

Формирование уверенного поведения

(методические материалы для проведения занятий с обучающимися, направленных на развитие асертивности, умения оперативно действовать в ситуациях, связанных с непредсказуемыми изменениями, на обеспечение возможности участников продемонстрировать свои достоинства, сильные стороны, на повышение самооценки)

Мини-лекция «Уверенный в себе человек. Какой он?»

Уверенность в себе - переживание человеком своих возможностей как адекватных задач, которые перед ним стоят в жизни, так и тем, которые он ставит перед собой сам. Уверенность в себе в каком-либо виде деятельности имеет место, когда самооценка человека соответствует его реальным возможностям. Если самооценка выше (ниже) реальных возможностей, имеет место соответственно самоуверенность (неуверенность в себе). Уверенность в себе может стать и устойчивым качеством личности. Неуверенность в себе и самоуверенность часто связаны с отрицательными эмоциональными переживаниями, нарушающими ход психического развития человека.

Как можно определить уверенного человека?

Уверенный человек всегда:

1. Смотрит другим в глаза, даже когда предъявляет человеку претензии и отводит глаза в сторону, когда выслушивают возражения.
2. Не подходит слишком близко к партнёру, не напирает на него, но и не прячется в стороне, не отгораживается от него стулом, партой, сумочкой или чем-то другим.
3. Жестикулирует в меру и, как говорится, в тему высказывания.
4. Говорит достаточно громко, чтобы быть услышанным. Интонация ровная, речь связная, чёткая, логически согласованная.
5. Умеет выслушать партнёра до конца, не перебивая.
6. Чувствует себя спокойно, уверенно, не волнуется, не робеет, не агрессивен.
7. Открыто говорит о своих правах, желаниях, намерениях, действиях, но не капризничает, не стонет и не ноет.
8. Выражает свои требования от первого лица: «я...», «мне...», «меня...» и т.д.
9. Говорит кратко и чётко, не разглагольствует, но и не тараторит.
10. Умеет аргументировать своё мнение, требование, желание, действие однозначно и без витиеватости.

Мини-лекция «Уверенное поведение»

Под уверенностью в себе понимают способность человека выдвигать и претворять в жизнь собственные цели, потребности, желания, притязания, интересы, чувства в отношении своего окружения.

Уверенные в себе люди характеризуются:

- независимостью;

– самодостаточностью.

Внешние признаки уверенного человека:

- выглядит спокойным;
- держится с достоинством;
- открытый взгляд;
- ровная осанка;
- спокойный и уверенный голос.

Уверенный в себе человек умеет:

- отстаивать свою позицию мирно;
- откровенно высказываться без враждебности и самозащиты;
- отстаивать свои права, не попирая при этом прав других.

Это прямое, открытое поведение, не преследующее цели причинить вред другим.

Уверенное поведение – это собирательное понятие, включающее в себя различные составляющие. Это поведение:

Целенаправленное. Цели – это образы предвосхищаемых результатов, т.е. того, что человек рассчитывает получить в результате своих действий. При уверенном поведении он достаточно точно представляет свои цели и выстраивает собственные действия таким образом, что они позволяют приблизиться к намеченным целям. Однако не любые цели служат предпосылкой уверенного поведения. Во-первых, они должны быть реалистичными, т.е. принципиально достижимыми данным человеком с учетом имеющихся у него возможностей и ограничений. Во-вторых, должны быть конкретными, такими, чтобы точно представлять, на основе чего, по каким именно критериям можно было бы судить, достигнуты они или нет. В-третьих, более целесообразно определять для себя цели в позитивных терминах: как образ того, что планируется достигнуть, а не того, что хотелось бы избежать.

Ориентированное на преодоление возникающих препятствий, а не на переживания по их поводу. Даже если цели ставятся достижимые и действия совершаются именно те, которые позволяют к ним приблизиться, возникновение тех или иных затруднений в большинстве случаев все равно неизбежно. К ним следует относиться как к жизненной данности. Но реагируют разные люди на эти затруднения по-разному. Для неуверенного человека они превращаются в такие препятствия, которые вызывают массу негативных переживаний, но конструктивную активность, направленную на их преодоление, не вызывают. Человек тратит массу сил именно на эти переживания, при этом не продвигаясь к целям. Или, другая крайность, тратит все силы на преодоление возникших препятствий, которые в реальности вообще не преодолимы, вызвавшие их обстоятельства не зависят от человека. И сталкиваясь при этом с очередными неудачами, переживает все сильнее. Уверенный же человек способен к рациональному анализу возникающих затруднений и, если те представляются преодолимыми (при разумных, оправданных затратах времени и сил), тратит усилия именно на то, чтобы их преодолеть. Если же препятствия оказываются слишком серьезными или вообще непреодолимыми, такой человек не «ломится лбом в закрытую дверь», а пересматривает цели или ищет другие способы их достижения.

Гибкое, подразумевающее адекватную реакцию на быстро меняющуюся обстановку. Такой человек быстро ориентируется в ситуациях новизны и неопределенности, способен оперативно пересматривать те модели поведения, которые не приводят к положительным результатам. Особенно ярко гибкость проявляется в общении. Уверенный человек способен менять стиль своего общения в зависимости от того, с какими собеседниками он контактирует и в каких условиях это происходит. Он, в зависимости от ситуации общения, может принимать на себя различные социальные роли и вести себя в соответствии с теми требованиями, которые они предъявляют. Неуверенный же человек постоянно прячется за какую-то социальную роль, ведет себя согласно ей без учета той ситуации, в которой находится (например, как военный, всегда и со всеми общающийся с командных позиций, настолько «сросшийся» с этой ролью, что для него становится практически невозможно общаться как-то иначе).

Социально ориентированное – направленное на построение конструктивных отношений с окружающими: движение «к людям», а не «от людей» или «против людей». Такой человек стремится к установлению гармоничных взаимоотношений с окружающими, основанных на доверии, взаимопонимании и сотрудничестве. Эта стратегия поведения сохраняется и тогда, когда человек встречается с затруднениями. Для их преодоления уверенный человек при необходимости использует социальные ресурсы, обращается к окружающим за поддержкой. Другие стратегии подразумевают либо уход в себя, замыкание в своем внутреннем мире, одиночество (движение «от людей»), либо противопоставление себя окружающим, вражду с ними, агрессию (движение «против людей»). Если человек склонен к какой-либо из этих стратегий, то при возникновении жизненных затруднений такая склонность тоже усиливается: замкнутый отторгается от людей еще больше, становится нелюдимым, а настроенный враждебно – переходит к открытой агрессии. В подавляющем большинстве случаев это приводит к тому, что возникает своего рода заколдованный круг, проблемы в результате такого поведения усиливаются еще больше.

Сочетающее спонтанность с возможностью произвольной регуляции. Когда обстановка требует немедленных действий, человек их совершает, но при необходимости может и управлять своими спонтанными реакциями. Это касается не только поведения, но и эмоционального реагирования. Такой человек не стремится к постоянному подавлению своих эмоций и чувств, позволяет себе открыто выражать их. Но при необходимости (например, когда обстановка не позволяет проявлять их внешне или они слишком сильные, препятствующие адекватному восприятию действительности) он готов взять их под контроль.

Настойчивое, но не переходящее в агрессивное. Человек прилагает усилия для достижения своих целей, но делает это, по возможности, не в ущерб интересам других людей. Конечно, уверенное поведение не означает жертвенную позицию и отказ от своих интересов. Напротив, такой человек готов отстаивать их весьма жестко, идти ради них на конфликт. Но, во-первых, в таких конфликтах он концентрируется именно на отстаивании своих интересов, а не на том, чтобы оскорбить, унижить или обидеть собеседника как личность. Во-вторых, уверенный

человек не конфликтует без объективных поводов к тому. Если то, из-за чего возникла напряженность, для партнера важнее, чем для этого человека, или если ему важнее сохранить гармоничные взаимоотношения, он готов уступить, пожертвовать своими интересами. Для него предпочтительнее не идти на принцип, а разрешить конфликт гибко, с учетом всех нюансов ситуации.

Направленное на достижение успеха, а не на избегание неудачи. Человек ориентирован на то, чтобы получить нечто позитивное, и руководствуется именно этой целью, но не тем, чтобы избежать возможных неприятностей. Размышляя над своими целями, такой человек представляет себе их успешное достижение, а не то, как он терпит неудачу. Например, начиная готовиться к экзамену, уверенный человек представляет его успешную сдачу и стремится именно к этой цели. Неуверенный же представляет, как он «проваливает» экзамен, и устремлен к тому, чтобы эта ситуация не воплотилась в реальность. Первый из этих видов мотивации эффективнее и с большей вероятностью приводит к успехам. Во-первых, когда человек видит благоприятный исход предстоящего дела, его эмоциональное состояние куда лучше, чем, когда он думает о неудаче. Как следствие, и его деятельность будет более эффективной, что повысит шансы на достижение успеха. Во-вторых, когда мы детально представляем что-либо, то волей-неволей начинаем воплощать это в реальность. Особенно ярко это заметно на примере так называемых идеомоторных движений – достаточно представить себе какое-либо двигательное действие, как соответствующие мышцы начинают совершать небольшие, обычно незаметные для нас, но вполне реальные движения, нужные для него (этот эффект даже используется в спортивных тренировках). В сфере душевного реагирования происходит принципиально то же самое – что мы себе представили, то наша психика исподволь и начинает воплощать в действительности.

Созидательное. Человек, проявляющий уверенное поведение, не тратит силы на борьбу с кем или чем бы то ни было (будь то окружающие люди или собственные особенности психики), а вместо этого создает то, что считает нужным. Это как в бизнесе, где побеждает не тот, кто тратит ресурсы на борьбу с конкурентами, а тот, кто делает свое дело более эффективно, чем они. Победить дурную привычку – заменить ее хорошей. Отказаться от неэффективного способа мышления или поведения – выработать другой, более эффективный. Преодолеть собственную неуверенность – значит, овладеть способами уверенного поведения. Как гласит народная мудрость, «лучше бороться за что-то, чем против чего-то».

Уверенные в себе люди характеризуются независимостью и самодостаточностью, что проявляется в различных жизненных сферах, но наиболее очевидно – в сфере межличностных отношений. Внешние признаки уверенного и неуверенного поведения тоже ярче всего заметны в ситуациях общения. Человек, уверенный в себе, выглядит спокойным, держится с достоинством. У него открытый взгляд, ровная осанка, спокойный и уверенный голос. Он не суетится, не заискивает, не выказывает раздражения. Уверенный в себе человек умеет отстаивать свою позицию, не прибегая ни к агрессии, ни к пассивно-зависимому поведению. Он откровенно высказывается о своих потребностях, а также о желаемых действиях со стороны партнеров, делая это без враждебности и самозащиты, способен отстаивать

свои права, не попирая при этом прав других. Это прямое, открытое поведение, не преследующее цели причинить вред себе и другим людям.

Упражнение «Одновременные действия»

Цель: тренировка решительности, умения интуитивно понимать намерения других людей и координировать с ними свое поведение, а также проявлять решительность, действовать в соответствии с быстро меняющейся ситуацией.

Вариант 1. Участники сидят в кругу. Ведущий, разжимая кулак, показывает какое-либо количество пальцев. Должны одновременно подняться столько участников, сколько пальцев продемонстрировано. Заранее договариваться о способах выполнения упражнения нельзя.

Вариант 2. Участники сидят на стульях в кругу. По команде ведущего каждый из них встает и поднимает перед собой свой стул на высоту 1 м. После этого перед ними ставится задача всем одновременно опустить стулья, при этом не разрешено переговариваться между собой. Фиксируется количество попыток, потребовавшихся для этого.

Обсуждение. Кто чем руководствовался, решая, в какой момент ему встать/начинать опускать стул? Кто выжидал, когда это начнут делать другие, а кто сам стремился задать инициативу? Насколько свойственны участникам такие позиции в других жизненных ситуациях? В чем плюсы и минусы каждой из этих стратегий поведения (следовать за другими или самому проявлять инициативу)?

Упражнение «Веревочные фигуры»

Цель: выработка навыков уверенного и результативного взаимодействия в условиях недостатка информации. Кроме того, упражнение создает хорошие условия для наблюдения ведущим за особенностями поведения участников, а качество его выполнения служит информативным показателем групповой сплоченности.

Участники получают веревку длиной 5–7 м, им дается задание: закрыв глаза, коллективно укладывать эту веревку на полу таким образом, чтобы она образовывала геометрические фигуры: круг, квадрат, треугольник. После укладывания каждой из фигур по команде ведущего игра останавливается, участники открывают глаза и смотрят, что же у них получилось. Психологический смысл упражнения.

Обсуждение. Кто чувствовал себя по ходу игры не в своей тарелке, а кому было вполне комфортно, с чем это связано? Чем, с точки зрения участников, предопределялось качество построения фигур?

Упражнение «Хвостоглаз»

Цель: сплочение, разминка, тренировка умения управлять другими людьми и выполнять указания того, кто управляет.

Вариант 1. Участники встают в колонну, каждый кладет руки на плечи стоящего впереди. Ведущий поясняет, что участники – это загадочная сороконожка, глаза которой расположены не на голове, а на хвосте. Все, кроме замыкающего,

закрывают глаза, а тот, кто оказался в хвосте, управляет движениями всей «сороконожки», отдавая голосом команды находящемуся впереди, а при необходимости и другим участникам. Задача – перемещаться таким образом по заданной ведущим траектории (обойти по периметру помещения, пройти «змейкой» между несколькими стульями и т. п.). Если ведущий замечает, что кто-то, кроме пребывающего в хвосте, открывает глаза, «сороконожка» начинает путь сначала. Игра продолжается 3–5 минут, каждую минуту порядок расстановки участников в колонне меняется.

Вариант 2. Проводится так же, как и первый вариант, но участники двигаются спиной вперед. В этом случае глаза открыты только у того из них, кто стоит в колонне первым.

Обсуждение. В чем сложность задачи управлять движениями «сороконожки», какие качества позволяют успешно ее решить? Как различались впечатления от упражнения при движении обычным способом и спиной вперед (варианты 1 и 2)? Как изменялось впечатление от игры, когда участники оказывались в разных местах колонны (например, были в начале, а потом перестроились ближе к хвосту)?

Упражнение «Поезд»

Цель: сплочение, повышение взаимного доверия участников, тренировка уверенности поведения при необходимости действовать в условиях недостатка информации, положившись на партнера.

6–8 участников изображают «поезд», образуя колонну и положив руки на плечи стоящим впереди. Все, кроме первого, закрывают глаза. Этому «поезду» нужно проехать через препятствия, которые изображают другие участники. При малом количестве играющих часть препятствий можно воспроизвести с помощью стульев. Задача «поезда» – проследовать от одной стены помещения до другой, по пути обязательно объехав по кругу 3–4 препятствия (ведущий указывает, какие именно) и не столкнувшись с остальными. Препятствия, представляемые с помощью других игроков (желательно, чтобы те, которые нужно объехать по кругу, были именно из их числа), при приближении к ним «вагонов поезда» на опасно-близкое расстояние могут издавать предостерегающие звуки – например, шипеть. Игра повторяется несколько раз, чтобы дать возможность каждому побыть и в роли препятствий, и в составе «поезда». Если участников много и позволяют размеры помещения, можно сделать игру более динамичной, запуская одновременно по два «поезда».

Обсуждение. Кому кем больше понравилось быть – «локомотивом», «вагонами», препятствиями? С чем это связано? Какие эмоции у кого возникали при движении в составе «поезда»? Каким реальным жизненным ситуациям можно уподобить эту игру?

Упражнение «Сквозь кольцо»

Цель: координация совместных действий, сплочение, тренировка уверенного поведения в ситуации, когда кому-то нужно выдвинуть идеи, взять на себя лидерские функции.

Участники стоят в шеренге, взявшись за руки, крайнему дается гимнастический обруч (при отсутствии такового можно воспользоваться подручными материалами, изготовив кольцо диаметром около 1 м из проволоки, бумаги и т. п.). Задача участников: не размыкая рук, «просочиться» через это кольцо так, чтобы оно в конечном итоге оказалось на другом конце шеренги. Можно передавать кольцо, а можно, наоборот, двигаться самим, пролезая сквозь него. При количестве участников более 12 целесообразно сформировать из участников две команды и организовать между ними соревнование на скорость выполнения этого упражнения.

Обсуждение. Что помогало выполнить упражнение, а что, наоборот, препятствовало? Было ли задание выполнено в соответствии с выдвинутым кем-то планом, или каждый действовал по собственной инициативе? Как можно было бы усовершенствовать способ передачи обруча?

Упражнение «Опустить предмет»

Цель: тренировка умения действовать решительно и в то же время координировать собственную активность с действиями других людей; сплочение, улучшение взаимопонимания участников.

6-10 участникам дают гимнастический обруч и просят держать его горизонтально на указательных пальцах вытянутых рук. Вместо обруча можно использовать и другие предметы подходящих размеров и веса (например, швабру или сделанную из плотного картона настенную таблицу размером приблизительно 1х1 м). Задача участников – опустить предмет в указанное ведущим место. При этом обруч должен постоянно лежать на указательных пальцах всех участников; если чей-то палец теряет контакт с предметом или он падает, игра начинается заново.

Обсуждение. Возникли ли сложности при выполнении такого простого на первый взгляд задания? Если да, то с чем они связаны, как их удалось преодолеть? Если нет, то что помогло сразу скоординировать совместные действия?

Упражнение «Переправа»

Цель: сплочение, разрушение пространственных барьеров между участниками, тренировка уверенного поведения в ситуации вынужденного физического сближения, необходимости решать нетривиальную задачу в межличностном взаимодействии.

Участники стоят плечом к плечу на полосе шириной 20–25 см. Игра проходит интереснее, если эта полоса представляет собой небольшое возвышение: например, гимнастическую скамейку, бордюрный камень на обочине дороги или бревно на лесной поляне. Каждый участник поочередно переправляется с одного конца шеренги на другой. Ни ему, ни тем, кто стоит в шеренге, нельзя касаться ничего за пределами той полосы, на которой стоят участники.

Обсуждение. Какие психологические качества участников проявились при выполнении этого упражнения? Если у кого-то упражнение вызвало дискомфорт, то с чем конкретно он связан, как его можно было бы преодолеть?

Упражнение «Передай апельсин»

Цель: сплочение, разрушение пространственных барьеров между участниками, повышение чувствительности к телесным движениям (участники, передавая апельсин, плохо видят друг друга, их действия координируются преимущественно на уровне тактильных ощущений).

Вариант 1. Участники стоят по кругу. Одному из них, водящему, дают крупный апельсин и просят зажать его между шеей и подбородком (другой вариант – прижать плечом к уху, как телефонную трубку). Задача участников – передать этот апельсин по кругу так, чтобы не прикасаться к нему руками, а каждый следующий участник брал его таким же способом, как и водящий. Если апельсин падает – упражнение делается сначала. А когда он успешно пройдет полный круг, побывав у каждого из игроков, они им угощаются.

Вариант 2. Участники разбиваются на 2–3 равные команды, каждая из них встает в шеренгу. Те, кто стоит последним в этих шеренгах, получают по апельсину, которые далее последовательно передаются каждому из членов команд так же, как в варианте 1. Если кто-то роняет апельсин, то должен поднять его, не используя кисти рук (локтями, коленями и т. п.) и только после этого передавать дальше. Между командами проводится соревнование: какая из них быстрее передаст апельсин через всю шеренгу.

Обсуждение. Обмен возникшими в ходе игры впечатлениями, а также соображениями о том, какие качества важнее всего для успешного выполнения такого задания.

Упражнение «Ночной сторож»

Цель: тренировка наблюдательности, умения гибко и уверенно действовать в быстро меняющейся обстановке, сплочение группы и обучение координированию совместных действий.

Водящий играет роль ночного сторожа. Он изображает спящего – поворачивается спиной к другим участникам и не смотрит на них. За ним лежит какой-либо небольшой предмет, который он «охраняет» (авторучка, ключ и т. п.). Остальные участники стоят на расстоянии 4–5 м от водящего, по команде они начинают двигаться. Один из них получает роль «воришки», его задача – незаметно для сторожа стащить предмет, а потом коснуться им каждого из остальных участников. Сторож же периодически (не чаще, чем раз в 3 секунды) «просыпается» – поворачивает лицо в сторону участников и наблюдает за ними (не более 5 секунд). В эти моменты все участники должны прекратить движение и замереть в тех позах, в которых их застал взгляд сторожа (кто продолжит движение – выбывает из игры). Когда сторож вновь «заснет», участники могут продолжить двигаться. Задача сторожа – понять, кто играет роль «воришки», до того момента, как тот успеет коснуться предметом всех участников. На это дается три попытки. Если сторож угадывает – он побеждает. Если же ошибается во всех трех попытках или «воришка» успевает коснуться предметом всех участников до того, как будут использованы попытки – побеждает группа.

Обсуждение. Какие впечатления возникли у участников по ходу игры? Какие качества важнее всего для «сторожа», «воришки», рядовых участников? Где в реальной жизни востребованы эти качества?

Упражнение «Бег с карандашом»

Цель: упражнение учит координировать свои действия с партнером, а также брать инициативу на себя, руководить этими действиями (если в паре никто не берет на себя руководящую роль – она проигрывает).

Участники разбиваются на пары. Каждой паре понадобится карандаш (можно использовать также закрывающийся колпачком фломастер или авторучку с убирающимся стержнем). Пары встают около одной из стен помещения и поднимают каждая свой карандаш, зажав его между указательными пальцами (один участник действует правой рукой, другой, соответственно, левой). Более сложный вариант – использовать одновременно два карандаша, в таком случае один зажат между указательными пальцами правых рук, другой – левых. По команде ведущего они начинают движение до противоположной стены помещения, а потом назад, продолжая зажимать карандаш между пальцами. Кто роняет его – выбывает из игры. Побеждает пара, преодолевшая дистанцию быстрее всех. Можно модифицировать упражнение: бегать по сложным траекториям (например, «змейкой» обежать 4 стула, в тройках, организовать эстафету).

Обсуждение. Какие качества важнее всего для успешного выполнения этого упражнения? Что способствовало его выполнению, а что, наоборот, препятствовало?

Упражнение «Катись, мячик»

Цель: обучение координировать совместные действия, возможность потренироваться в творческом решении коллективной нетривиальной задачи.

Участники стоят в плотном кругу. Их задача – перекатить из ладони в ладонь мячик таким образом, чтобы он прошел весь круг, ни разу не упав. Можно несколькими способами усложнить задание:

- Пользоваться только левыми руками.
- Выполнить упражнение в движении, когда круг участников вращается.
- Одновременно с перекачиванием мячика всем вместе присесть и встать.

Обсуждение. Каковы впечатления участников от этого упражнения? Каким реальным жизненным проблемам можно уподобить эту игровую задачу? От чего зависит успех коллективного решения подобных задач?

Упражнение «Две шеренги»

Цель: разминка, развитие ловкости, уверенности в реакции на быстро меняющиеся обстоятельства.

Участники объединяются в две команды, которые выстраиваются в шеренги напротив друг друга на расстоянии 6–7 м (для участников с хорошей физической подготовкой – до 10 м). Произвольно менять место в шеренге или подходить ближе к другой команде нельзя. Водящий от каждой из команд встает в противоположную шеренгу. Тот водящий, чьей команде досталось право первого хода (это

определяется жеребьевкой), кидает мяч любому члену своей команды, стоящему в противоположной шеренге. Если участник ловит мяч, то переходит вместе с ним в противоположную шеренгу, кидает его другому члену своей команды и т. д. Если же мяч падает на пол или пойман игроком из другой команды, право броска переходит к ней. Задача – всей командой перестроиться в противоположную шеренгу.

Обсуждение. Кто, с точки зрения участников, оказался самым результативным игроком в каждой из команд? Чем еще, кроме ловкости, нужно обладать, чтобы быть успешным в этой игре?

Упражнение «Отбери шарик»

Цель: разминка, сплочение команд, эмоциональная встряска, обучение пониманию намерений других людей и действиям в быстро меняющихся ситуациях.

Для игры потребуется надутый воздушный шарик. Участники делятся на две команды. Задача одной из них – удержать шарик в воздухе и не дать другой команде отобрать его. Ее участники могут отталкивать шарик, но не имеют права брать его в руки и не должны допустить, чтобы тот упал (в таком случае им засчитывается проигрыш). Задача другой команды – отобрать шарик. Они могут сделать это, лишь поймав его руками; отталкивать шарик или пользоваться другими частями тела либо какими-либо вспомогательными предметами запрещено. Чтобы избежать путаницы, желательно сделать так, чтобы игроки одной команды внешне легко отличались от другой (например, снабдив их налобными повязками разных цветов).

Обсуждение. Достаточно короткого обмена впечатлениями.

Упражнение «Охота на антилоп»

Цель: разминка, интенсификация межличностного взаимодействия, выработка умения адекватно реагировать на быстро меняющиеся ситуации, связанные с межличностным взаимодействием.

Участники разбиваются на тройки и встают в затылок друг другу, каждый держится за пояс стоящего впереди. Эти тройки представляют собой «диких антилоп»: первый изображает голову, второй – туловище, третий – хвост. Один или два водящих, не входящие в состав троек, изображают вышедших на охоту львов. Их задача – «ухватить за хвост» какую-либо из антилоп (а задача тех, соответственно, от них увернуться). Если льву удалось схватить за хвост антилопу (т. е. водящий смог взять за пояс стоящего сзади игрока в любой из троек) – лев сам становится антилопьем хвостом, а находящийся впереди участник – новым водящим.

Игра не имеет логического завершения, она может продолжаться сколь угодно долго, однако целесообразно по команде ведущего остановить ее тогда, когда у участников появятся первые признаки утомления, интерес к ней и азарт начнут ослабевать (обычно это происходит через 3–4 минуты).

Обсуждение. Участники делятся мнениями о том, в какой роли было интереснее находиться и почему. Потом обмениваются впечатлениями, возникшими

по ходу игры, а также соображениями о том, какие качества она развивает и где они востребованы.

Упражнение «Сова»

Цель: тренировка быстроты реакции, наблюдательности, умения действовать в соответствии с быстро меняющейся ситуацией.

Один из участников – водящий – изображает «сову», которая в дневное время охраняет свою добычу. Но, будучи птицей ночной, на ярком солнечном свете она ничего не видит (глаза водящего закрыты или завязаны) и поэтому не может летать (запрещено сходить со своего места). «Добыча», которую изображают 10–15 смятых листов бумаги, лежит у ног водящего. Остальные участники располагаются вокруг, изображая стаю «дневных птиц», и по сигналу ведущего пытаются украсть у «совы» ее «добычу». Пойманный «совой» выбывает из игры. За одну попытку разрешается утащить только один кусок «добычи». Побеждает и награждается аплодисментами тот участник, который добудет больше всего таких кусков.

Обсуждение. Какими качествами «совы» и «дневных птиц» определялся успех тех и других в этой игре? (Быстрота реакции, наблюдательность, интуиция, умение прогнозировать действия другого человека и т. д.) Где в реальной жизни востребованы эти качества?

Упражнение «Между лбами»

Цель: обучение координации совместных действий, уверенному поведению в необычной ситуации.

Описание упражнения. Участники делятся на пары, каждая из них получает один лист бумаги формата А4. Задача: переместиться по заданной ведущим траектории (в простейшем случае это прямая от одной стены до другой), зажав лист между лбами. Руки при этом отводятся за спину, придерживать лист чем бы то ни было кроме лбов (губами, зубами, деталями одежды и т. д.) нельзя. Если лист падает, пара возвращается на исходную позицию и начинает движение снова. Когда участники немножко освоятся с таким способом перемещения, можно разделить их на 2–3 команды и организовать соревнование – эстафету.

Обсуждение. Чем, с точки зрения участников, определяется успех в выполнении этого упражнения? Каким реальным жизненным ситуациям можно его уподобить?

Упражнение «Контакт ладонями»

Цель: обучение участников совместно действовать быстро, решительно и скоординировано.

Участники, разбившись на пары, встают на расстоянии примерно 0,5 м друг от друга, зажимают ладонями листы бумаги. Им нужно, не разжимая ладони и не роняя листы, как можно быстрее пройти по траектории длиной 10–15 м, имеющей резкие повороты (трасса может быть образована, например, несколькими «воротами» из стульев). Между парами проводится соревнование на скорость.

Обсуждение. Какие впечатления возникли у участников по ходу игры? Чем пары, прошедшие дистанцию быстрее всех, отличались от остальных, какие качества позволили им добиться победы?

Упражнение «Парные броски»

Цель: обучение координированию совместных действий, сплочению, демонстрации ситуации сотрудничества (оба партнера либо выигрывают, либо проигрывают, и зависит это не столько от индивидуальных стараний каждого, сколько от того, в какой мере им удастся скоординировать совместные действия).

Участники разбиваются на пары и встают лицом друг к другу на расстоянии 60–80 см. Между правой ладонью одного партнера и левой ладонью другого зажимается небольшой мячик (или какой-либо другой эластичный и легкий предмет подходящего размера). Задача пары – действуя синхронно, бросить этот предмет таким образом, чтобы попасть в мишень, находящуюся на расстоянии 3–4 м. В качестве мишени можно использовать, к примеру, тазик или разложенный на полу газетный лист (размер приблизительно 50 x 50 см). При броске предмет должен быть все время зажат между ладонями двух участников, брать его пальцами или передавать в одну руку запрещено. Каждой паре дается 3–4 попытки, фиксируется число попаданий. Целесообразно повторить игру 2–3 раза, меняя состав пар, чтобы дать каждому участнику возможность для взаимодействия с разными партнерами.

Обсуждение. Чем, помимо ловкости каждого из участников в отдельности, различались те пары, которые успешно справлялись с таким заданием, и те, у которых оно вызывало затруднения? Какие качества потребовались от участников, чтобы успешно совершать такие броски? Когда в жизни возникают ситуации, в которых встающие задачи невозможно решить, действуя индивидуально, а необходимо координировать свои действия с усилиями других людей?

Размер мишени и расстояние до нее можно варьировать в зависимости от уровня физической подготовленности участников так, чтобы попадания составляли в среднем 30–50 % от общего числа бросков (именно тогда игра проходит наиболее интересно). Если в группе собрались ловкие участники, мишень можно разместить не на полу, а вешать на стенку.

Упражнение «Мои достоинства»

Цель: укрепление самооценки, создание в группе позитивного настроения, более полное знакомство участников друг с другом.

Участники, стоя в кругу, перекидывают друг другу мячик. Тот, кто поймал его, называет три своих достоинства, сильные стороны, после чего перекидывает мячик кому-нибудь из тех участников, у кого он еще не побывал. Тот тоже говорит о трех своих достоинствах, перекидывает мяч дальше и т. д., пока мяч не побывает в руках у каждого. Упражнение можно либо закончить на этом, либо провести вторую часть (целесообразно в группах не более 12 человек, включающих старших подростков). В ней мячик перекидывается в обратном порядке: каждый поочередно бросает его тому, от кого в первой части упражнения получал, и по памяти произносит, какие три своих достоинства называл тот человек. При возникновении

затруднений допускаются подсказки, но лучше, чтобы они исходили не от лица того, чьи достоинства называются, а от других участников, которые запомнили, что тот говорил.

Обсуждение. Какие эмоции возникали у участников, когда нужно было называть свои сильные стороны, достоинства? Вызывало ли это упражнение у кого-либо затруднения? Если да, то в чем именно они состояли, как их удалось преодолеть? Для чего важно помнить о своих достоинствах, в каких ситуациях может потребоваться уверенно, без ложной скромности говорить о них окружающим? (Пример – ситуация собеседования при приеме на работу). А о чем свидетельствует ситуация, когда кто-то приписывает себе реально не существующие достоинства?

Упражнение «Маленькие успехи»

Цель: обучение «самоподкреплению» (отслеживанию собственных успехов и награждении самого себя за них), фиксация на том, что в жизни происходит много позитивного.

Участникам предлагается вспомнить и описать любые, хотя бы незначительные успехи, достигнутые ими в три последних дня. На размышление дается 2–3 минуты. Далее при небольшом числе участников (до 10–12) каждый рассказывает о своих успехах в общем кругу. Если же группа большая, то целесообразно разделить ее на 2–3 подгруппы (тогда участники более подробно рассказывают о своих достижениях внутри подгрупп, а потом от каждой из них выступает «спикер», озвучивающий наиболее яркие моменты). Потом участникам предлагается подумать, как они наградят себя за отмеченные достижения, и сделать задуманное в качестве домашнего задания.

Обсуждение. При желании свои достижения, пусть даже небольшие, можно обнаружить практически в любом, самом обыденном событии. Для чего важно уметь замечать их и награждать себя за них?

Упражнение «Рекомендация»

Цель: создание условий для поиска своих сильных сторон, тренировка уверенного поведения в ситуации публичной презентации. Участникам нужно подготовить и представить рекомендацию, чтобы быть принятыми в закрытый элитарный клуб.

Вариант 1: Подготовить такую рекомендацию на самого себя. В ней нужно отразить свои главные достоинства, сильные стороны, представить себя как достойного оказаться в «элитарном клубе». На что именно обратить внимание, участники решают самостоятельно, но следует напомнить им, что речь должна идти о реальных, а не вымышленных фактах и достоинствах («Служба безопасности проверит сообщенную вами информацию»).

Вариант 2: Работа организуется в парах, участники готовят рекомендации друг на друга. Сначала дается время для общения в парах (6–8 минут), в течение которого участники могут получить необходимую информацию друг о друге и подготовить выступления, потом проводится публичная презентация (1 минута на человека).

Обсуждение. Что нового и интересного удалось узнать друг о друге при выполнении этого упражнения? Какие презентации лучше всего запомнились, чем именно? Если у кого-то возникали затруднения, то с чем они связаны, как их можно преодолеть?

Упражнение «Лучшее о себе»

Цель: обеспечение возможности для позитивного самораскрытия, фиксация внимания участников на сильных сторонах, достоинствах самих себя и окружающих людей

Каждого из участников просят вспомнить и записать: 1) три своих сильных качества, достоинства; 2) три хороших поступка, совершенных на протяжении последней недели. Потом каждый из участников поочередно озвучивает перед всей группой свои сильные качества и хорошие поступки. Это делается громко, гордо, уверенно. Каждый участник после выступления награждается аплодисментами.

Обсуждение. Какие переживания возникали при необходимости публично рассказывать о своих достоинствах, было ли это некоторым участникам сложно, если да, то с чем это связано? Почему хвастаться обычно не принято? Когда действительно лучше избегать рассказов о своих достоинствах, а когда верна присказка «сам себя не похвалишь – никто не похвалит»?

Упражнение «Многие боятся»

Цель: повышение уверенности в себе.

Каждого участника просят в течение 3–5 минут придумать как можно больше вариантов завершения фразы «Многие боятся, а я не боюсь...». Потом они объединяются в подгруппы по 4–5 человек, где рассказывают друг другу, какие варианты они предложили, почему многие, с их точки зрения, боятся этого, и с чем связано то, что сами они этого не боятся, как им удастся преодолевать свой страх. В каждой из подгрупп выбирается участник, который фиксирует названные способы преодоления страха. Это обсуждение продолжается 8-12 минут, потом выступают представители от каждой из подгрупп, которые сообщают, какие способы преодоления страха были упомянуты.

Обсуждение. Что нового удалось узнать о самом себе каждому из участников при выполнении этого упражнения? Какие из обсуждавшихся способов преодоления страха представляются наиболее эффективными? Когда вообще возникает необходимость подавлять страх, а когда лучше прислушаться к нему и просто избегать вызывающих его ситуаций?

Упражнение «Мне удается»

Цель: создание условий для самопрезентации, знакомство, повышение мотивации к обучению новым видам деятельности.

Участники поочередно встают и рассказывают о каком-либо деле, которое им особенно хорошо удается. Потом они отвечают на два вопроса:

- Как им удалось этому научиться?
- Где может пригодиться это умение?

Обсуждение. Чему из рассказанного другими участниками захотелось научиться каждому из вас?

Упражнение «Симпатия группы»

Цель: Тренировка уверенного поведения в ситуациях самопрезентации.

Каждый из участников получает минуту, чтобы выступить перед группой, причем в произвольной форме – это может быть устная речь, небольшая актерская постановка, демонстрация каких-либо спортивных умений и т. п. Ставится лишь одна задача – вызвать с помощью такого выступления симпатию группы. Потом каждый участник оценивает увиденное баллами от 1 до 5 с позиции того, насколько выступающий справился с задачей. Это делается письменно, на небольших листочках бумаги. Когда все выступления завершены, ведущий собирает эти листочки и вычисляет сумму баллов, набранных каждым выступающим, и называет 3–5 участников, набравших наивысший балл. Полностью озвучивать список не рекомендуется, так как это может оказаться дискомфортным для участников, набравших недостаточно высокие баллы.

Обсуждение. Какой смысл мы вкладываем в слово «симпатия»? Что общего между выступлениями, оцененными наиболее высоко, какие способы расположить к себе публику были в них использованы? Что оказалось эффективнее – рассказывать о себе или демонстрировать свои возможности? Какие психологические качества, с точки зрения участников, способствуют тому, что человек вызывает к себе симпатию, а какие препятствуют этому.

Упражнение «Моя уникальность»

Цель: формирование представления о собственной уникальности.

Как все мы знаем, на планете нет ни одного человека, подобного нам. Каждый человек неповторим. Но иногда мы об этом забываем. Сейчас я дам вам два фломастера разного цвета. Один передам налево, другой - направо. Учащийся слева, получив фломастер, продолжает высказывание «Я, как все...». Учащиеся, получившие второй фломастер, продолжают высказывание «Я, не как все...». Когда в руках одного из участников встречаются два мяча, ему предоставляется право выбора, какое высказывание продолжать.

Обсуждение. Трудно или легко вам было говорить о своих уникальных качествах? Какие чувства возникли при выполнении задания?

Упражнение «Я учусь у тебя»

Цель: развитие эмпатии, снятие тревожности.

Участники передают по кругу цветную нить со словами: «Я учусь у тебя...» (называется качество данного человека, которое действительно обладает ценностью, привлекательностью для говорящего). Задача принявшего нить, прежде всего, подтвердить высказанную мысль: «Да, у меня можно научиться...» или «Да, я могу научить...». Затем он передает нить другому участнику со словами: «Я учусь у тебя...».

Обсуждение. Что для вас было важно? Что было трудно? Что понравилось?

Упражнение «Воображение успеха»

Цель: развитие умения использовать воображение для улучшения самовосприятия.

Сядьте удобно, закройте глаза. Почувствуйте свое дыхание - ровное и спокойное, с каждым выдохом уходит напряжение и тело расслабляется.

Представьте себе, что вы присутствуете на церемонии награждения. Оглянитесь вокруг, какие люди вас окружают, как они одеты, что вручают победителям, как оформлен зал. Представьте, за что вручаются награды... как люди выходят на сцену. И вот объявляют, что первое место заняла.... и вы слышите свое имя! Какие чувства у вас возникли? Представьте, что вы легко и уверенно поднимаетесь по ступеням на сцену и получаете долгожданную награду! Рассмотрите ее, за что вам ее вручили? Вам предоставили возможность для ответного слова, что вы скажете?... Почувствуйте себя победительницей! Запомните это чувство и сохраняйте в себе!

Зафиксируйте на листах - чувство победы, награду (что вручили и за какое достижение)

Групповая работа «10 заповедей неудачника»

Очень многое в нашей жизни зависит от нашей установки. Если человек сам в себе сомневается и говорит «у меня не получится, я не смогу», то в его жизни вряд ли случится что-либо позитивное. «Неудачники» притягивают к себе проблемы.

Ваша задача сейчас поработать в парах и изменить негативные установки неудачника на установки успешного уверенного человека.

(каждая группа получает по 5 установок)

- Всегда и везде жди от себя только неприятностей (больших и маленьких).
- Если на тебя неожиданно свалится успех, сделай все, чтобы его не замечать, или, уж если это совсем невозможно, убеждай себя и всех вокруг, что это, конечно же, случайно, по ошибке и скоро кончится.
- Будь во всем последовательным и принципиальным. Ни за что и никогда не меняй своих решений и не отступай от своих принципов.
- Выбери одно из двух - или придержишься чужих советов, или действуй напролом, как придется. Самое главное - не обращай внимание на то, что в действительности происходит.
- Из всех сил уклоняйся от возможностей проверить себя, свои способности. Избегай трудных ситуаций.
- Со страстью занимайся коллекционированием своих бед и неприятностей. Холь и лелей каждую, ни об одной не забывай. Относишься к каждой из них, как к своему личному достоянию.
- Побольше занимайся самооправданиями. Помни, поиск самооправдания и того, на кого можно свалить вину, - одно из основных интеллектуальных занятий истинного неудачника. Во всех случаях задавай вопрос "Кто виноват?" и никогда "Что делать?".

- Относись ко всему как можно серьезнее. Не позволяй себе легкомысленного взгляда на вещи.
- Рассматривай каждый неуспех как окончательное поражение, которое окажет решающее влияние на всю вашу дальнейшую жизнь.
- Избегай любви к себе!

Упражнение «Афоризмы»

На доске и стенах развешаны афоризмы про счастье и успех. Задача участников - выбрать и записать на свой лист тот, который его больше мотивирует на успех.

- *«Единственное искусство быть счастливым - сознавать, что счастье твое в твоих руках»* (Ж.-Ж. Руссо).
- *«Кто сам считает себя несчастным, тот становится несчастным»* (Сенека). *«Никогда не ошибается тот, кто ничего не делает. Не бойтесь ошибаться, бойтесь повторять ошибки»* (Т. Рузвельт).
- *«И после плохого урожая нужно сеять»* (Сенека).
- *«Каждый человек стоит ровно столько, во сколько он себя оценивает* (Ф. Рабле). *«Один видит в луже только грязь, а другой - звезды, все зависит от того, что у человека внутри»* (Неизвестный автор).
- *«Для того чтобы избежать критики, надо ничего не делать, ничего не говорить и никем не быть»* (Э. Хаббарт).
- *«Верьте в свой успех. Верьте в него твердо, и тогда вы сделаете то, что необходимо для достижения успеха»* (Д. Карнеги).
- *«Испробуй все возможности. Всегда важно знать, что ты сделал все, что мог»* (Ч. Диккенс).