель — твое собственное сердце. Послушай, внучок, свое сердце и сделай так, как оно подскажет, — ласково проговорил дед.

Чен думал не долго.

- Дедушка, я сбегаяю в поле. Тим обещал мне показать маленьких перепелов, а я обещал подарить ему карандаши. Мое сердце говорит мне, что обещания нельзя нарушать.

- Иди, внучок. Слушай свое сердце, оно не обманет, — пробормотал дед, но внук уже не слышал его. Он торопился к другу.

Вопросы и задания:

- Как вы думаете, почему Чен сначала не хотел идти к другу, а потом все-таки пошел?
- Согласны ли вы с мнением учителя о выборе друзей?
- Кто для вас является лучшим учителем?
- Умеете ли вы слушать и слышать свое сердце?
- Дети делятся на пары. Попросите детей из пары по очереди послушать, как бьется сердце друг друга. Затем дети в сценке-диалоге рассказывают, о чем им рассказало сердце их товарища.
- Попросите детей нарисовать контуры своих сердец, а потом вписать в контуры всё, что они любят делать.
- Продолжите предложение: «Дружба — это умение помогать, прощать и делиться ...»
- Расскажите, как вы помогаете своим друзьям.

Притча «Свадьба»

Был у родителей единственный сын. Жил он весело, и было у него много друзей. Стол ломился от обилия яств, когда он приглашал их в дом. Однажды он встретил прекрасную девушку и решил жениться. Отец предложил сыну пригласить друзей, и сын, конечно, согласился. Настал торжественный день, но друзей не было. Ничего не понимая, сын подошел к отцу и спросил, разослал ли он приглашения друзьям. И отец ответил:

Я послал приглашения всем твоим друзьям, но вместо сообщения о свадьбе я просил каждого помочь тебе. И ты видишь, что из этого получилось.

Мораль: *Друзья познаются в беде, особенно когда нужно сделать что-то реальное.*



Тренинг «КАК ПРЕДОТВРАЩАТЬ И РАЗРЕШАТЬ КОНФЛИКТЫ»

Тест

Долго не думая, выберите и напишите 4 названия животных.

Ответ:

Первое выбранное животное – это вы, какие в деятельности (учеба, работа). Например, лошадь – в работе вы отдаетесь полностью, и работаете от зари до зари и т.д.

Второе животное, это вы, какие с друзьями.

Третье животное, это вы, какие дома.

Четвертое животное, это вы, какие в дружбе, в любви.

Упражнение «Ассоциации»

Конфликт – это особое состояние отношений, которое является средством для разрешения исходного противоречия. Субъект с помощью демонстрации враждебности, борьбы, применения силы стремится достигнуть своей цели.

Какие у вас возникают ассоциации со словом конфликт:

- погодные условия,
- речка,
- мебель,
- овощи,
- и т.д.

Упражнение «Карикатура»

Нарисуйте карикатуру (или колючку, шарж) «Человек в конфликтной ситуации».

Упражнение «Плюсы и минусы конфликта»

Конфликт можно посмотреть с разных точек зрения и найти свои плюсы и минусы.

<i>Положительные стороны конфликта</i>	<i>Отрицательные стороны конфликта</i>
Например, 1. Диагностическая функция, вскрывает «слабое звено». 2. Толчок к пересмотру, развитию своих взглядов на привычное. 3. Необходимость разрешения конфликта обуславливает развитие организации (коллектива, личности). 4. Способствует сплочению коллектива при противоборстве с внешним врагом. 5... Продолжите список	1. Отрицательные, эмоциональные переживания, могут привести к различным заболеваниям. 2. Нарушение деловых и личных отношений между людьми, снижение дисциплины. 3. Ухудшение качества работы. Сложное восстановление деловых отношений. 4... Продолжите список

Упражнение «Затруднения во взаимодействии»

Выберите личностные качества человека затрудняющее, на Ваш взгляд, взаимодействие с другими людьми.

Упражнение выполняется индивидуально, а затем в группах по 4-5 человек. В группе вырабатывается единство мнений по данному вопросу. Высказаться должен каждый, выдвигая аргументы в пользу выбора того или иного качества. После завершения обсуждения представитель каждой группы зачитывает групповой список выбранных качеств, аргументируя его.

Список личностных качеств человека:

Вспыльчивость.

Прямолинейность.

Торопливость.

Резкость.

Себялюбие.

Упрямство.

Обидчивость.

Мстительность.

Сухость.

Придирчивость.

Бестактность.

Лживость.

Беспринципность.

Двуличие.

Неискренность.

Раздражительность.

Благодушие.

Амбициозность.

Педантичность.
Медлительность.
Необязательность
Забывчивость.
Нерешительность.
Пристрастность

Злобность.
Агрессивность.
Подозрительность.
Злопамятство.
Притворство
Равнодушие.

Упражнение «Качества в преодолении конфликта»

Отберите из предложенных ниже личностных качеств человека, которые имеют решающее значение в преодолении конфликтов (дети могут воспользоваться списком ниже или расписывают в командах самостоятельно).

Список личностных качеств:

Справедливость.
Терпимость.
Тактичность.
Ответственность.
Оптимизм.
Принципиальность.
Требовательность к себе.
Требовательность к окружающим.
Самоуважение.
Уважение другого.
Доброжелательность.
Эмоциональность.
Самообладание.
Уравновешенность.
Демократичность.

Уверенность в себе.
Инициативность.
Импровизационность.
Решительность.
Доброжелательность.
Терпеливость.
Артистизм.
Эмпатийность.
Целеустремленность.
Любовь к окружающим.
Аккуратность.
Энергичность.
Деловитость.
Альтруизм.
Великодушие.

Упражнение «Костер»



Модель пять стадий конфликта (Ньюфельдт Р., Фаст Л.)

Этапы	Содержание	Вопросы для обсуждения
1. Собранные дрова (латентный)	Предпосылки для загорания уже есть, но пламени пока не видно	Почему и какие поводы для возникновения конфликта?

<i>конфликт»)</i>		
<i>2. Загоревшие дрова</i>	Возникновение повода для перевода в конфликт из скрытого в явный	Почему достаточно одной малой искры для возгорания конфликта?
<i>3. Поляхающее пламя</i>	Как огонь пожирает все на своем пути, уничтожая и то, что является источником пламени, так и конфликт в большинстве случаев поражает вовлеченные в него стороны, нанося им ущерб, морально и физически разрушая их	Для того чтобы потушить костер, можно ли воспрепятствовать доступу воздуха к нему?
<i>4. Угли пожарища</i>	Могут окончательно затухнуть, так и разгореться с новой силой при обеспечении их новым топливом (неграмотно завершённый конфликт, при удобном случае вновь вспыхивает)	Что в реальных личных и деловых конфликтах может быть таким маслом? И кто в организации (ситуации) чаще всего выступает..., выливающей пламя на пламя? Чему может быть нанесен непоправимый ущерб в результате конфликта между людьми или группами людей?
<i>5. Потухший костер</i>	Огонь погас, угли остыли – конфликт исчерпан, разрешен, его возобновление без дополнительных провокаций невозможно	Какую пользу может принести контролируемый конфликт?

Проведите анализ самого яркого из случившихся событий за последнее время конфликт.

Рассмотрите каждый этап, отвечая на вопросы в третьем столбце. Как можно предотвратить конфликт, не допуская его следующего этапа?

Упражнение «Изложение своей позиции»

Существуют два основных способа подачи своей позиции:

Закрытые позиции	Открытые позиции
<p>Субъект не раскрывает свои ожидания, интересы, намерения. Он избегает встреч, уклоняется от разговоров, переводит разговор на другую тему, выжидает, что предпримет оппонент.</p>	<p>Желание создать благоприятную атмосферу на переговорах, достигнуть договоренности, сформировать позитивное общественное мнение.</p>

Как открыто и уверенно изложить свою позицию?

Например,

Не говорите громко (слушатель подумает, что вы навязываете свое мнение) или тихо (производит впечатление неуверенности и сомнения), быстро (наводит на мысли о неуверенности) или медленно (быстро перестают слушать).

Конструктивно изложите свою позицию: описание фактов (события, поступки, ситуации, которые вас не устраивают: «Я думаю..., Я считаю..., Я заметил..., Я знаю...»), описание последствий, декларация предпочитаемого вами исхода (Мне желательно..., Я бы предпочел..., Мне бы хотелось...).

Продолжите список и раскройте каждую, приводя свои примеры.

Упражнение «Процесс переговоров»

При ведении переговоров важно придерживаться следующих этапов:

1. Уверенно выскажите, что вам нужно.
2. Выслушайте предложения другой стороны
3. Сделайте альтернативное решение
4. Выслушайте контрпредложение

Раскройте каждый из этапов и дайте свои предложения по ведению переговоров.

Упражнение «Стили разрешения конфликта»



Модель, описывающая пять возможных стилей разрешения конфликта (Кеннет У., Томас и Ральф Х. Килманн)



Рисунок 1 - Сетка Томаса – Килманна

Раскройте каждый из стилей, и в каких ситуациях он наиболее эффективен?

Байка «Ветер и солнце» (К.Д. Ушинский)

Однажды Солнце и сердитый Ветер затеяли спор о том, кто из них сильнее. Долго спорили они и, наконец, решились помериться силами над путешественником, который в это самое время ехал верхом по большой дороге.

- Посмотри, - сказал Ветер, - как я налечу на него: мигом сорву с него плащ. Сказал – и начал дуть, что было мочи. Но чем более старался Ветер, тем крепче закутывался путешественник в свой плащ: он ворчал на непогоду, но ехал все дальше и дальше. Ветер сердился, свирепел, осыпал бедного путника дождем и снегом; проклиная Ветер, путешественник надел свой плащ в рукава и подвязался поясом. Тут уж Ветер и сам убедился, что ему плаща не сдернуть.

Солнце, видя бессилие своего соперника, улыбнулось, выглянуло из облаков, обогрело, осушило землю, а вместе с тем и бедного

полузамершего путешественника. Почувствовав тепло солнечных лучей, он приободрился, благословил Солнц, сам снял свой плащ, свернул его и привязал к седлу.

- Видишь ли, - сказала тогда кроткое Солнце сердитому Ветру, - лаской и добротой можно сделать гораздо больше, чем гневом.

Мораль. Выигрши, победа не всегда достигается с помощью силы, давления, агрессии, власти. Нередко именно позитивные, мягкие воздействия оказываются наиболее эффективными.

Притча «Молчание»

Будда как-то проходил по деревне. Собралась толпа его противников, и они принялись его оскорблять. Он слушал спокойно и молча.

Тут один из них обратился к Будде:

В чем дело? Ты что, не понимаешь, что мы тебе говорим?

Ваше дело — решать: оскорблять меня или нет, — ответил Будда. — А моё — принимать ваши оскорбления или нет — в этом моя свобода. Вы не можете мне навязать ваши оскорбления. Я отказываюсь принимать их.

Мораль: Ты под защитой самого себя. Сам решай - принимать обиды или нет.

Упражнение «Умиротворяющие жесты»

Умиротворяющие жесты оказывают сильное влияние, хотя и не действуют автоматически:

- извинения;
- выражения сожаления по поводу поведения в прошлом;
- уступки по спорному вопросу;
- предложения компромисса;
- выражение понимания проблем Другого;
- раскрытие собственных потребностей и эмоций, лежащих в основе определенных поступков;
- раскрытие мыслей, чувств, мотивов, событий прошлого, которые имеют отношение к конфликту;
- просьба о честной обратной связи;
- выражение добрых чувств по отношению к Другому;
- принятие личной ответственности за счет проблемы;



- поиск взаимовыгодных решений.

Эти жесты эффективно влияют на эмоциональный тон переговоров. Если во время примирительного разговора по поводу межличностного конфликта осуществляется обмен жестами примирения, то рано или поздно происходит прорыв к позитивным эмоциональным отношениям, независимо от того, разрешилось ли содержательное противоречие.

Раскройте каждый из умиротворяющих жестов.

Представьте, что сидит человек на пустом стуле. Сформулируйте и произнесите высказывание, используя примирительные жесты, которые представляются вам уместными.

Упражнение «Отказ»

Научиться возражать – важный этап в борьбе за самостоятельность мышления и поведения, за твердое следование своим намерениям. Если вы не умеете говорить «нет», другим людям будет нетрудно заставить вас поступать так, как им хочется. Существуют ситуации, при которых отказ более гуманен по отношению к окружающим, нежели тщетные усилия удовлетворить их желания.

Особые проблемы со словом «нет» имеют люди с нарушенной самооценкой, боясь потерять друзей, и надеятся, что своей покладистой не рассердить окружающих.

Существуют техники отказа:

- Держание паузы («Я позвоню вам...», «Я дам вам знать...»)
- Проявления сочувствия («Да, мне жаль...», «Да, это действительно серьезная проблема...»).
- Не перебирайте с извинениями.
- Не принижайте себя.
- Будьте точны («Я готов...», «Я могу вас...»).
- Следите за своими интонациями и жестами.

Как культурно, тактично отказать человеку? («Один раз козу подоить, и всю жизнь будут доить»). Народная пословица)

История «Принцип енота»

Маленький енот собирал в лесу хворост. Он набрал большую вязанку сухих веток и отправился домой. Ему нужно было перейти речку. Мост был старый, скрипучий, и енот очень боялся. Осторожно перебирая лапами, он уже подходил к берегу... Случайно глянул вниз. О ужас! На него смотрело огромное лохматое чудовище. Енот быстро показал ему кулак – чудовище тоже показало кулак, енот пригрозил ему палкой – палкой пригрозили и ему... Енот бросился бежать. Запыхавшись, он прибежал домой, к маме:

- Никогда, никогда больше не пойду в лес. В речке живет кто-то страшный, злой...

- Малыш не пугайся так сильно, - утешила его мать. – Знаешь что? Попробуй улыбнуться чудовищу!

Енот снова побежал на мост, собрал все свое мужество и глянул вниз. Чудовище насторожено смотрело на него. Тогда енот нагнулся и ... улыбнулся! И что же? На него смотрело добродушное, милое, веселое существо.

- *Почему в жизни после определенных действий человека сразу же происходит ответная реакция? (Енот показал кулак, в ответ тоже кулак, пригрозил палкой, пригрозили и ему).*
- *Как человеку надо реагировать или вести себя, чтобы не было и не возникало конфликтов?*
- *Как улыбка связана с профилактикой конфликта?*
- *Помогает ли улыбка в общении с другими людьми. Приведите примеры.*

Притча «Виноград» (Идрис Шах)

На деревенской улице собралось четверо — перс, турок, араб и грек. Они путешествовали вместе, стараясь достичь общей цели. Но сейчас у них разгорелся спор о том, как потратить единственную оставшуюся монету.

-Я хочу купить ангур, — сказал перс.

-Я хочу изюм, — сказал турок.

-А я хочу инаб, — сказал араб.

-Нет! — заявил грек. — Мы купим стафил.

Мимо проходил человек, знавший много языков. Он сказал:

-Дайте мне эту монету, и я постараюсь удовлетворить желание каждого из вас.

Человек отправился и купил в лавке четыре маленьких кисти винограда.

-Вот мой ангур! — обрадовался перс.

-Это как раз то, что я называю изюмом, — удивился турок.

-Вы принесли мне инаб, — сказал араб.

-Нет! — воскликнул грек. — На моем языке это называется стафил.

Они разделили виноград между собой, и каждый понял, что разногласия возникли только потому, что они не понимали язык друг друга.

Мораль: *Только человек, понимающий, о чем идет речь, может прекратить споры. вначале надо договориться о терминах. А это дело непростое!*

Упражнение «Профилактика конфликта»

Чтобы конфликт не развивался дальше, достаточно выполнять профилактические меры:

- Не использовать угрозу, принуждение, силу, чтобы заставить оппонента выполнить свое желание
- Воздерживаться от оскорблений и унижающих замечаний
- Не прерывать контакт в качестве реакции на поведение оппонента (уйти...)

...

Продолжите список

Упражнение «Чувство юмора»

Лук А.Н. в книге «Эмоции и личность» пишет: «Чувство юмора обычно проявляется в умении отыскать смешную черточку там, где, казалось бы, нет ничего смешного. Это умение не у всех одинаково развито, хотя в жизни смешное и серьезное не только соседствуют, но иногда неразделимы.

...Нетрудно отыскать смешное, даже в самой неприятной ситуации, приключившейся с кем-нибудь другим. Увидеть смешную сторону неприятного события, затронувшего тебя самого, куда

труднее, тем более это трудно в ситуации угрозы, перед лицом опасности.

Чтобы подняться над неприятной ситуацией и уловить в ней комизм, нужна большая сила духа».

Используя свои наблюдения, опишите проблемную ситуацию, в которой юмор помог человеку «потушить» конфликт (можете привести примеры из фильмов, книг).

Упражнение «Шкатулка мудрости»

- То, что начато в гневе, кончается в стыде (Л.Н. Толстой).
- Прежде чем высказать кому-нибудь горькую правду, помажь кончик своего языка медом (Арабская пословица).
- Хотите избавиться от осадка на душе? Не кипятитесь! (В. Веденков).
- Правда родит ненависть (Теренций).
- Не делай своим ближним то, что желаешь самому себе! (Бернард Шоу).



Мысли Темплар Р.:

- Если не можете сказать ничего хорошего, промолчите.
- Просите прощения первым. Надо уметь извиняться, не роняя своего достоинства.
- Не повышайте голос первым. Когда аргументов не хватает, приходится повышать голос.
- Переживание добавляет морщин и проблем со здоровьем.
- Сосчитайте до десяти, чтобы найти верное решение, нужно собраться с мыслями и успокоиться.

Напишите еще пословицы и поговорки, мудрые изречения на тему «Конфликт».

Упражнение «Пути разрядки отрицательной энергии»

Для того чтобы не выплескивать отрицательную энергетику на другого человека, существуют множество способов.

Например, в Японии «Уступи гневу дорогу» появился балаганчик «Отведи душу». Заплатив мелочь, посетитель входил в

темное помещение, отгороженное от улицы занавеской. Ему давали несколько простых тарелок. Он бил их по одной о землю и удалялся.

Напишите пути, как уступить гневу дорогу:

- послушать приятную музыку;
- попить чай;
- поиграть спортивную игру;
- заняться физическим трудом (помыть полы, посуда, постираться);
- ...

и т.д. продолжите список.



Тренинг «КАК АУКНЕТСЯ, ТАК И ОТКЛИКНЕТСЯ»

Занятие посвящено, как наши слова влияют ли на нас и окружающих людей.

Это интересно



Ученых заинтересовал вопрос, а влияют произнесенные слова на человека?

- В институте квантовой генетики кандидат биологических наук П.П. Горяев и кандидат технических наук Г.Т. Тертышный в течение трех лет проводили исследования, что происходит с человеком, если он матерится и ругается. В процессе исследовательской деятельности выявили, что содержание человеческой речи непосредственно влияет на человеческий геном. Если человек употребляет в своей речи бранные слова, то вырабатывается - «программа». Самое главное, что ДНК не безразличны к получаемой информации, одни сообщения оздоравливают их, другие травмируют. Слова, несущие свет, тепло, добро пробуждают резервные возможности.

- Психолог Наталья Правдина написала множество книг, читает лекции по всему миру и она утверждает, что если человек

постоянно ругается, злиться, то это сказывается на его здоровье и эмоциональном самочувствии (плохо думает о других или делает неправильные поступки - болит голова; ругается, злится – болит желудок, развивается гастрит и т.д.).

- Японский исследователь проводил тоже эксперимент, как слова влияют на наше самочувствие. В научно-документальном фильме «Вода» показаны его результаты исследования. Он брал две банки с водой, над одной емкостью с водой произносили теплые, добрые слова, а над другой произносили плохие слова. Когда воду заморозили и просмотрели под микроскопом, то увидели, что где произносили плохие слова, узоры были хаотичные, непонятные, несимметричные, с темными оттенками, а где произносили хорошие слова, были красивые узоры. В Японии в метро все эти увеличенные узоры вывесили наглядно, чтобы люди смотрели и задумывались над смыслами слов, и как оно влияет на окружающих.

- Не меньшее значение имеют для душевного состояния человека образы. Ведь у человека слова + мысли + поступки взаимосвязаны. Образы будят у человека в подсознании услышанные слова. Иван Бердявский научно обосновал и защитил диссертацию, что каждое произнесенное или услышанное человеком слово несет в себе энергетический заряд, воздействующий на его гены.

- В одной из российских школ проводился эксперимент. Главное условие - произносить школьникам вежливые, добрые слова, и не употреблять нецензурные, плохие слова. Были получены ошеломляющие результаты: улучшился психологический климат, самочувствие детей, а успеваемость поднялась на высокий процент.

- По словам врача психофизиолога, члена всемирной экологической академии Л. Китаева-Смыка, человек прибегает к мату в том случае, когда он неуверен в своих силах, чувствует свою неполноценность.

Упражнение «Шкатулка мудрости»

Обсуждение с детьми, как они понимают смысл этих пословиц и поговорок.



- Хороший человек людям приносит радость.

- Язык – ключ к душе человека.
 - Беда голове от языка.
 - Доброе слово – половина счастья.
 - Дурное слово – заноза, вонзившаяся в тело; доброе слово – бесценное лекарство.
 - Необдуманно сказанное слово опаснее не затушенного огня.
 - Слово невежды, как заплата, пришитая не к месту.
 - Нам не дано предугадать, как слово наше отзовется (Ф.И. Тютчев).
 - Хорошее слово – половина счастья (Каракалпакская пословица).
 - На людях обдумывай свои слова, про себя – свои мысли (Монгольская пословица).
 - Словом стреляй осторожнее в споре,
Не забывай, дорогой человек;
Рана от пули затянется вскоре,
Рана от слова пылает весь век (Гамзат Цадаса).
1. Перечислите дополнительно еще, какие вы знаете пословицы и поговорки.
 2. Напишите свой авторский вариант афоризма по теме «Слова».

Творческое задание «Карикатура»

Нарисуйте, что происходит с человеком, и с окружающей средой, если он невежливый, некультурный, произносит нецензурные, плохие слова.

После зарисовок, рисунки вывешиваются на доску и все просматриваются, делаются индивидуально соответствующие выводы (можно дать как домашнее задание).

«Добрые слова» (Садвакасова З.М.)

Напишите свое авторское стихотворение.

Например,

Придуманно кем-то просто и мудро,
При встрече здороваться «Доброе утро!»
И день будет добрым, и светлым, прекрасным,
И длиться до самого позднего вечера.

Будь доброжелательным, скромным и внимательным.
Если скажешь человеку «Здравствуй!»
То, пожелал здоровья
Ему на много-много лет.

Всюду, человеку нескромному, укажут от ворот.
Вежливый попросит, он пройдет только вперед!
Запомни навсегда, перед волшебными словами
Все двери открываются всегда!

Всем за добро скажи «Спасибо!»
И бумерангом возвратится
К тебе не только доброта,
Но и те же вежливые слова.

Не скупись никогда
На улыбку и добрые слова,
И от этого в мире
Станет светлее, добрее и чище.



Тренинг «КАК РАСПОЛОЖИТЬ К СЕБЕ ЛЮДЕЙ?»

Тест «Рисунки-предатели» (В.Н. Богданович)

Бывают моменты, когда под рукой — ручка и листок бумаги, и люди начинают без видимого смысла и цели на нем что-то рисовать. Рисунок помогает лучше услышать и усвоить слова собеседника и снизить внутреннюю напряженность. Карандашом работает рука — «головной мозг, вынесенный наружу», но руководит им — подсознание. Поэтому каракули, рисунки, графемы, возникающие на бумаге, можно считать зеркалом состояния души.

Внимание! Нет нужды тут же начинать рисовать и изучать свои художества с книгой наперевес. Ничего не получится, потому что включается сознание. Сначала поищите или вспомните несколько своих рисунков, (они обычно бывают на полях черновиков или конспектов, а также в блокнотах, лежащих рядом с телефоном) а потом расшифровывайте.

<i>Рисунки</i>	<i>Интерпретация</i>
<i>Геометрические и объемные фигуры</i>	Человек, рисующий такие фигуры, отличается ясной головой, желанием все структурировать, систематизировать, раскладывать по полочкам — и вещи, и явления, и людей. Для чувств места в душе может и не остаться. Эти рисунки более характерны для людей, принявших на себя мужскую социополовую роль.
<i>Гирлянды, цепи</i>	Люди, изображающие такие рисунки, не впадают в восторженное состояние от неожиданных радостей. Им нужна последовательность, определенный порядок чередования событий, как в собственной жизни, так и в поступках других людей. Частое повторение этого мотива в графемах говорит о том, что такого человека не страшит рутинная работа, и у него нет отвращения к монотонным операциям, возможно, ему даже это нравится. Люди, рисующие гирлянды и цепи, также отличаются скрупулезностью и педантичностью.
<i>Глаза</i>	Рисунки не скрывают склонности своего создателя к самонаблюдению и наблюдению за окружающим миром. Если глаза повторяются в разных ракурсах и видах, это выдает тягу к самокритике, самокопанию и самоедству. Иногда изображение глаза служит сигналом внутренней неуверенности и беспокойства.
<i>Головы и лица</i>	Эти графемы обычно рисуют веселые, наблюдательные, остроумные, оптимистичные люди, которые могут подсмеиваться даже над собой, любят новые знакомства и охотно поддерживают старые. Человек, изображающий головы и лица, обладает острым языком, ироничен, саркастичен и зачастую циничен.
<i>Грубые линии, штрихи</i>	Такие рисунки характерны для человека, находящегося в данный момент в центре конфликта, который очень сильно его затрагивает. Чем сильнее нажим и толще линии, тем выше накал внутреннего напряжения. Одновременно эти рисунки показывают уровень желания выбраться из травмирующей ситуации. Решение принято, но пока еще находится в подкорке. Каждая линия — атака на конфликт, но на которую в разговоре может не хватить ни слов, ни сил, ни аргументов, а иногда — решимости и мужества.
<i>Губы, рот</i>	Лист, усыпанный изображениями рта, губ и губок, свидетельствует об особой эмоциональности и чувствительности, одаренности и творческой натуре их создателя. Эти люди любят искусство во всех его проявлениях — от собственной абстрактной графики до

	увлечения фэн-шуй в условиях богемной тусовки. Но если в разрезе рта поблескивают четко прорисованные зубы, то внимание! Это проявление нешуточной внутренней агрессии.
<i>Домики, коробки</i>	Симметричные формы демонстрируют любовь к порядку, доходящую до занудства, склонность к скрупулезному следованию деталям, расчету, подсчетам. Этого человека нелегко сбить с толку. У «художника» четкие цели, решимость в их достижении и... расхождение с реалиями жизни, которые сложнее самых сложных расчетов.
<i>Знаки препинания</i>	Вопросительные и восклицательные знаки, точки, запятые, многоточия говорят об их создателе, как о человеке с холодным рассудком, но который не прочь подсмотреть за своим ближним окружением в щелочку. Жизнь для него представляется кроссвордом или шарадой, которые может разгадать лишь крайне изощренный и отточенный ум.
<i>Изгороди, заборы, завалы, баррикады</i>	Человек строит их кирпич за кирпичом, штакетину за штакетиной. За этим строительством кроется желание обособиться, отгородиться, спрятаться от всех и от всего, от своих и от чужих. Причиной могут быть чрезмерные требования, которые предъявляют к этому человеку окружающие, либо насущная потребность в покое, или же подавляемое чувство вины — «извините за то, что я есть».
<i>Каракули</i>	Это картина хаоса и внутреннего беспорядка, а также знак того, что «художник» находится на пороге принятия какого-то важного решения, которое пока еще только вызревает.
<i>Камень на камень, кирпич на кирпич...</i>	Скрупулезно вырисованная стена одновременно олицетворяет и забор, и геометрическую фигуру, и симметричные коробки. Этот рисунок говорит о реальности мышления «художника», человеке, который шаг за шагом идет к намеченной цели, не отвлекаясь на посторонние раздражители, отгораживаясь от чужого мнения, с четким знанием того, чего он хочет от жизни.
<i>Кренделя, вензеля</i>	Обычно эти рисунки соотносятся с эгоцентризмом и тщеславием. У изображающего их человека все крутится и вертится вокруг его собственной персоны. Иногда кренделя и вензеля говорят о том, что мысли рисовальщика «зациклены» на каком-то конкретном вопросе, проблеме, решения которой пока не видно.
<i>Ландшафты, пейзажи, картины</i>	Эти рисунки олицетворяют погруженность в иллюзорный мир. Из тесной кухни — в Пампасы! Ландшафты, пейзажи и картины говорят о желании их создателя быть на воле, на природе, которое по каким-либо причинам не реализовать, и не в последнюю очередь из-за собственной

	нерешительности. Кроме того, посредством такого эрзаца арт-терапии осуществляется сброс излишних эмоций, внутреннего напряжения, что является одной из форм защиты. Картины обычно рисуют люди малоконфликтные, деликатные, старающиеся разрешить проблемы мягко, хорошо понимающие состояние партнера, но не умеющие вовремя сказать «нет».
<i>Лес, деревья, роцца</i>	Обычно такие рисунки изображают люди, не умеющие и не любящие отстаивать свои права и позиции. Этим людям присущи: нерешительность, неуверенность в себе, поиск защиты и опеки со стороны окружения, социума, Бога.
<i>Масты, пасти, зверье</i>	Их создатель, как правило, веселый и жизнерадостный человек, открытый для всех — от царя зверей до беременной кошки. Конфликтовать не любит, спускает напряженность «на тормозах» юмора и иронии. Любит хорошие и дружелюбные сборища, компании, коллективы.
<i>Месяц, Луна, звезды</i>	Их рисовальщик мечтает «улететь» к иным мирам и пространствам. На Луну, к примеру. Или мечтает сам стать светилом. Сильная воля плюс немалая порция честолюбия. Эти вещи обожают рисовать начальники, люди, в которых силен эгоизм, или мечтающие взобраться на вершину звездного успеха.
<i>Небо, облака. Солнце</i>	Такие рисунки обычно изображают мечтатели. Мягкие и текучие формы облаков позволяют распознать человека сердечного, чувствительного, сочувствующего. Добавление к ним Солнца говорит о радости и сердечности, а также об оптимизме человека, радостно смотрящего в будущее и не любящего ковыряться в позавчерашних событиях. Легкомыслие — не последнее качество создателя этих рисунков.
<i>Окружности и кольца</i>	Окружности, связанные друг с другом, вписанные одна в другую, позволяют распознать у рисующего их человека стремление к присоединению, соучастию. Окружности и кольца также говорят об одиночестве, отчужденности, неумении общаться и желании быть с другими в хороших поверхностных отношениях.
<i>Рамки и рамочки</i>	Рамки имеют очень большое значение, даже если они выглядят весьма убого. Рисующие их люди обращают много внимания на форму и стиль в ущерб содержанию. Их мышление практично, конкретно и прагматично.
<i>Бутылки, банки и прочая посуда</i>	Эти символы не имеют никакого отношения ни к выпивке, ни к закуске. Они откровенно говорят о эротических фантазиях и желаниях, нормальной сексуальной ориентации. Это особенно актуально на фоне серых

	трудо­вых будней.
<i>Руки, ноги, огуречик...</i>	Рису­юще­му тя­гостно любое огра­ниче­ние в чем-либо и чужда меланхоличность. Такой человек живет в коллективе и ради коллектива. Он любит изображать и представлять себя широкой и щедрой натурой, способной понять и принять любого. Однако подобная широта часто маскирует безалаберность и легкомыслие.
<i>Сердца и сердечки</i>	Очень прозрачный и многозначительный символ. Здесь одно из двух — либо человек, изображающий такой рисунок, уже влюбился, либо он готов влюбиться и дело только за появлением объекта страсти.
<i>Спирали</i>	Обычно спирали считаются типично женским рисунком. Их создатель находится в поиске гармонии и надежности в окружающем мире и в себе. Однако на это не всегда находится время. Суета, знаете ли...
<i>Стилизованные буквы, шрифт</i>	Буквы вырисовываются с графической точностью. За украшениями, финтифлюшками, вычурностью кроется любовь к деталям и мелочам. Однако склонность человека доводить до совершенства любое начинание может привести в состояние бешенства сотрудничающих с ним людей.
<i>Цветики - цветочки</i>	Рисующие ожидают каких-то неудач и проблем, и это их тревожит, поскольку для таких людей главное — гармония во всем — от быта до отношений, от прически до улыбки. Это хорошо, но только в том случае, когда поиски гармонии не доводят до элементарного игнорирования конфликта, самокопания и депрессии.
<i>Шары</i>	Шар — нечто среднее между окружностью и угловатой геометрической фигурой. Этой графемой рисующий заявляет и об одиночестве, и о необходимости дружеского участия, и об эгоизме, и о дефиците в чувственной сфере, и о том, что дозированное одиночество для него — «предмет», созданный собственным разумом и руками.
<i>Шахматная поверхность</i>	Такой рисунок говорит о рациональности «художника», бескомпромиссности и нежелании обходить острые углы в конфликтах, а зачастую — о повышенном желании добиваться правды везде, всюду и ото всех, стремлении достичь удовлетворения своих личных амбиций и страхе, что они не сбудутся. Чем незатейливее изображение, тем конкретнее и незатейливее его создатель, особенно, если шахматная доска взята в рамочку.
<i>Штрихи из центра</i>	Обычно их рисуют люди решительные, способные организовать других для реализации своих целей. Главные достоинства таких людей в том, что они будут упорно

достигать своих целей и достигнут их, оставаясь при этом достаточно честными и порядочными.

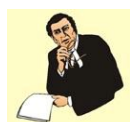
Упражнение «Радужный прием»

Если вы хотите иметь друзей, то при встрече будьте приветливы и душевны.

Напишите правила (советы), как проявлять искренний интерес к другим людям.

Упражнение «Улыбка»

Простой способ произвести хорошее впечатление – улыбка! Мрачная физиономия не придает хорошего впечатления, а наоборот отталкивает.



Эльберт Хаббэрд дает мудрый совет: «Всякий раз, когда вы выходите из дому, приостановитесь, высоко поднимите голову, как если бы она была увенчана короной, дышите полной грудью, «пейте» солнечный свет, приветствуйте улыбкой ваших друзей, вкладывайте душу в каждое рукопожатие. Старайтесь сосредоточить ваши мысли на том, что вам хотелось бы совершить, и тогда, не меняя направления, вы будете двигаться прямо к цели. Постоянно удерживайте в своем уме те большие и прекрасные цели, которых вам хотелось бы достичь. Нарисуйте в своем воображении образ того одаренного, достойного, полезного человека, каким вам хотелось бы быть, и поддерживаемый вашей мыслью образ будет ежечасно и ежеминутно преобразовывать вас в такую именно личность...».

Итак, если вы хотите расположить к себе людей, **УЛЫБАЙТЕСЬ!**

Упражнение «Имя»

Для человека звук его имени является самым сладким и самым важным звуком в человеческой речи. И когда вы забываете имя человека или ошибаетесь в произношении, то между вами расстояние, дистанция увеличивается. Обращаясь к человеку по имени непринужденно, вы уже сделали приятный и производящий выгодное впечатление комплимент.

Придумайте систему для запоминания имен.

Например, Наполеон III император Франции и племянник великого Наполеона гордился тем, что он, несмотря на свои монаршие заботы, был в состоянии вспомнить имя любого, однажды встреченного им человека. Как это ему удавалось? Если он слышал произносимое имя недостаточно отчетливо, то говорил: «Извините, я плохо расслышал ваше имя». В тех случаях, когда имя было необычным, он спрашивал: «А как оно пишется?» В течение беседы он старался несколько раз произнести только что услышанное имя, а в уме связать его с какой-нибудь характерной особенностью, выражением лица и общим видом человека. Когда оставался в одиночестве, он записывал это имя на листке бумаги, затем сосредоточенно вглядывался в его начертание, запечатлевая его в своей памяти, и рвал листок. Этим способом он достиг того, что и зрительная, и слуховая память сохраняли нужное имя.

Упражнение «Хороший слушатель»

Если вы хотите расположить к себе людей, будьте хорошим слушателем. Поощряйте других людей рассказывать о себе. Напишите правила хорошего слушателя.

Упражнение «Интересы собеседника»

Прямой путь к сердцу человека – это разговор с ним о предметах, наиболее близких его сердцу.

Какие существуют пути, чтобы узнать получше о другом человеке?

Как расширить свой кругозор и быть интересным собеседником в любых кругах, ситуациях и т.д.?

Упражнение «Расположение к себе человека»

В расположении к себе человека, важно давать людям почувствовать их значительность и делать нужно это искренне.

Как дать человеку почувствовать его значимость? Приведите пример.

Раскройте смысл народной мудрости, как вы понимаете: «Поступайте с людьми так, как вы хотели бы, чтобы они поступали с вами».



Тренинг «ВЕЛИЧАЙШИЙ СЕКРЕТ ОБРАЩЕНИЯ С ЛЮДЬМИ»

Слово тренеру



• Профессор Джон Дьюи говорит, что глубочайшим стремлением человеческой природы является «желание быть значительным», а у психолога Зигмунда Фрейда «желание быть великим».

- Линкольн писал: «Каждому нравится, когда его хвалят».
- Уильям Джеймс сказал: «Глубочайшим принципом человеческой природы является страстное желание получить признание своей ценности».

Упражнение «Изюминка»

За исключением мыслей, связанных с какими-нибудь конкретными проблемами, 95% времени, занятого размышлениями, мы посвящаем обычно сами себе. Итак, мы прекратим на некоторое время думать о самих себе и начнем думать о достоинствах других людей.

Постарайтесь посмотреть на окружающих вас друзей, и в каждом попытаться вспомнить, найти то, чего нет у других людей и выразить это в форме комплимента.

Например, «Считаю наиболее ценным качеством...».

Упражнение «Критика»

Ничто так не убивает человеческого самолюбия и честолюбия, как критика.

Возьмите за правило: «Обращая внимание людей на их ошибки, делайте это в косвенной форме». Если вам не нравится...то, как вам сказать, так, чтобы человек хотел измениться, и в то же время не обидеть его своими словами.

Заключительное слово тренеру

Давайте честно, искренне признавать хорошее в других людях. Будьте сердечны в своем одобрении, и щедры на похвалы, и люди будут дорожить вашими словами, помнить их и повторять, даже если забудете их.



Тренинг «Как устроится на работу»

Уважаемые выпускники! Перед вами множество дорог и дверей и Вам главное не ошибиться и найти свое..., то, что вам по душе. Ведь человек ощущает себя счастливым, когда находит свое место под солнцем. В психологии есть такое понятие «место под солнцем» и его занимают целеустремленные, сильные личности.

Сегодня мы с вами рассмотрим «Семи шаговую технологию», которая поможет Вам разобраться не только в себе, но и быстрее найти работу. Для этого вам нужно ответить самому себе, самостоятельно на ряд вопросов по следующей цепочке.

1. Кто	<p>Кто «Я»?</p> <p>Чтобы узнать многое о себе, поможет таблица, которую может либо заполнить сам слушатель, либо одноклассники</p> <p>Упражнение «Окно»</p> <table border="1" data-bbox="295 1220 1133 1556"> <tr> <td data-bbox="295 1220 805 1411"> Мои «-» 1. 2. </td> <td data-bbox="805 1220 1133 1411"> Мои «+» 1. 2. </td> </tr> <tr> <td data-bbox="295 1411 805 1556"> «Слепое пятно» что не знают обо мне другие </td> <td data-bbox="805 1411 1133 1556"> Мои способности </td> </tr> </table>	Мои «-» 1. 2.	Мои «+» 1. 2.	«Слепое пятно» что не знают обо мне другие	Мои способности
Мои «-» 1. 2.	Мои «+» 1. 2.				
«Слепое пятно» что не знают обо мне другие	Мои способности				
2. Что	<p>Упражнение «1000% открытие и усовершенствование»</p> <p>Что я могу делать в 10 раз быстрее, и лучше других?</p>				
3. Кем	<p>Кем могу работать?</p> <p>Выбор специальности, слушатель в зависимости от способностей, умений пишет, кем может работать, и где может реализовать себя как личность.</p>				

4. Где	<p>Где искать работу?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. По знакомству 2 Агентство по трудоустройству 3 СМИ (специализированные газеты (например, юрист), 4 Выставки (знакомства с компаниями и т.д., предложение своей вакансии) 5 Участие в конкурсах, олимпиадах и т.д.
--------	--

5. Как	<p>Резюме ваша визитная карточка и одно из самых мощных средств самомаркетинга.</p> <p>Резюме:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. должно быть кратким и правдивым. 2. в печатаном виде 3. без грамматических ошибок 4. Варианты резюме (Литература. Мурзахметова Г.Р. Шаг к себе, шаг от себя. Модуль 3. Учимся составлять резюме – Учебно-методическое пособие. – Алматы, 2005.)
--------	--

6. Куда	<p>Отправка резюме:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 газеты 2 по факсу 3 по Интернету (сайты)
---------	--

7. Что делать?	<p>«Приглашение на собеседование» Как подготовиться на собеседование?</p> <p>а) Внешний вид</p> <p>«По одежке встречают, по уму провожают» Народная пословица (прическа, макияж, одежда опрятная, обувь чистая).</p> <p>По психологическим исследованиям, «Первое, есть первое» и первое впечатление всегда остается надолго у людей в памяти. 90% интуитивно у людей в памяти выстраивается, создается о вас информация, как о личности. Ведь внешний вид многое может рассказать о вас как о личности (увлечения, склонности, характер)</p>
----------------	---



б) Подготовка к собеседованию.

- подумать, что ты будешь рассказывать работодателю о себе;
- приготовить блокнот, ручку для записей (У работодателя может сложиться впечатление, что вы ответственный. Психологический прием, «необычный предмет», чтобы запомниться, например, необычная ручка, блокнот)

II. Встреча

а) *Прийти в назначенное время.*

Если Вы опоздаете на встречу, или не придете в назначенный час, то у работодателя возникают сомнения по поводу вашей дисциплины, пунктуальности, ответственности.

б) *Приглашение в кабинет*

- постучаться, зайти уверенно, попросить разрешения сесть на стул.

в) *Беседа*

- смотреть прямо в глаза
- называть по имени и отчеству (сближает расстояние между собеседниками)
- слушать внимательно, не перебивая
- дослушать вопрос до конца, а потом давать ответ
- по возможности отвечать на все вопросы

г) *Предполагаемые варианты при приеме на работу*

вариант А. Расскажите о себе

вариант Б. Написать Эссе (сочинение) «Почему я выбрал эту работу? И почему я хочу работать именно в этой компании?»


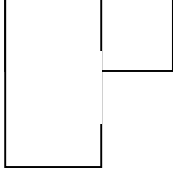
вариант В. Решить проблемную ситуацию (задачу)

вариант Г. Вопросы:

- кто ваши друзья? чем занимаетесь в свободное время? какую любите слушать музыку (смотреть фильмы) каким занимаетесь видом спорта и др.

вариант Д. Заполнение анкеты или теста

вариант Е. Упражнение на логическое умозаключение

	<p>например,</p> <p>1. Поделите квадрат на три равные части</p>  <p>2. Поделите фигуру на 4 равные части</p>  <p>Продолжите ряд цифр 7 14 19...</p> <p>III. Заключение договора</p> <ul style="list-style-type: none"> - двухстороннее соглашение, подписание договора (прежде чем подписывать, прочитайте внимательно) - не давайте удостоверение - прислушивайтесь к интуиции
--	--

Упражнение «Кто Я?»

Обучающийся заполняет в таблице свои личностные особенности.

<p>Мои отрицательные качества</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Упрямство 2. 3. 	<p>Мои положительные качества</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ответственный 2. 3.
<p>«Слепое пятно» или что не знают обо мне другие</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 2. <p>и т.д.</p>	<p>Мои способности</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Знаю в совершенстве английский язык 2. Разбираюсь в технике 3. <p>и т.д.</p>

Упражнение «Что я делаю в 1000 раз быстрее и лучше других»

Индивидуально заполняется каждым в тетради личные особенности.

Упражнение «Специальности»

Вариант 1. Каждый пишет индивидуально, кем он может работать.

Вариант 2. Группа составляет список, где и кем может работать Шандалинова Гуля, Енбаев Куат и т.д., пишут им на «заметку» для будущей профессиональной деятельности.

Упражнение «Поиск»

Работа в парах. Составляется список, какие пути позволяют быстрее найти работу.

Упражнение «Резюме»

Раздается раздаточный материал разных вариантов составления резюме.

Слушатель каждый на себя составляет резюме.

Упражнение «Отправка»

Группа отвечает, а тренер пишет на доске, куда можно послать свое резюме, чтобы эффективно дошла до места назначения.

Упражнение «Собеседование»

Проигрывается деловая игра, прием на работу.

Упражнение «Нестандартный подход на собеседовании»

Рассказываются слушателям, какие существуют на практике нетрадиционные методы (метод стрессового интервью, метод интервью «Щекочущий мозг») при проведении собеседования. И проигрываются эти ситуации.

Например,

Если бы Вам была предоставлена возможность сыграть любую роль в кино, какую бы Вы выбрали?

Если бы Голливуд решил снимать фильм о вашей жизни, кого бы Вы выбрали на главную роль?

Если бы Вы были волшебником, какими сверхъестественными возможностями Вы бы наделили себя?

Вы выиграли 20 миллионов в лотерею. На что Вы их потратите?

Если Вы машина, то какой марки?
Вы можете работать под давлением?
Например, «Наш корпоративный танец – макарена. Поэтому те, кто этот танец умеют танцевать, соответствуют нашим ценностям»
Просим Вас исполнить этот танец. Или, изобразите, как играют в водное поло бегемоты.

Упражнение «Обратная связь».

Обучающиеся по кругу отвечают на вопросы:

Что полезного узнал для себя?

Что взял на заметку?



Тренинг «КЛЮЧИ К ФИНАНСОВОМУ УСПЕХУ»

Тест

Детей просят показать руки.

Если на руке пальцы сжаты, сомкнуты между собой, то всегда имеются деньги, и тратите вы их с умом. Вещи стараетесь покупать по последнему пику моды, по принципу: пусть лучше одно, но самое лучшее и качественное, которое прослужит долго.

Если пальцы широко раскрыты, то деньги как приходят, так и уходят.

Историческая страничка

Точную дату появления денег назвать невозможно. Кто их изобрел, тоже неизвестно. Произошло это примерно 7 тысяч лет назад.

Бумажные деньги были изобретены в Китае в 8 веке. А в России бумажные деньги появились в 1769 году. Их название «ассигнации» происходит от латинского «назначение» (вводить в обращение). Ввела в обращение бумажные деньги Екатерина II. Ее портрет украшал 100-рублевую купюру.

Упражнение «Продается, покупается»

Что купишь за деньги?

1...

2...

И т.д.

Что не купишь за деньги?

1...

2...

И т.д.

Обучающиеся после написания могут подискутировать.



Байка «Стаканчик ценой в миллион»

Дэвид Ф. Кертин заработал более \$ 1 000 000, изобретя бумажный стаканчик. Он сделал это в 1910г., имея в руках только ножницы и несколько листов бумаги. «...Пребывая в депрессии, он сидел в гостиничном номере, держа в руках стакан с водой. Тут он вспомнил, из скольких плохо вымытых стаканов и разных других сосудов он пил во время своих многочисленных путешествий. Ничего удивительного, - продолжал размышлять он, - что люди после этого заболевают. А почему нельзя использовать одноразовые стаканы? Наверное, потому, что нет ничего дешевле стекла».

И вдруг его осенило – бумага! Одноразовые бумажные стаканчики! Весь день он потратил на то, что вырезал разные формы и скручивал их в стаканчики. Некоторые из них протекали, некоторые оказывались слишком сложными. Наконец, ему удалось сделать стаканчик, который удерживал воду... На этом Кертин разбогател.

Мораль. Гениальные решения зачастую лежат на поверхности. Достаточно заинтересованного взгляда на проблему с новой позиции, чтобы найти неизбитый, нестандартный подход к ее разрешению.

Притча «Зачем человеку руки»

Тебе даны две руки не для того, чтобы хулиганить, — сердито сказала мама сыну.

- А для чего они даны мне? — поинтересовался мальчик.

- Чтобы учиться старательно, — ответила мама.

- И чтобы работать, — добавил отец.

- Чтобы поиграть, тоже две руки нужны, — вставила бабушка, заступаясь за внука.

Вечером в кровати мальчик посмотрел на свои руки и пробормотал, засыпая:

- Спасибо, ручки. Вы сегодня поиграли, потрудились и даже поучились.

- Мы нужны не только для этого, — вдруг услышал мальчик. — Человеку даны две руки, чтобы он, принимая левою, отдавал правою.

Мальчик долго размышлял над этими словами, прежде чем заснуть.

На следующий день мама разбудила сына рано:

- Беги в сад, на твоей яблоньке три первых яблока созрели.

- Не зря трудился, — заметил отец.

- Яблоки со своей яблоньки всегда самые вкусные, — добавила бабушка.

Мальчик выбежал в сад. Все яблони были усыпаны спелыми яблоками, но он подбежал к ограде сада, где росла молоденькая яблонька, которую он посадил сам.

Три крупных красных яблока висели на дереве, как яркие игрушки.

- Бабушка, пить, — послышался жалобный голос. — Сорви мне одно красное яблочко.

Мальчик выглянул за ограду и увидел на дороге бабушку с двумя внучками.

- Не капризничай. Это не наши яблоки, — сказала бабушка.

В этот момент мальчик вспомнил слова ручек. Он сорвал яблоко и протянул его малышке. Прижав яблоко к груди, она прошептала: «Спасибо». Старшая девочка облизнула пересохшие губы. Тогда мальчик сорвал два последних яблока: одно — для бабушки, а второе — для старшей девочки.

- Сладкие были яблоки, сынок? — спросила мама позже.

- Самые сладкие, — ответил мальчик.

Вопросы и задания:

- Почему мальчик отдал все яблоки бабушке и внучкам? Как бы вы поступили на его месте?
- Почему мальчик сказал, что яблоки были самые сладкие, если он их не пробовал?
- Часто ли вы делитесь с другими людьми чем-то необходимым для вас?
- О чем говорят вам ваши руки?
- Нарисуйте свои руки и напишите под рисунком все, о чем руки рассказали вам.

Казахская сказка «Золотые руки»

Жил в степях старый бай. И была у него дочь-красавица. Когда она выходила в степь, то гасли звезды в небе, ручьи замолкали, потому что ярче звезд были очи ее, звонче пения ручьев был ее певучий голос. Очень любил ее отец и исполнял всякое ее желание. Наступило время выдавать дочь замуж.

- Отец, я выйду только за того человека, который будет и самым богатым, и самым бедным на свете.

Наступил день, когда собрались женихи. Все они низко поклонились красавице и ее отцу. Вперед вышли несколько богато одетых молодых людей. За ними слуги вели нагруженных товарами верблюдов и несли тюки с дорогими тканями и посудой.

- Вы богаты? — спросила невеста.

- Да, мы очень богаты.

- Почему же вы думаете, что вы и самые бедные люди на свете?

- Потому что у нас нет главного сокровища — твоей руки и твоего сердца, — отвечали юноши.

- Нет, это не то, что я хотела, — засмеялась девушка.

Тогда вперед выступили несколько славных воинов. За ними толпилось их войско.

- Мы не слишком богаты, — сказали они, — но при помощи наших солдат можем завоевать мир и стать самыми богатыми людьми.

- А что вы можете сделать сами, без ваших солдат?

- Без солдат мы ничего не можем.

- Ну, значит, и вы мне не подходите.

Тогда вперед выступили женихи, держащие в руках ящики с драгоценностями.

- Посмотри, прекрасная, в этих ящиках несметные сокровища. Но мы отдадим их тебе и станем самыми бедными на свете.

-Значит, вы будете сначала богатыми, а потом бедными, а вовсе не одновременно и теми и другими. Нет, вы тоже не те, кого я ждала.

И вдруг выступил вперед красивый юноша в грубом платье бедняка. Низко поклонился он красавице.

- Что беден — и так видно, — засмеялся ее отец, — а в чем же твое богатство?

- Мое богатство всегда при мне, — весело сказал юноша и вынул из кармана иглу, молоток и поварешку.

— Я хороший портной и могу сшить платье много лучше того, что сейчас надето на тебе. Я — хороший кузнец и могу в час подковать всех коней в твоих табунах. Я и повар и могу состряпать такой обед, какого не ел еще ни один повелитель в мире. Без верблюдов, без товаров, без воинов я могу зарабатывать столько, что окажусь богаче любого из всех женихов, потому что мое богатство — в моих руках.

- Вот, наконец, пришел мой жених. У него золотые руки.

Мораль: Самое надежное богатство — это хорошая специальность.

Упражнение «Золотые руки»

Это интересно: в 90-е годы 19 столетия электрическая компания в Детройте приняла на службу молодого механика с жалкой оплатой в \$11 в неделю. Он работал по 10 часов в день, а вечером уединялся в старом сарайчике. Соседи называли его чокнутым. После трех лет упорного труда этот парень выехал из сарайчика в экипаже без лошади. В этот вечер родилась новая промышленность. А парня звали Генри Форд.

Как вы понимаете, когда говорят про человека «У него золотые руки». Как связаны золотые руки с деньгами, богатством? Откуда берутся золотые руки? Что можно делать своими руками для себя и окружающих?

Упражнение «Цветок мастерства»

Попросите детей, у которых близкие делают какие-либо вещи своими руками, принести эти вещи в класс. Например: изделия из дерева, вышивку и т.д. На доске пишется и обводится в кружок слово «Мастер». После этого тренер показывает детям какую-либо из принесенных вещей и просит их перечислить качества, понадобившиеся мастеру, для того, чтобы сделать эту вещь. Все качества записываются вокруг слова «мастер» и обводится мелом. Получается цветок мастерства того или иного мастера.

Затем ребенок, принесший эту вещь из дома, рассказывает о человеке, который ее сделал. В результате на доске появляется столько цветов мастерства, сколько искусно сделанных предметов принесли из дома дети.

Упражнение «Мастерство за плечами»

Напишите на доске пословицу: «Мастерство за плечами не носят, а с ним хорошо». Расскажите детям историю: «Два друга

отправились в дальнее путешествие. Один из них был богат и взял с собой все, что может понадобиться для долгого путешествия, а другой ничего не взял, зато он был искусным мастером и все умел делать».

Разделите детей на группы. Одна группа думает, как с помощью богатства, а другая – как с помощью мастерства, можно найти выход из тех или иных сложных ситуаций.

Ситуации для обсуждения: на друзей напали разбойники; у друзей кончилась еда; друзья заблудились в лесу.



Упражнения «Искусство обращения с деньгами»

Закономерность денег: в жизни бывает период, когда деньги текут к тебе ручьями, и если ты будешь раскидывать их направо и налево, и не вложишь в дело, то опомнившись и попытавшись серьезно заняться предпринимательской деятельностью, удача не будет тебе сопутствовать.

- Как нужно обращаться деньгами?
- Как грамотно распределять деньги (на день, на неделю, на месяц и т.д.)?
- Почему говорят, что деньги всегда надо оставлять на черный день? (часть суммы убирать на непредвиденные обстоятельства).
- Если у вас появятся лишние деньги, то, как ими распорядиться или куда желательно вкладывать, чтобы полученные дивиденды приносили вам в будущем прибыль?

Например,

1. Образование
2. Курсы и т.д.



СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Использованная литература

1. Макаренко А.С. О воспитании / Сост. В.С. Хелемендик. – 2-е изд. М.: Политиздат, 1990. – 415 с.
2. Социальная психология. Краткий очерк. Под ред. Г.П. Предвечного и Ю.А. Шерковина. М., Политиздат, 1975. – 319 с.
3. Уинделл Дж. Дисциплина: 50 надежных способов воспитания детей: Пер. с англ. – М.: Авиценна, ЮНИТИ, 1996. – 157 с.
4. Хегенхан Б., Олсон М. Теории научения. – 6-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 474 с.
5. Садвакасова З.М. В помощь классному руководителю. Учебно-методическое пособие для вузов. – Алматы.: ДООИВА Медеуского района, 2006. – 140 с.
6. Садвакасова З.М. В помощь социальному педагогу или как работать с трудными детьми. Учебно-методическое пособие. – Алматы.: ДООИВА Медеуского района, 2008. – 192 с.
7. Садвакасова З.М. Как воспитать малыша счастливым. Научно-популярное издание.- Алматы: 2009. -242 с.
8. Бейнарович Е. Под знаком индиго. <http://nimra.ru/>
9. Пинг А.О. Это вам родители. – М., 1971. – 384 с.
10. Бойко В.В., Ковалев А.Г., Панферов В.Н. Социально-психологический климат и личность. – М.: Мысль, 1983.- 207 с.
11. Поваляева М.А. Коррекционная педагогика. Взаимодействие специалистов. Коллективная монография / под общ.ред. М.А. Поваляевой. Рн/Д: «Феникс», 2002. – 352 с.
12. Ньюфельдт Р., Фаст Л. Мир дому твоему. Уч.мет.пос.- Спб.: Апостольский город, 2005.
13. Авидон И., Гончукова О. Тренинг взаимодействия в конфликте. Мат. для подготовки и проведения. – СПб.: Речь, 2008. – 192 с.
14. Семенова Е.М. Тренинг эмоциональной устойчивости педагога. Уч.пос. – М.: Изд. Инст.Психотерапии, 2002. – 224 с.
15. Макаренко А.С. Лекции о воспитании детей / Пед.соч.: В 8 т. – М.: Педагогика, 1984.- Т.4.
16. Попова Л. Имидж – создание образа. // Открытая школа №10 (47) октябрь -2005. – С.50-51.
17. Ладанов И.Д. Практический менеджмент (психотехника управления и самоотренировки). М., 1995.- 493 с.
18. Иовчук Н.М., Северный А.А., Морозова Н.Б. Детская социальная психиатрия для непсихиатров. – СПб.: Питер, 2008. – 416 с.
19. Михайлец Г.П. Практическая имиджология: управляй своей репутацией. – М.: Вершина, 2008. – 200.
20. Подласый И.П. Курс лекций по коррекционной педагогике: Уч.пос. – М.: Гуман.изд.центр ВЛАДОС, 2002. – 352 с.

21. Попов А. Как снимать неблагоприятное состояние ребенка. // Социальная педагогика. – 2004. - №3. – С.78-83.
22. Жариков Е.С. Психологические средства стрессоустойчивости. – М., 1990. – 29 с.
23. Шевелева Е. Песочная терапия в практике психолога ПМПС школы. // Психология в школе. – 2009. - №3 – С. 41-43.
24. Маралов В.Г. Основы самопознания и саморазвития. – М., 2002.
25. Психосинтез. Теория и практика. Составил и перевел В.Данченко (издание второе, исправленное и дополненное) - К.: PSYLIB, 2002
26. http://azps.ru/training/training_samopoznan.html
27. <http://pritchi.ru/>
28. Таранов П.С. Золотая книга руководителя. М.: «Изд-во ФАИР», 2009. – 496 с.
29. Трейси Б. Оставьте брезгливость, съешьте лягушку. – 2-е изд.- Минск: «Попурри», 2008. – 112 с.
30. Эдвард де Боно Учите вашего ребенка мыслить / пер. с англ. – Мн.: ООО «Попурри», 1998.- 336 с.
31. Ковпак Д.В. 111 баек для психотерапевтов. – СПб.: Питер, 2009.- 176 с.
32. Пезешкян Н. Торговец и попугай. Восточные истории и психотерапия. Пер. с нем. М.: Прогресс, 1992.-240 с.
33. Казахские пословицы и поговорки. – Алма-Ата: Казахстан, 1990. – 288 с.
34. Темплар Р. Правила жизни: как добиться успеха и стать счастливым. – 2-е изд. М., 2009.- 236 с.
35. Богданович В. Новейшая арт-терапия. О чем молчат искусствоведы. – П.: Издательство «Золотое сечение» 2008.- 224 с.
36. Лопатина А., Скребцова М. 600 творческих игр. – 3-е изд. - М.: Амрита Русь, 2009. – 320 с.
37. Лопатина А., Скребцова М. Ступени мудрости. 50 уроках о добрых качествах. – 2-е изд. - М.: Амрита Русь, 2008. – 368 с.
38. Лопатина А., Скребцова М. Пригчи для детей и взрослых. Кн.2. – М.: Амрита Русь, 2009. – 208 с.
39. Таранов П.С. Золотая книга руководителя. – М.: «Изд-во ФАИР», 2009. – 496 с.
40. Сидоркова Л.Ф. Пригчи мира. – М.: Грифон, 2009. – 336 с.
41. Скрипюк И.И. 111 баек для тренеров: истории, анекдоты, мифы, сказки. – СПб.:Питер, 2011. – 176 с.

Рекомендуемая литература

1. Алмазов Б.Н. Психология проблемного детства. Пособие школьному психологу и педагогу. – М.: Дата Сквер, 2009. – 248 с.
2. Захаров А.И. Как предупредить отклонения в поведении ребенка. – М.: Просвещение, 1986. – 128 с.
3. Гордин Л.Ю. Поощрение и наказание в воспитании детей. М., 1971.
4. Коротов В.М. Методы убеждения. Методы стимулирования // Книга введение в педагогику. – М., 1999.
5. Губкина Т.К. Программа развития способности подростков к самопознанию // Психология и школа. – 2003.-№4. – С. 81- 96 (10 занятий).

6. Бызова В.М., Гаврилина Л.К. Тема личностных границ в психокоррекции: работа с пословицами // Психология и школа. – 2003.-№4. – С.76-80.
7. Пятаков Е. Подросток и криминал: устоять на краю // Воспитательная работа в школе. – 2010. -№2. – С.61-72.; 2008.-№7.- С.121-132.
8. Макеева А. Педагогическая профилактика наркотизма: технология. // Воспитательная работа в школе. – 2010. -№3. – С. 36-52.
9. Битянова М. Трудности подросткового возраста. // Воспитательная работа в школе. – 2008. -№7. – С.101-112.
10. Москвина В. Социализация детей-сирот. // Воспитание школьников. – 2006. - №1. – С.37-42.
11. Ажнина О. Психологическая поддержка профессионального самоопределения детей-сирот. // Воспитание школьников. – 2005. - №7. – С.41-47.
12. Савина Н. Анализ причин делинквентного поведения подростков. // Воспитание школьников. – 2008. - №10. – С.38-42.
13. Ульянова А. Психологические занятия по формированию стрессоустойчивости (для учащихся 9-10 классов). // Воспитание школьников. – 2008. - №9. – С.40-41.
14. Янушкявичене О. Воспитание подростков: проблемы и пути их решения. // Воспитание школьников. – 2008. - №9. – С.61-65.
15. Воробьева К. Профилактика агрессивного поведения в подростковой среде. // Воспитание школьников. – 2008. - №6. – С. 55-61.
16. Егорова Т.В. Методы работы по предупреждению вовлечения подростков в деструктивные неформальные объединения. // Воспитание школьников. – 2009. - №9. – С.27-33.
17. Оноприук В. Преступления совершаемые подростками. // Воспитание школьников. – 2005. - №2. – С. 52-53.



Открытие музея имени Ж. Шайжунусова
в Кокпектинском детском доме, ВКО, село Кокпекты (1985 г.)



Воспитанники Кокпектинского детского дома в лагере.
Закрытие II сезона (2009 г)

Садвакасова Зухра Маратовна –

кандидат педагогических наук, доцент кафедры общей и этнической педагогики факультета философии и политологии Казахского национального университета имени аль-Фараби.

Лауреат премии имени М.Ауэзова для молодых ученых в области гуманитарных наук (2009).

Стипендиат молодых ученых в области гуманитарных наук (2010).

эл.адрес: zuhra76@mail.ru