Миколаївський національний університет імені В.О.Сухомлинського

Інститут психології та соціального забезпечення

Кафедра практичної психології

Індивідуально-дослідне завдання

З дисципліни «Психологія спілкування»

Психологія ефективного спілкування для дітей юнацького віку

Виконала:

Студентка 227 групи

спеціальності 7.030102010 Психологія

Смик Анастасія Ігорівна

Перевірила:

Доцент кафедри практичної психології

К.психол.н. Кучманич І.М

Миколаїв – 2014

**Вступ**

Людина – соціальна істота. Це означає, що вона перебуває у суспільстві і здійснює свою життєдіяльність через акт комунікації. Через процес спілкування відбувається формування і розвиток життєво необхідних зв’язків, під час яких людина взаємодіє з іншими, обмінюється інформацією, встановлює емоційні зв’язки, співчуває, формує симпатії, здійснює певну діяльність та ін.

Процес спілкування можна оцінювати за кількома критеріями, насамперед за ефективністю спілкування та мірою задоволення потреби у вияві своїх почуттів.

Мірою ефективності спілкування є збіг того, що один із партнерів хотів передати іншому, з тим, що зрозумів інший.

У повсякденному житті міра взаєморозуміння не дуже висока. Люди не лише помилково трактують почуті висловлювання, а й часто приписують співрозмовникам наміри, яких вони не мали.

Причини непорозумінь найрізноманітніші, часто ми не говоримо того, про що думаємо насправді й чого насправді хочемо. Нерідко люди формулюють свої думки так, аби мати можливість від них відмовитися. Ще однією формою неадекватної передачі думок і почуттів є непогодженість чи суперечливий характер повідомлень.

Особливо часто наші думки й почуття суперечать із тим, що ми говоримо, через різноманітні ритуали та умовності. Керуючись нормами, прийнятими в певному середовищі чи групі, люди говорять тільки про те, що, як їм здається, вони мусять говорити, а не те, що вони насправді хотіли б сказати іншим.

При прийомі та розшифруванні інформації також можливі викривлення: люди можуть займатись іншими справами і не чути партнера; власна потреба висловитися може бути сильнішою, ніж потреба вислухати іншого; адекватному сприйманню інформації часто заважають настанови та очікування; нерідко люди слухають інших з метою насамперед їх оцінити; часто залишається незрозумілим підтекст висловлювання тощо.

Вміння спілкуватися з людьми можна уподібнити радше до мистецтва, аніж до технології. Це означає, що кожен може й мусить знайти свій власний стиль спілкування, який би відповідав і його особистості, і так само особливостям людей, які його оточують.

Спілкування відіграє величезну роль у житті суспільства. Без нього неможливо уявити процес виховання, формування, розвитку особистості, міжособистісні контакти, а також управління, обслуговування, наукова робота та інша діяльність у всіх сферах, де необхідні передача, засвоєння інформації і обмін нею.

Спілкування відіграє важливу роль в оволодінні людиною культурними і загальнолюдськими цінностями, громадськими досвідом. У процесі спілкування, цієї специфічної форми взаємодії людини з іншими людьми, здійснюється обмін уявленнями, ідеями, інтересами, настроями, установками.

Підвищення значущості спілкування в сучасному світі вимагає вміння спілкуватися. Значить, спілкуванню потрібно вчитися, що передбачає необхідність глибокого знання цього явища, його закономірностей і особливостей.

Що стосується спілкування в юності, то зміст і характер спілкування юнаків з усіма категоріями партнерів визначаються рішенням проблем, пов'язаних зі становленням та реалізацією їх як суб'єктів відносин у значущих сферax життєдіяльності.

У юнацькому віці відбувається збільшення потреби в спілкуванні, збільшення часу на спілкування і розширення його кола. Спілкування з однолітками продовжує відігравати велику роль в житті юнаків.

Паралельно з розширенням сфери спілкування відбувається і поглиблення, індивідуалізація спілкування. У молодих людей розвивається здатність встановлювати дружні відносини, більш виборчі, тісні і глибокі.

Дружба і приятелювання розрізняються самими молодими людьми, число друзів зазвичай невелике. Юнацька дружба поліфункціональна і різноманітна: від простого спільного проведення часу до найглибшої сповідальності і саморозкриття.

Однак юнацька дружба має свої складнощі: властиві віку вимогливість і критичність по відношенню до іншого, безкомпромісність, підвищена егоцентричність породжують труднощі і напруженість у взаєминах зі значимими і близькими однолітками.

У ранній юності сильніше, в порівнянні з попередніми віковими етапами, проявляється потреба в самоті. Комунікативне усамітнення представляє собою спілкування з якимсь ідеальним партнером, зі своїм Я, з уявними особами. У самоті юнаки та дівчата програють ролі, які їм недоступні в реальному житті.

Зважаючи на ці особливості сфери спілкування і її актуальність серед юнаків, була розроблена дана програма тренінгу. Завданням цього тренінгу є розвиток необхідних саме юнаку навичок, які сприятимуть його ефективному спілкуванню в колі близьких і важливих для нього людей.

**Основна частина**

**Мета тренінгу:** вказання юнакам шляхів ефективного спілкування з оточуючими.

**Завдання тренінгу:**

* Навчити учасників використовувати навички ефективного спілкування у житті.
* Навчити презентувати себе під час бесіди.
* Дати змогу побачити власні недоліки під час спілкування з оточуючими.
* Навчити займати учасників лідерську позицію під час бесіди.
* Формування і розвиток власних вмінь впливати на людину.
* Розширення можливостей встановлення контакту в різних ситуаціях.
* Набуття навичок ефективного слухання.

Тренінг розраховано на 10 занять, тривалістю 60 хвилин.

Програма тренінгу:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Етап заняття** | **Вид роботи**  **(вправи)** | **Орієнтовна тривалість** |
| **1.Перше заняття** | | | **60 хв.** |
| 1. | Знайомство | Вправа: «Назви своє ім’я». | 10 хв. |
| 2. | Прийняття правил роботи у групі | Обговорення, голосування, доповнення правил учасниками. | 5 хв. |
| 3. | Вправа | «Скажи щось неймовірне» | 15 хв. |
| 4. | Інформація для учасників тренінгу | Міні-лекція на тему «Значення аргументованих доказів у бесіді» | 10 хв. |
| 5. | Вправа на розвиток вміння використання ефективної аргументації | Ефективна аргументація | 15 хв. |
| 6. | Завершення | Підведення підсумків заняття | 5 хв. |
| **2.Друге заняття** | | | **60 хв.** |
| 1. | Очікування від заняття | Висловлювання учасників стосовно своїх очікувань щодо заняття | 5 хв. |
| 2. | Вправа на вміння довести свою думку до оточуючих | Вправа «Відпочинок за кордоном» | 10 хв. |
| 3. |  |  | 10 хв. |
| 4. | Інформація для учасників тренінгу | Міні-лекція на тему | 5 хв. |
| 5. | Вправа на розвиток рефлексії | Вправа: «Хто Я?» | 15 хв. |
| 6. | Завершення | Вправа | 10 хв. |
| **3.Третє заняття** | | | **60 хв.** |
| 1. | Знайомство | Вправи: «Самопрезентація»; «Назви своє ім’я». | 10 хв. |
| 2. | Прийняття правил роботи у групі | Обговорення, голосування, доповнення учасників. | 10 хв. |
| 3. |  |  | 10 хв. |
| 4. | Інформація для учасників тренінгу | Міні-лекція на тему | 5 хв. |
| 5. | Вправа на розвиток рефлексії | Вправа: «Хто Я?» | 15 хв. |
| 6. | Завершення | Вправа | 10 хв. |
| **4.Четверте заняття** | | | **60 хв.** |
| 1. | Знайомство | Вправи: «Самопрезентація»; «Назви своє ім’я». | 10 хв. |
| 2. | Прийняття правил роботи у групі | Обговорення, голосування, доповнення учасників. | 10 хв. |
| 3. |  |  | 10 хв. |
| 4. | Інформація для учасників тренінгу | Міні-лекція на тему | 5 хв. |
| 5. | Вправа на розвиток рефлексії | Вправа: «Хто Я?» | 15 хв. |
| 6. | Завершення | Вправа | 10 хв. |
| **5.П’яте заняття** | | | **60 хв.** |
| 1. | Знайомство | Вправи: «Самопрезентація»; «Назви своє ім’я». | 10 хв. |
| 2. | Прийняття правил роботи у групі | Обговорення, голосування, доповнення учасників. | 10 хв. |
| 3. |  |  | 10 хв. |
| 4. | Інформація для учасників тренінгу | Міні-лекція на тему | 5 хв. |
| 5. | Вправа на розвиток рефлексії | Вправа: «Хто Я?» | 15 хв. |
| 6. | Завершення | Вправа | 10 хв. |
| **6.Шосте заняття** | | | **60 хв.** |
| 1. | Знайомство | Вправи: «Самопрезентація»; «Назви своє ім’я». | 10 хв. |
| 2. | Прийняття правил роботи у групі | Обговорення, голосування, доповнення учасників. | 10 хв. |
| 3. |  |  | 10 хв. |
| 4. | Інформація для учасників тренінгу | Міні-лекція на тему | 5 хв. |
| 5. | Вправа на розвиток рефлексії | Вправа: «Хто Я?» | 15 хв. |
| 6. | Завершення | Вправа | 10 хв. |
| **7.Сьоме заняття** | | | **60 хв.** |
| 1. | Знайомство | Вправи: «Самопрезентація»; «Назви своє ім’я». | 10 хв. |
| 2. | Прийняття правил роботи у групі | Обговорення, голосування, доповнення учасників. | 10 хв. |
| 3. |  |  | 10 хв. |
| 4. | Інформація для учасників тренінгу | Міні-лекція на тему | 5 хв. |
| 5. | Вправа на розвиток рефлексії | Вправа: «Хто Я?» | 15 хв. |
| 6. | Завершення | Вправа | 10 хв. |
| **8.Восьме заняття** | | | **60 хв.** |
| 1. | Знайомство | Вправи: «Самопрезентація»; «Назви своє ім’я». | 10 хв. |
| 2. | Прийняття правил роботи у групі | Обговорення, голосування, доповнення учасників. | 10 хв. |
| 3. |  |  | 10 хв. |
| 4. | Інформація для учасників тренінгу | Міні-лекція на тему | 5 хв. |
| 5. | Вправа на розвиток рефлексії | Вправа: «Хто Я?» | 15 хв. |
| 6. | Завершення | Вправа | 10 хв. |
| **9.Дев’яте заняття** | | | **60 хв.** |
| 1. | Знайомство | Вправи: «Самопрезентація»; «Назви своє ім’я». | 10 хв. |
| 2. | Прийняття правил роботи у групі | Обговорення, голосування, доповнення учасників. | 10 хв. |
| 3. |  |  | 10 хв. |
| 4. | Інформація для учасників тренінгу | Міні-лекція на тему | 5 хв. |
| 5. | Вправа на розвиток рефлексії | Вправа: «Хто Я?» | 15 хв. |
| 6. | Завершення | Вправа | 10 хв. |
| **10.Десяте заняття** | | | **60 хв.** |
| 1. | Знайомство | Вправи: «Самопрезентація»; «Назви своє ім’я». | 10 хв. |
| 2. | Прийняття правил роботи у групі | Обговорення, голосування, доповнення учасників. | 10 хв. |
| 3. |  |  | 10 хв. |
| 4. | Інформація для учасників тренінгу | Міні-лекція на тему | 5 хв. |
| 5. | Вправа на розвиток рефлексії | Вправа: «Хто Я?» | 15 хв. |
| 6. | Завершення | Вправа | 10 хв. |

**Программа тренінгу:**

**ЗАНЯТТЯ №1-№2**

Мета: Ознайомити групу один з одним, встановити довірливі, дружні стосунки між учасниками, навчити ділитись своїми думками незалежно від упереджень та очікувань інших.

**Зміст заняття:**

Вправа: «Назви своє ім’я». (10 хвилин)

Мета: ознайомлення учасників групи один з одним.

Процедура проведення: кожний учасник по черзі називає своє ім’я і певну інформацію, пов’язану з ним (чи то її переклад, чи особливості вимови, чи хто нагородив його цим ім’ям). Наступному учаснику необхідно представитися самому і сказати свою думку стосовно того чи підходить попередньому учаснику його ім’я і пояснити чому він так вважає.

Методичний коментар.

Вправа: Прийняття правил роботи у групі. (5 хвилин)

Мета: встановити правила для комфортної роботи учасників у групі.

Процедура проведення: кожен може висловитись стосовно правил, які він хоче внести до спільного переліку, виправити або прибрати звідти.

Методичний коментар.

Вправа: «Скажи щось неймовірне» (15 хвилин)

Мета: дати зрозуміти учасникам, що у деяких випадках необхідно висловлювати свою думку коли вона є важливою і доречною.

Процедура проведення: кожний учасник описує певний епізод зі свого звичайного буденного життя і в будь-якому місці вставляє фразу, яка є зовсім неймовірною і неможливою для виконання. Будь-який інший учасник має право зупинити його, сказати що йому здалось неймовірним і чому, і аргументовано довести свою думку до інших учасників групи.

Методичний коментар: Необхідно визначити помилки учасників при використанні доказів, звернути їх увагу на фактори, які завадили їм довести свою думку до інших.

Міні-лекція для учасників групи на тему «Значення аргументованих доказів у бесіді». (10 хвилин)

Аргументація - це приведення доводів, або аргументів, з наміром викликати або посилити підтримку іншої сторони (аудиторії) до висунутого положення. Мета аргументації - прийняття аудиторією висунутих положень. Проміжними цілями аргументації можуть бути істина і добро, але кінцевої її метою завжди є переконання аудиторії в справедливості пропонованого її увазі положення.

Аргументація у широкому вжитку означає майстерний добір переконливих доказів. В основі аргументації лежить складна логічна операція, що є комбінацією суджень як елементів доведення.

Доведення - це сукупність логічних засобів обгрунтування істинності будь-якого судження за допомоги інших істинних і пов'язаних з ним суджень. Структура доведення складається з тези, аргументів, демонстрації.

Теза - це судження, істинність якого потребує доведення.

Аргументи (докази) - це ті істинні судження, якими послуговуються під час доведення тези. Необхідно заздалегідь підготувати достатню кількість аргументів, які повинні бути вивіреними. Важливе значення має послідовність наведення аргументів.

Розглянемо основні правила та типові помилки, що можуть виникнути в процесах обґрунтування певних положень.

Слід підкреслити, що залежно від структури аргументації /критики правила поділяють на три групи:

1) правила щодо тези;

2) правила щодо аргументів;

3) правила щодо форми.

Правило щодо тези: Теза повинна залишатись незмінною протягом усієї аргументації або критики. Порушення цього правила призводить до того, що оратор у своїй промові обґрунтовує положення, яке відрізняється від того, що було ним заявлене. Заміна однієї тези на іншу в процесі аргументації/критики може відбуватися навмисно й ненавмисно. Відповідно розрізняють такі помилки, що виникають у результаті порушення правила щодо тези:

* "підміна тези";
* "втрата тези".

"Підміна тези" - це помилка, яка полягає у навмисній заміні оратором того положення, яке обґрунтовується в промові. Як правило, така помилка виникає в тих випадках, коли людина відкрито не може довести заявлену тезу. Тоді вона намагається відволікти увагу аудиторії, пропонуючи положення, що ніби схоже із початковим, однак має інший смисл.

"Втрата тези" - це така помилка, яка полягає у ненавмисній заміні того положення, яке обґрунтовується в промові. Вона виникає ніби випадково, незалежно від волі оратора. Тобто він сам не усвідомлює, що обґрунтовує не те положення, яке заявив у своїй промові, а лише подібне до нього.

Правила щодо аргументації:

1. Обґрунтування тези становить собою, як правило, багатоступеневий процес. Спочатку висувають тезу, до якої підбирають аргументи. Далі вони виступають вже як похідні тези, до яких, у свою чергу, наводять твердження, які б їх обґрунтовували. За такої побудови промови аргументи виявляються незалежними один від одного, проте всі підтримують тезу оратора. Кожний аргумент розпочинає новий блок тексту, в якому мають бути наведені твердження на користь даного положення.
2. Аргументи повинні бути достатніми для обґрунтування тези. Насамперед, одного аргументу, як правило, замало для обґрунтування тези. З іншого боку, оратору не слід прагнути й до якомога більшої кількості аргументів. У такому випадку може виникнути помилка, яка називається "надмірне обґрунтування". У різноманітних сферах спілкування здається, що чим більше аргументів, тим краще. Проте переконливість певних тверджень залежить не від кількості, а від якості аргументів.
3. Аргументи повинні відповідати тезі, яка обґрунтовується. Суть цього правила полягає в тому, що оратор повинен для обґрунтування своєї тези наводити такі аргументи, які пов'язані з темою промови. Інакше може виникнути помилка, яка називається "безпідставний аргумент".

Дотримання правила щодо форми аргументації тісно пов'язане зі знаннями та вмінням застосувати на практиці закони і правила логіки щодо різних типів міркувань.

Вправа: Ефективна й неефективна аргументація (15 хвилин)

Мета: довести важливість ефективної аргументації учасникам групи.

Процедура проведення: кожен учасник висловлює певне твердження, тоді людина зліва від нього повинна його спростувати, а людина справа від нього підтвердити це твердження (обидва з використанням обґрунтованої аргументації).

Методичний коментар.

Вправа: підведення підсумків заняття.

**Заняття №2 Асертивність. Як сказати «ні»?**

Мета: ознайомлення учасників з поняттям "асертивність" та інформацією про права особистості; розвиток впевненості у собі; формування вміння ввічливо відмовляти співрозмовнику у його проханнях.

Вправа: очікування від заняття (5 хвилин)

Мета: дізнатись думки і очікування учасників тренінгу від процесу його перебігу.

Процедура проведення: кожний з учасників на листку пише свої очікування, потім складає його, підписує своє ім’я і кладе до загальної «скарбнички».

Методичний коментар.

Вправа "Відмова не приймається" (10 хв.)

Мета: показати учасникам, що досить часто ми можемо допомагати людям, незважаючи на власні потреби, що робить наше подальше спілкування з людиною некомфортним і неефективним.

Процедура проведення: По колу учасник звертається до сусіда з проханням, яке дуже некомфортне для його виконання і йде у збиток його інтересам. Тоді його сусід має погодитись виконати це прохання незважаючи на те, що він фактично цього не може зробити через зайнятість чи незацікавленість допомагати.

Методичний коментар.

Міні-лекція щодо поняття «асертивності». (10 хвилин)

Асертивність – це риса особистості, яка характеризується позитивною соціальною поведінкою, яка дозволяє захищати свої права та досягати поставленої мети. Це поведінка та навички, які дозволяють ясно і впевнено викладати свої почуття, бажання, потреби та думки. Це здатність говорити "ні", якщо це потрібно, відстоювати свою думку або відкрито виражати свої емоції, такі як захоплення та гнів.

Основні переконання, які заважають проявам асертивності: "Егоїстично говорити те, що я хочу", "Інші люди мають самі здогадатися, чого я хочу та що мені потрібно", "Люди не повинні говори усім про свої почуття", "Неправильно змінювати своє рішення", "Якщо я буду відмовляти людям у їх проханнях, вони не будуть мене поважати", "якщо я буду говорити лише те, що думаю, я втрачу усіх друзів", "Я не повинен "грузити" інших своїми проблемами".

Асертивна людина вміє:

* говорити "ні" у тих ситуаціях, коли це необхідно;
* відкрито заявляти про свою позицію і свої бажання;
* хвалити і робити компліменти;
* приймати компліменти і критику;
* вести переговори та знаходити компроміс;
* відстоювати себе.

Вправа: «Заграна платівка» (10 хвилин)

Мета: показати учасникам незручність виконання чужих прохань, які ідуть в розріз зі своїми можливостями і бажаннями.

Процес проведення: Учасники розбиваються на пари і обирають якусь життєву ситуацію, коли потрібно досягти бажаного. Під час обговорення ситуації не можна приймати до уваги заперечення партнера, треба невблаганно, спокійним тоном говорити про те, що би їм хотілося, доти, поки прохання не буде задоволене або партнер погодиться на компроміс.

Методичний коментар.

Інформаційна хвилинка (5 хвилин)

Мета: Ознайомлення з техніками відмови співрозмовнику.

Процес проведення: Тренер розповідає про асертивний шлях відмови при діалозі:

1. Ввічлива підведення співрозмовника до відмови (з використанням позитивного відношення).
2. Відмова з поясненням співрозмовнику її причини.
3. Переконання співрозмовника в тому, що в наступний раз, чи в іншій ситуації, він все ж може до нас звернутися.

Наприклад:

1. Я б з радістю пройшлась з тобою по магазинах(+).
2. Але я не можу, бо в цей час мені необхідно знаходитись в іншому місці(-).
3. Але в наступний раз, якщо тобі знадобиться компанія, ти можеш без вагань звернутися до мене(+).

Вправа: «Ввічлива відмова» (10 хвилин)

Мета: показати учасникам шляхи асертивної поведінки при відмові у проханні співрозмовника.

Процес проведення: учасники розбиваються на пари. Тоді один з пари повинен попросити у співрозмовника про допомогу, а інший ввічливо відмовитися від прохання з використанням асертивної поведінки. Потім учасники міняються місцями.

Методичний коментар.

Вправа: підбиття підсумків заняття. (10 хвилин)

Мета: дізнатись чи виправдались очікування учасників тренінгу.

Процес проведення: кожний з учасників дістає із скриньки свій листок з очікуваннями щодо заняття, тоді зачитує його і каже чи справдились його очікування чи ні.

Заняття №3 Емоції та відчуття

Мета: розвиток здатності аналізувати свій емоційний стан; розвиток емоцій, рефлексії, цікавості до емоційної сфери іншого; формування навичок саморегуляції, емоційної стійкості.

Вправа: вітання, оголошення теми і мети тренінгу, опитування учасників стосовно їх очікувань від заняття. (5 хвилин)

Вправа: "Визнач стан" (5 хв.)

Мета: дізнатись чи виходить у групи визначати емоційний стан іншої людини за зовнішніми проявами.

Процес проведення: учасники сидять у колі. Треба сказати сусіду зліва про його стан, наприклад: "Мені здається, що ти зараз спокійний  та зацікавлений тим, що відбувається", або "Мені здається, що ти зараз втомлений". Той повідомляє усім про свій стан, як він почувається на даний момент. І так далі, поки коло не замкнеться.

Методичний коментар. Питання до всіх: На , які ознаки ви орієнтувалися, визначаючи стан свого сусіда?

Вправа: «емоції та ситуації». (10 хвилин)

Мета: пов’язати певні емоції з відповідними або невідповідними їй ситуаціями з повсякденного життя.

Процес проведення: Учасники стають у коло. Кожний називає одну емоцію або почуття і запам'ятовує, що він назвав. Коли всі назвали по одній емоції і запам'ятали її, кожен називає якусь ситуацію і кидає м'яча іншому учасникові, пропонуючи продовжити речення і назвати свою емоцію чи почуття. Наприклад: «Коли я стою у черзі, то відчуваю... радість!»

Гру закінчено, коли м'ячик побував у кожного з учасників.

Методичний коментар.

Інформаційний блок «Емоції і почуття» (10 хвилин)

Пізнаючи дійсність, людина так чи інакше ставиться до предметів і явищ, які її оточують: до речей, людей та до самої себе. Одні явища дійсності викликають радість, захоплення, інші - тугу, смуток, розчарування. Такі переживання називають емоціями та почуттями.

Людські емоції та почуття найяскравіше виражають духовні запити і прагнення людини, її ставлення до дійсності.

Емоції та почуття органічно пов'язані, але за змістом і формою переживання вони не тотожні. Ставлення людини (позитивне або негативне) до дійсності відображається в мозку і переживається як задоволення або незадоволення, радість, сум, гнів, сором. Такі переживання називають емоціями.

Емоції і почуття органічно пов'язані між собою, але за своїм змістом і формою переживання вони не тотожні.

Емоція — це загальна активна форма переживання організмом своєї життєдіяльності.

Розрізняють прості та складні емоції. Переживання задоволення від їжі, бадьорості, втоми, болю - це прості емоції. Вони властиві і людям, і тваринам. Прості емоції в людському житті перетворилися на складні емоції і почуття. Характерною ознакою складних емоцій є те, що вони - результат усвідомлення об'єкта, що зумовив їх появу, розуміння їхнього життєвого значення, наприклад, переживання задоволення при сприйманні музики, пейзажу.

Почуття - це специфічно людські, узагальнені переживання ставлення до потреб, задоволення або незадоволення яких зумовлює позитивні або негативні емоції - радість, любов, гордість, сум, гнів, сором тощо.

У почуттях виявляється ставлення особистості до праці, подій, інших людей, до самої себе. За якістю переживань вирізняють одні емоції і почуття з-поміж інших, наприклад, радість і гнів, сором, обурення, любов тощо.

Емоціям і почуттям властива полярність. Вона виявляється в тому, що кожна емоція, кожне почуття за різних обставин можуть мати протилежний вияв: "радість - горе", "любов - ненависть", "симпатія - антипатія", "задоволення - незадоволення". Полярні переживання мають яскраво виражений позитивний або негативний відтінок. Умови життя та діяльності викликають почуття різного рівня активності.

Розрізняють стенічні емоції і почуття - ті, що посилюють активність, спонукають до діяльності, і астенічні - ті, що пригнічують людину, послаблюють її активність, демобілізують.

Залежно від індивідуальних особливостей особистості, її стану і ставлення до ситуації та об'єктів, що зумовлюють переживання, емоції і почуття виявляються більш або менш інтенсивно, бувають довготривалими або короткочасними.

Характерною особливістю емоцій і почуттів є те, що вони охоплюють особистість повністю. Здійснюючи майже блискавичну інтеграцію, тобто об'єднання в єдине ціле всіх функцій організму, емоції і почуття сигналізують про корисні або шкідливі впливи на організм. Завдяки цьому вони мають універсальне значення для життя організму.

Охоплюючи всі різновиди переживань людини - від глибоко травмуючих страждань до високих форм радості та соціального відчуття життя, емоції можуть стати як позитивним чинником життєдіяльності, посилюючи активність організму, так і негативним, пригнічуючи всі його функції.

Емоції та почуття людини взаємопов'язані з її діяльністю: діяльність викликає різноманітні переживання у зв'язку із ставленням до неї та її результатів, а емоції і почуття також стимулюють людину до діяльності, додають їй снаги, стають внутрішньою спонукою, її мотивами.

Почуття збагачують життя людини. Ідеї без почуттів — холодні, "світять, та не гріють", позбавлені життєвості та енергії, не здатні до втілення.

Вправа: «Заморожені» (10 хвилин)

Мета: дізнатись чи легко учасникам емоційно відсторонюватись, контролювати прояв своїх емоцій.

Процес проведення: Учасники сидять нерухомо та зображують "заморожених" - людей без емоцій, що не реагують на те , що відбувається навкруги (при цьому закривати очі та відводити їх не можна). Ведучий виходить у коло та намагається "розморозити" когось – жестами, мімікою, висловлюваннями викликати зворотню міміку або рух тіла. Не можна робити тільки дві речі: торкатися та лаятися. Той, хто не витримав, стає на місце ведучого.

Методичний коментар. Після вправи обговорюються питання: Що допомогло не реагувати на те, що відбувається навкруги, внутрішньо відгородитися? В яких життєвих ситуаціях може знадобитися такий навик? Які дії найбільш легко виводили з "замороженого" стану?

**Групова дискусія: "Користь та шкода від емоцій" (10 хв. )**

Мета: акцентувати увагу учасників на наступних моментах: кожна емоція іде як на користь, так і на шкоду людині. Немає корисних або шкідливих емоцій. Наприклад, страх. Шкода страху у тому, що деколи він не дозволяє людині виконувати якісь необхідні дії. Користь – страх дозволяє людині вберегтися від зайвого ризику.

Процес проведення: вільна дискусія учасників з тренером, де кожен при бажанні висловлює свою думку стосовно шкоди чи користі від емоцій.

Методичний коментар.

Вправа: підбиття підсумків заняття. (10 хвилин)

Мета: дізнатись чи виправдались очікування учасників тренінгу.

Процес проведення: кожний з учасників по черзі ділиться своїми думками стосовно перебігу заняття і каже чи здійснились його очікування.

**Заняття №5 Спілкування та уміння слухати**

Мета: сформувати уявлення про спілкування як про

психологічне явище. Продемонструвати спотворення інформації при її передачі від людини до людини, важливість зворотних зв'язків у спілкуванні та навичок ефективного слухання.

Вправа: вітання (10 хвилин)

Питання для обговорення: Що я зараз відчуваю? Чи готовий я до роботи? Якщо ні, то чим група може мені допомогти? Чого чекаю від заняття?

Вправа: «Привіт собі» (10 хвилин)

Мета: продемонструвати спотворення інформації при її передачі від людини до людини і вийти на бесіду про ефективність спілкування.

Процес проведення: Група встає в коло, спинами до його центру, і починає неспішно обертатися. Учасник початківець гри, пошепки передає сусідові праворуч яке-небудь повідомлення з одного - двох речень, яке він сам хотів би почути. Наприклад, завдання можна сформувати так: «Прошепочіть сусідові той привіт, який самі хотіли б сьогодні почути». Сусід пошепки передає це повідомлення наступному учасникові, той - наступному і т.п., поки воно не повернеться до відправника. Кожен наступний учасник тим часом відправляє своє повідомлення, коли послання попереднього учасника відійде від нього на 2-3 людини, а не чекаючи. Поки воно пройде все коло. Вправу краще виконувати під музику, гучність якої підібрати з таким розрахунком, щоб сказану пошепки фразу могла розчути тільки та людина, якій вона безпосередньо адресована. Методичний коментар. Що відчували учасники, коли отримували власні послання? Наскільки повернені повідомлення були схожі на вихідні? Що призвело до їх спотворення? А що можна було б зробити, щоб ці спотворення зменшилися?

Інформаційне повідомлення «Психологія спілкування» (10 хвилин)

1. Спілкування: Єдність процесів обміну інформацією, взаємодії та

сприйняття один одного.

2. Опції спілкування:

• Обмін інформацією необхідний для спільних дій людей;

• Об'єднання людей;

• Передача емоцій, переживань;

• Інструмент передачі досвіду від покоління до покоління.

3. Безпосереднє та опосередковане спілкування. Зростання ролі спілкування, опосередкованого технічними засобами (телефон, телебачення,

інтернет-чати), його можливості та обмеження.

4. Фактори що визначають успішність спілкування: Щирий інтерес до

партнера; вміння уважно слухати його, при необхідності задавати уточнюючі

питання; сприйняття не тільки того, що партнер говорить, але й того, що він при цьому відчуває, переживає (тут доречно ввести поняття «емпатія»); вміння розуміти значення не тільки слів, але і жестів, виразів обличчя і т.п.. Облік ситуації, в якій відбувається спілкування; розбірлива і грамотна мова.

5. Зворотні зв'язки у спілкуванні. Більш висока ефективність діалогу в

порівнянні з монологом. Описана нижче вправа дозволить продемонструвати це на практиці.

Вправа: «Малювання за інструкцією» (15 хвилин)

Мета: Розвиток умінь чітко і однозначно викладати інформацію, уважно

слухати і діяти за інструкцією, задавати уточнюючі питання.

Процес проведення: Учасники розбиваються на пари і сідають спиною один до одного. Один учасник в кожній парі отримує картку з зображенням. Його завдання інструктувати другого учасника таким чином, щоб той, не бачачи картки, зміг би відтворити її зображення.

Вправа проводиться у двох варіантах:

• З зворотним зв'язком – учасник, що малює може задавати уточнюючі

питання;

• Без зворотнього зв'язку – ніякі питання ставити не можна.

Потім проводиться порівняння результатів отриманих в першому і в другому

випадках. Як правило ці результати переконливо показують перевагу спілкування зі зворотним зв'язком.

Методичний коментар. Обговорення. Які умови необхідні для того, щоб зміст переданих повідомлень однаково розумівся тими хто говорить і хто слухає?

Вправа: Анкета «Чи вмієте ви слухати?» (5 хвилин)

Мета: продемонструвати юнакам 12 ознак поганих слухачів. Адже відомо, що негативні приклади, «шкідливі поради» запам'ятовуються краще позитивних.

Процес проведення: Інструкція. Перед вами 12 питань. Постарайтеся, не особливо замислюючись, щиро відповісти на них «так» чи «ні». Підрахуйте бали, та проінтерпретуйте результати.

Питання:

1. Чи часто ви з нетерпінням чекаєте, коли інший закінчить говорити і дасть можливість висловитися вам?

2. Чи буває, що ви поспішаєте прийняти рішення до того, як зрозумієте

суть проблеми?

3. Чи правда, що ви часом слухаєте лише те, що вам подобається?

4. Чи не заважають вам емоції слухати співрозмовника?

5. Чи часто ви відволікаєтеся, коли ваш співрозмовник висловлює свої

думки?

6. Чи не запам'ятовувати чи ви замість основних моментів бесіди будь які

несуттєві?

7. Чи буває так, що слухати іншу людину вам заважають власні

упередження?

8. Чи припиняєте ви слухати співрозмовника, коли з'являються труднощі в

розумінні?

9. Чи займаєте ви негативну позицію до тієї людини, яка говорить?

10. Чи перебиваєте ви співрозмовника?

11. Чи уникаєте ви погляду співрозмовника у розмові?

12. Чи виникає у вас гостре бажання перервати співрозмовника і вставити

своє слово за нього, випередивши його власні висновки?

Обробка та інтерпретація результатів

Підрахуйте кількість відповідей «ні».

10-12 балів. Ви вмієте досить добре слухати співрозмовника. Не керуючись

упередженнями по відношенню до нього, намагаєтеся виділити в його словах

головне. Ваші власні емоції не заважають вам слухати навіть те, що вам не дуже подобається. Тому багато людей спілкуються з вами.

8-10 балів. Нерідко ви проявляєте вміння слухати партнера. Навіть якщо ви

чимось незадоволені, все одно намагаєтеся дослухати партнера до кінця. Якщо ж партнер вам набрид, намагаєтеся тактовно перервати спілкування з ним. Іноді ви все ж таки дозволяєте собі перебити співрозмовника для того, щоб вставити своє «вагоме слово»

Менше 8 балів. Нажаль, ви не навчилися слухати своїх партнерів по

спілкуванню. Ви перебиває їх, не даєте висловитися до кінця. Якщо вам не

подобається те, що людина говорить, перестаєте слухати її.

Методичний коментар.

Вправа: підведення підсумків заняття. (10 хвилин)

Мета: дізнатись чи виправдались очікування учасників тренінгу.

Процес проведення: ведучий дає можливість кожному учаснику висловитись:

1. На цьому тренінгу я…

2. Більше за все мені запам’яталось…

3. Мені (не)дуже сподобалось, що на тренінгу…

4. Думаю, що після тренінгу…

5. Мені більше за все сподобалося, що на тренінгу…

**Заняття №6.**