**Тренинг**

**на тему: «Значение коммуникации для подростков»**

***(Коррекционно-развивающий тренинг)***

**Садовик Ольга Анатольевна**

**Брестская область, г.Барановичи**

**Государственное учреждение образования «Дворец детского творчества г.Барановичи»**

**Педагог-организатор**

**ЦЕЛЬ:**развитие умений и навыков эффективного общения, конструктивное выражение своих мыслей и чувств, предупреждения и разрешения конфликтов, формирование потребности в самосовершенствовании, адекватное оценивание себя.

 **ЗАДАЧИ:**

- формирование и развитие коммуникативных навыков;

- развитие культуры подростков;

- формирование у подростков чувства ценности, позитивного отношения к жизни, осознание целесообразности своего существования;

- воспитание способности преодолевать неприятные чувства и неуверенность;

- формирование эмпатии;

- развитие собственной инициативы в решении любой задачи;

- формирование дружеских связей, навыков самоконтроля;

- конструктивное решение конфликтных ситуаций.

**I БЛОК**

**Информационное сообщение**

Любая работа начинается с осознания цели. Итак, для чего мы здесь собрались? Что вы ожидаете от данных занятий? ( *Участники на стикерах пишут свои ожидания и лепят на «Ящик ожиданий»).*

Итак, мы собрались для того, чтобы научиться эффективно общаться, а также научиться мирно решать конфликтные ситуации.

**Правила общения в группе**

*1. Не оценивай других.*Не сравнивайте других людей между собой, кто «лучше», а кто «хуже». Не оценивайте человека за то, какой он есть, как выглядит, как ведет себя, какие у него проблемы.

*2. Не давай советы советов, что должны делать другие, а чего не должны.*Нет причин считать, что ты мудрый.

3. *Говори «человеку», а не «о человеке».* Если во время занятий ты хочешь что-то сказать участнику, не говори, глядя на потолок, в сторону или на других: «Он ...», «Она ...», а обращайся непосредственно, например: «Я хочу тебе сказать ... ».

*4. Говори от себя, используя «Я-предложения».*НЕ обобщай: «Считают...», а говори о себе: «Я считаю ...».

*5. Называй участников по имени.* Для каждого человека лучшим звуком является звучание ее имени. Если подростки согласны работать в группе и соблюдать правила работы группы, они заключают контракт.

**Упражнение «Интервью»**

***Цель:***познакомить участников тренинга между собой.

Тренер объединяет участников в пары. В течение 5 мин. каждый участник рассказывает информацию о себе в паре, а затем представляет ее в группе.

**Информационное сообщение**

Чтобы у тебя развивались хорошие отношения с другим человеком, ты должен быть откровенным, и только тогда он сможет узнать тебя. Но ты рискуешь, потому что тебя могут оттолкнуть. Поэтому, чтобы стать откровенным, ты должен верить, что ответ второго не ранит твоих чувств, он не будет пренебрегать тобой и не использует твои слабые стороны. То же можно сказать и о том, кто доверяется тебе. Доверие будет расти, если ты не будешь использовать слабые стороны собеседника, не высмеивать и не отталкивать его.

Если кто-то открывается тебе, а ты остаешься закрытым, то он не будет доверять тебе. Если ты в ответ на откровенность начинаешь смеяться, «подкалывать» или читать мораль и осуждать, тогда и другой тоже потеряет к тебе доверие. Доверительное выражение твоего лица, приветливая улыбка, доброжелательность в голосе, дружеская поведение помогут тебе завоевать доверие тех людей, которым ты сам хочешь довериться.

**Упражнение «Рисунок на двоих»**

***Цель:***дать возможность участникам отследить свой тип поведения в конфликтной ситуации.

Каждая пара берет один лист бумаги и один маркер. Возьмите маркер вместе, так, чтобы оба участника держали его, и, не разговаривая, нарисуйте рисунок на свободную тему.

Пары представляют свои рисунки.

***Вопросы для обсуждения***

- Почему вы нарисовали именно этот рисунок?

- Кто предложил?

- Кто что нарисовал?

- Каждый участник принимал участие в работе, или кто-то чаще уходил рисования?

**Информационное сообщение**

Как видите, вы вели себя в процессе рисования по-разному: кто-то «рвался в бой» и рисовал сам, игнорируя партнера; кто старался угадать намерения другого и предложить свои идеи; а кто-то вообще пытался избежать этой работы и дал напарнику возможность рисовать рисунок на свой вкус.

Почему так? Оказывается, в тех ситуациях, когда наши интересы не совпадают с интересами другого человека (а именно так возникает конфликт), можно вести себя по-разному, в зависимости от стиля поведения.

**Упражнение «Австралийский дождь»**

***Цель:***активизировать участников тренинга, поддержать позитивную атмосферу в группе.

Участники становятся в круг и повторяют за тренером движения, которыми изображают, как идет дождь:

* подул ветерок - участники трут ладони;
* начал накрапывать дождь - щелкают пальцами;
* дождь перешел в град - прикасаются несколько раз к ногам;
* вспыхнула молния - широко раскрывают ладони;
* грянул гром - хлопают в ладоши;
* все закончилось, и на небе появилась радуга - поднимают руки вверх.

**Мини-лекция о сферах сознания**

***Цель***: дать возможность понять участникам, что такое сознание.

Большинство людей убеждены в своем существовании, исходя из того, что они ходят, разговаривают, работают. Однако когда человек остается в одиночестве, неподвижно сидит в кресле, он осознает, что его голова заполнена мыслями, фантазиями, он чувствует вес своего тела, биение сердца, воспринимает различные сигналы своего организма, созерцает вещи вокруг себя, слышит звуки, переживает. Ощущение своего существования в данный момент можно назвать контактом с самим собой. Наше сознание воспринимает сигналы, поступающие из четырех сфер: внешней среды, организма, сферы мыслей, сферы чувств.

Однако сознание каждого из нас не является идеальным. Мы отличаемся тем, как чувствуем самих себя. Можем быть частично «глухими» к сигналам с какой-либо из сфер сознания, можем лучше чувствовать сигналы организма или свои мысли, воспринимать сигналы из внешней среды или чувства.

Сферы сознания взаимосвязаны и влияют друг на друга. Например, я слышу какую-то мелодию, которая становится импульсом для наплыва воспоминаний из моего детства. Я вспоминаю неприятную ситуацию и начинаю испытывать страх. Мышцы моего тела (шеи, плеч) напрягаются, сердце начинает биться быстрее. Таким образом, сигнал в виде мелодии вызвал изменения в моем сознании. Однако, если я «плохо слышу», то смогу только зафиксировать, что со мной что-то происходит, но что именно и почему - не пойму. «Глухой» человек может вообще не понимать, почему у него изменилось настроение. Человек, осознающий получаемые сигналы, способен понять себя в различных ситуациях.

Все мы что-то «не слышит». Часто можно поймать себя на мысли, что мы делаем что-то, но не знаем почему; ощущаем что-то, но не знаем причин. Именно в таких ситуациях можно вспомнить о 4-х сферах сознания и внимательно прислушиваться к каждой из них. Например, мое сознание фиксирует переживания страха, но я не знаю, почему. В этом случае, я могу сосредоточиться на своих мыслях и проверить, думал ли я о чем-то, что может его вызвать; возможно, страх вызвали какие-то сигналы из внешней среды или из организма, возможно, он вызван моими переживаниями.

Контактировать с собой можно научиться. Цель упражнения, которую мы сейчас выполним, показать, как это можно сделать.

**Упражнение «Хочу. Должен. Решаю»**

***Цель:***учиться контактировать с собой, осознать, чем руководствуешься в жизни.

Напишите 10 или более предложений, которые бы начинались со слов «Я хочу ...» (время работы - 5 мин.). Аналогично с предложениями «Я должен ...», «Я решаю ...» (время работы - 5 мин.). А теперь напишите, какие самостоятельные решения вы принимаете «здесь и теперь» (время работы - 5 мин).

***Обсуждение***

- Какая часть была легче, какая - тяжелее?

- В какой части было больше предложений?

- Были ли темы и дела, которые упоминались в нескольких предложениях?

- Какие сделаны выводы?

Проанализировав предложения «Я должен», «Я хочу» и «Я решаю», вы сможете понять, чем руководствуетесь в своей жизни.

**Упражнение «Я должен или я выбираю (я хочу)»**

Поделитесь на пары. Посмотрите в свой список «Я должен» и подумайте, что нужно сделать, чтобы оно превратилось в «Я хочу» так, чтобы вам действительно захотелось выполнить те или иные свои обязанности. Расскажите об этом своему партнеру.

***Обсуждение упражнения и занятия***

**II БЛОК**

**ОБЩАТЬСЯ - ЭТО ПРОСТО!**

***Цель****:*создание условий для обращения участников к своему опыту общения, повышение уровня социально-коммуникативной активности, развитие навыков эффективного общения.

**Информационное сообщение «Особенности общения»**

***Цель:***подвести участников к пониманию, что такое общение.

А сейчас мы с вами поговорим об общении. ***Общение -***это процесс взаимодействия двух или более людей на основе передачи определенной информации друг другу.

Вспомните детей-маугли, которые воспитывались животными, соответственно, они не умели, не научились говорить, общаться. Потребность в общении есть у всех людей, и ее недовольство приводит к переживанию одиночества (например, Робинзон). Для того чтобы общение было эффективным, нужно не только уметь говорить, но и слушать. В общении важны мимика, жесты, поза. Общение включает в себя три стороны: ***коммуникативную -***это обмен информацией, мыслями, чувствами между людьми; ***перцептивную -***восприятие собеседниками друг друга во время общения, установлениями между ними взаимопонимания; ***интерактивную***- организация взаимодействия между людьми, согласование совместных действий, распределение между ними функций и обязанностей, взаимовлияние собеседников.

**Упражнение «Общение в разных позициях»**

***Цель:***дать понять, что для общения важно отсутствие барьеров между собеседниками.

Участникам дается 6 мин. для разговора на тему «Какие личностные черты важны для общения».

Теперь давайте вернемся друг к другу спиной и начнем беседу. Участники несколько минут общаются, сидя спиной друг к другу, по 1,5 мин. - один сидя, второй стоя и наоборот; потом так же, но лицом друг к другу, 1,5 мин. - сидя лицом друг к другу.

***Обсуждение***

Можно спросить о том, в каком положении общаться было комфортно.

**Упражнение - мозговой штурм: «Ответственность: за и против»**

Тренер предлагает участникам высказать свои мысли о том, что такое ответственность, записать все за и против ответственности на плакате.

**III БЛОК**

**КУЛЬТУРА ОБЩЕНИЯ**

***Цель:***формирование у подростков культуры речи при общении.

**Упражнение «Сила слов»**

***Цель:***сравнить и понять звучание фраз в разных формах.

Сравните, какая фраза звучит более весомо и убедительно?

|  |  |
| --- | --- |
| **В форме глагола** | **В форме существительного** |
| Я боюсь | Я чувствую страх |
| Я решил | Я принял решение |
| Я беспокоюсь | Меня мучает тревога |
| Я обиделся | У меня осталась обида |
| Я переживаю | Я чувствую волнение |

Назвав свое состояние существительным в форме дополнения обстоятельства, человек начинает относиться к названному, как к чему-то постоянному. Она как бы выражает в своей речи, что его чувства и состояние действуют обособленно, как бы отдельно от его воли - не он управляет ими, а они сами возникают, остаются, переполняют его, захватывают.

Фразы в форме глагола звучат как незаконченные. Так и хочется спросить: «Чего боишься?», «Что решил?», «О чем беспокоишься?».

Такие высказывания как «Я не могу» (возможность) и «Я должен», «Я обязан» (необходимость) накладывают ограничения на поведение. Универсальные слова «все», «никогда», «всегда» указывают на обобщение. Слова компараторы-прилагательные и наречия означают сравнение с умолчанием. Все выше сказанные грамматические формы способствуют искажению информации и нуждаются в уточнении.

**Упражнение «Когда я прошу ...»**

***Цель:***дать понять участникам разницу между просьбой и требованием.

*Тренер ставит задачу:*

Опишите своими словами, что вы чувствуете по отношению к другому, когда высказываете свою просьбу согласно приведенным ниже категориям:

✓ожидаю определенный ответ;

✓считаю, что имею право (полностью заслуживаю) на положительный ответ;

✓чувствую себя оскорбленным, разъяренным, покинутым, если моя просьба не будет удовлетворена;

✓считаю, что лучше вообще не говорить о своих желаниях, а только намекнуть;

✓прошу только тогда, когда уверен, что просьба будет выполнена.

После *обсуждения*следует определиться с понятиями - просьбы и требования.

**Просьба**- это честное выражение своей позиции и желаний, сделанное в такой форме, что другой человек может согласиться или отказать, поскольку вы просите выслушать свою позицию и желание. Прямое высказывание своих желаний - одна из самых искренних форм общения людей между собой: каждый может просить о том, чего он хочет от другого. А тот, кого просят, может сказать в ответ «да» или «нет» в соответствии со своими желаниями. Отношения сохраняются независимо от того, выполнена просьба или нет; никаких негативных чувств не остается ни у того, кого просят, ни у того, кто просит, если ему даже отказано.

***Требование -***это пожелание, высказанное в категоричной форме, что предполагает его выполнения. Прямые законные требования не могут повредить отношениям, поскольку, конечно, выступают как договор, соглашение сторон о выполнении каких-либо действий. Скрытые требования, то есть те, которые не обсуждались и является как бы молчаливым соглашением сторон или замаскированными просьбами в форме эмоционального шантажа, несомненно, рано или поздно вызывают раздражение, злость, возмущение.

**IV БЛОК**

**ЦЕННОСТИ И КАЧЕСТВА**

***Цель:***выявление представлений участников о себе, осознание собственных преимуществ и недостатков в общении.

**Упражнение «Ваши ценности»**

***Цель:***определение основной ценности группы.

Участникам предлагают на листочках написать 10 ценностей, которые они ценят больше всего в своей жизни. Затем из 10 ценностей необходимо выбрать три и бросить в коробку. В связи с проблемами и трудностями нужно отдать одну ценность, потом еще одну. В результате создается психологический портрет группы: участники по очереди называют свою ценность, и у кого есть такая же ценность, учитывается. На флипчарте записывается количество и определяется, что самое важное. Потом еще по одной ценности вслепую извлекают из коробки.

***Обсуждение***

- Довольны ли вы ценностями, которые остались?

- Трудно было выбирать ценности и отдавать их?

- Какое у вас было ощущение, когда осталась одна ценность?

**Притча «Ценность времени»**

Один бизнесмен накопил большой капитал, который составлял 3 миллиона долларов. Он решил, что возьмет себе год отпуска, чтобы вдоволь отдохнуть. Но не успел он принять это решение, как его посетил Ангел Смерти. Бизнесмен очень испугался, решил как-то уговорить Ангела Смерти продать ему немного времени.

- Продай мне три недели жизни, и я отдам тебе треть своего капитала, миллион долларов, - предложил бизнесмен.

Но Ангел Смерти отказал ему.

- Ладно, оставь мне две недели моей жизни. Я отдам тебе 2/3 своих денег, это два миллиона долларов.

Ангел снова отказал.

- Ладно, продай мне только один день, чтобы я смог насладиться красотой этой земли, обнять жену, детей, которых очень давно не видел... Я отдам тебе все, что имею, три миллиона долларов.

Ангел отказал.

Тогда человек спросил, может ли Ангел Смерти дать ему несколько минут, чтобы он смог написать прощальное письмо? Ангел согласился. Человек написал: «Правильно используйте время, которое вам отведено для жизни. Я не смог купить даже часа за три миллиона долларов. Проверьте, все ли, что вас сейчас окружает, действительно имеет ценность?».

***Обсуждение притчи***

***Вывод.***Каждому от рождения предоставляется самый ценный дар - жизнь. Это самое дорогое, что есть у каждого человека. Но, как ни странно, люди очень легкомысленно относятся к этому. Не умеют уберечь его и наслаждаться им.

**V БЛОК**

**ТОЛЕРАНТНОСТЬ**

***Цель:***показать значимость толерантного поведения при взаимодействии с другими, формировать навыки бесконфликтного общения взаимодействия.

**Упражнение-игра «Плакат»**

***Цель:***осознание правоты своей точки зрения, умение находить компромисс.

Двое участников пытаются отстоять свою точку зрения.

**Комментарии к плакату**

Представим диалог двух людей. Представим, что он будет звучать примерно так:

- Это шесть.

- Это девять.

- Да нет. Это шестерка.

- Какая это шестерка, когда это девятка.

- Это настоящая шестерка.

- Ты что-то путаешь. Это настоящая девятка.

- Ты что, не в своем уме? Смотришь и не видишь?

- Да нет, это тебе надо лечиться!

То есть, нежелание понять другого, уверенность, что ваше мнение единственно правильное, неумение снять свои «стереотипные очки» - кратчайший путь к недоразумению, а часто к возникновению конфликта.

Итак, если вы хотите продуктивного общения, необходимо вести себя так, чтобы не обидеть партнера, уважать точку зрения другого и его личность, независимо от социального положения, национальности, индивидуальных особенностей, предпочтений и тому подобное. Такое общение называется толерантным.

**Информационное сообщение «Толерантный человек»**

Понятие толерантности впервые начали употреблять в XVIII веке. В своем «Трактате о веротерпимости» выдающийся французский писатель и философ Вольтер писал: «Безумием является убеждение, что все люди должны одинаково думать об определенных предметах».

Понимание толерантности в разных культурах, зависит от исторического опыта народов. У англичан толерантность понимается как готовность и способность без протеста воспринимать другую личность, у французов - как свободу других, их мыслей, поведения, политических и религиозных взглядов. У китайцев быть толерантным значит великодушно и чистосердечно относиться к другим. В арабском мире толерантность - это умение прощать, терпимость, сострадание, а в персидском - еще и способность к примирению.

В наше время толерантность понимается как уважение и признание равенства, отказ от доминирования и принуждения, признание права других на собственные мысли и взгляды. Итак, толерантность - это принятие других такими, какие они есть, и взаимодействие с ними на основе согласия.

Разделение людей на толерантных или нетолерантных достаточно условно. Каждый человек в своей жизни совершает как толерантные, так и нетолерантные поступки. Толерантные люди больше знают о своих недостатках и преимуществах. Они критически относятся к себе, не стремятся во всех бедах обвинять других. Толерантный человек не делит мир на два цвета - черный и белый, не акцентирует внимание на различиях между «своими» и «чужими», готов выслушать и понять другие точки зрения.

Чувство юмора и способность посмеяться над своими слабыми сторонами - особая черта толерантного человека. У того, кто способен к этому, меньше потребность доминировать и свысока относиться к другим.

Толерантная личность знает и правильно оценивает себя. Ее хорошее отношение к себе сосуществует с позитивным и доброжелательным отношением к другим.

**Упражнение «Спор»**

***Цель:***закрепить теоретический материал о толерантности.

Участники объединяются в три группы. Каждой группе дается лист бумаги А-3 и карта с вариантом задания.

1. Составьте перечень слов и выражений, с помощью которых вы выражаете согласие.
2. Составьте перечень слов и выражений, с помощью которых вы выражаете несогласие.
3. Составьте перечень слов и выражений, с помощью которых вы выражаете оценку действий или поступков других.

На выполнение задания дается 5 мин. После этого каждая группа по очереди демонстрирует результаты своей работы.

После обсуждения тренер предлагает участникам подчеркнуть на плакатах те выражения, которые можно использовать при толерантном общении.

**VI БЛОК**

**ЧУВСТВО**

***Цель:***показать роль чувств в нашей жизни, необходимость их выражения с целью создания дружеских отношений.

**Упражнение «Покажи эмоции (чувства)»**

***Цель:***настроить на сотрудничество, развивать самоконтроль.

По кругу каждый участник БЕЗ СЛОВ показывает эмоцию (настроение, чувство), с которым пришел на тренинг.

**Мини-лекция «Чувства в нашей жизни»**

Эмоции сопровождают нас всю жизнь, они выражают наше отношение к себе, другим людям и окружающему миру. Однако очень часто мы можем видеть, что люди не умеют выражать свои чувства, считают их неуместными, пытаются скрыть. Понятно, что такое же поведения они ожидают и от других.

В жизни мы часто встречаемся с ситуацией, когда человеку, находящемуся под влиянием сильных эмоций, советуют не волноваться. Когда мы в отчаянии, нам говорят: «Прекрати, выше голову», «Держись», «Это не стоит слез». Тому, кто страдает, говорят: «Не плачь. Подумай о чем-то приятном », тому, кто сердится:

«Успокойся, не стоит злиться. Будь объективным», тому, кто радуется:« Не говори «гоп».

Другой проблемой является то, что чем ближе для нас человек (в прямом и переносном смысле), тем труднее говорить ему о своих чувствах. Кроме того, нам легче выражать те чувства, которые переживались в прошлом, уговаривать других к игнорированию, угнетение или отвержение своих эмоций.

Чувство любви, симпатии, привязанности к другим людям, даже злости - все это является для человека ценным опытом.

В нашем обществе бытует мнение, что чувства мешают преодолевать трудности, возникающие при общении. Считается, что чем более рационально, логично и объективно ведет себя другой человек, тем лучше он умеет общаться. Наверное, именно поэтому существует стереотип - ясно и четко выражать свои мысли.

Тот, кто не осознает своих чувств, не принимает или не умеет их выражать, начинает навешивать ярлыки или прибегает к обвинениям. Чем больше чувства касаются меня здесь и сейчас, тем труднее о них говорить. Иными словами, говорить о том, что Маша чувствовала когда-то к Ивану, который отсутствовал во время разговора, значительно легче, чем о том, что я чувствую в эту минуту к тебе.

Человек, лишенный эмоций, была бы похож механизм. Есть как минимум **четыре способа конструктивного вербального (словесного) выражения чувств**:

Названия или описание своих чувств: «Я злой», «Я обеспокоен», «У меня к тебе теплые чувства».

Но очень часто не хватает слов для выражения своих чувств. Тогда можно воспользоваться другими способами.

1. Использование сравнений, метафор: «У меня словно крылья выросли», «У меня душа поет».
2. Использование фразеологизмов, крылатых выражений.
3. Описание действий, к которым я хочу прибегнуть в связи с тем, что переживаю: «Я так хочу обнять тебя», «Я хотела бы подойти к тебе», «У меня возникло желание накричать на тебя».

Большинство людей не прислушивается к своим чувствам и полностью не осознает их. Когда мы начинаем их описывать, то можем лучше их понять. При этом следует помнить, что для конструктивного выражения своих переживаний лучше использовать фразы, которые начинались словами: «Я ...», «Мне ...», «Мой ...». Для успешного общения стоит избегать ярлыков и обвинений.

**Упражнение «Сила духа»**

***Цель:***узнать, как участники понимают понятие «силы духа» и «власти».

Тренер пишет на флипчарте слова ***власть*и *сила духа.***Предлагает участникам назвать по одному слову, которое ассоциируется у них с этими словами, записывая ответы в первый или во второй столбик. Когда список будет завершен, спрашивает, в чем разница между этими двумя терминами? Участники используют список для аргументации, делают вывод, что у всех есть собственная сила духа, ее можно использовать положительно или отрицательно по отношению к другим людям. Каждый лично отвечает за ее использование.

***Обсуждение упражнения***

**VII БЛОК**

**КОНФЛИКТ**

***Цель:***ознакомить участников с понятием конфликта, формирование у учащихся навыков поведения в конфликтной ситуации, научить их управлять конфликтными ситуациями.

**Упражнение «Ассоциации»**

***Цель:***формирование понятия «конфликт».

Тренер пишет на флипчарте слово «конфликт», и предлагает членам группы называть слова, которые ассоциируются у них с этим словом, например, борьба, зло, агрессия. Записывает их на флипчарте. Спрашивает, какие слова имеют положительный, а какие отрицательный заряд, обозначая их - «+» или « - ». Подводит итог.

**Упражнение «Линия конфликта»**

***Цель:***узнать об отношении участников к конфликту.

Тренер говорит: «Представьте линию проведенную из одного угла комнаты в противоположный. Если считаете, что конфликт - это всегда хорошо, станьте на этой линии в левый угол или около него; если, по вашему мнению, конфликт - это всегда плохо, станьте в правый угол; если же конфликт - и то, и другое, станьте посередине или ближе к тому или иному края. Выберите себе место на линии, которое покажет ваше отношение к конфликту».

**Хорошо  И то, и другое  Плохо**

Спрашивает, кто хочет объяснить, почему он выбрал именно это место на линии. Затем тренер говорит: «Сойдите с линии, я хочу провести другую. Если считаете, что вам нужно вступить в конфликт, отметьте это на линии справа; если хотите избежать конфликта, отметьте слева; если сомневаетесь, поставьте отметку посередине».

**Избегаю  Затрудняюсь  Вступаю**

Предлагает участникам обосновать их выбор. В конце упражнения говорит: «Если хотите по-другому реагировать на конфликт, станьте туда, где бы вы хотели быть». Дает время на перестановку.

***Обсуждение упражнения***

**Упражнение «Конфликтное поведение»**

***Цель:***познакомить и показать участникам тренинга различные виды конфликтного поведения.

Тренер делит группу на четыре подгруппы. Каждой предложит на выбор карты с таким содержанием:

**Конкуренция.**«Чтобы я победил, ты должен проиграть».

**Приспособление**. «Чтобы ты выиграл, я должен проиграть».

**Компромисс.**«Чтобы каждый из нас что-то выиграл, каждый должен что-то проиграть».

**Сотрудничество.**«Чтобы я выиграл, ты тоже должен выиграть».

Предлагает каждой подгруппе обсудить, подготовить и продемонстрировать конфликтную ситуацию, в которой показывается определенный вид поведения.

***Обсуждение***

- Как этот вид поведения в конфликте влиял на ваше эмоциональное состояние, ваши чувства?

- Какие причины побуждают людей выбирать такой стиль поведения в конфликте?

- Какой стиль самый конструктивный для хороших взаимоотношений?

**Упражнение «20 желаний»**

***Цель:***дать участникам возможность отдохнуть.

Тренер предлагает участникам 20 раз закончить предложение, начинающееся словами «Я хочу ...». Записываются все желания, которые приходят в голову, не важна их реалистичность или приемлемость для других.

***Обсуждение упражнения и занятия***

**ОБИДЫ**

***Цель:***предоставить участникам информацию об обиде, ее роли в общении: формировать видение и осознание собственных приоритетных ценностей, необходимых при общении.

**Упражнение «Я обижаюсь»**

***Цель:***понять, что вызывает у участников обиду.

Тренер предлагает участникам закончить предложение: «Я обижаюсь, когда ...». Желающие зачитывают окончания предложения, а руководитель группы спрашивает, у кого еще подобные ситуации вызывают обиду. Подчеркивается, что перечисленные ситуации оскорбительные для большинства, а потому надо помнить: «Если ты обижаешь других сегодня, к тебе это оскорбление вернется завтра».

***Обсуждение упражнения***

**Упражнение «Моя обида в прошлом и сейчас»**

***Цель:***осознать отношение участников к прошлым обид.

Тренер предлагает вспомнить случай из детства, когда было переживание сильной обиды. Предлагает участникам назвать свои чувства и принятые решения в ситуации обиды. Рассматривая каждое из этих решений, спросить себя: «Какие стороны моего «Я »стремились при этом войти в мою жизнь из глубины души и пытались таким образом заявить о себе. Как я теперь отношусь к этой обиде?»

***Обсуждение***

- Что такое оскорбление?

- Какие обиды справедливые и несправедливые?

- Как реагируют на обиду?

- Кого можно назвать грубым, неуверенным и уверенным?

**Притча «Все зависит от тебя»**

Когда-то давно в древнем Китае жил очень умный, но очень напыщенный Мандарин (знатный вельможа). Весь день его состоял из примерок богатых нарядов и бесед с подданными о своем уме... Так проходили дни за днями, года за годами... И вот прошел по всей стране слух, что неподалеку от границы появился мудрец, умнее всех на свете. Пришла и весть и до нашего Мандарина. Очень разозлился он: кто может называть какого-то монаха самым умным человеком в мире?!

Пригласил вельможа мудреца к себе во дворец, решив обмануть его: «Я возьму в руки бабочку, спрячу ее за спиной и спрошу, что у меня в руках -живое или мертвое? Если монах скажет, что живое - я раздавлю бабочку, а если скажет мертвое - выпущу ее».

И вот наступил день встречи. В роскошном зале собралось много людей, всем хотелось послушать словесный поединок наиумнейших людей в мире. Мандарин сидел на высоком троне, держал за спиной бабочку и с нетерпением ждал прихода монаха. И вот дверь открылась, в зал вошел худощавый человек. Он подошел к Мандарину, поздоровался и сказал, что готов ответить на любой его вопрос. И тогда, зло улыбаясь, Мандарин сказал: «Скажи мне, что я держу в руках – живое или мертвое?» Мудрец немного подумал, улыбнулся и ответил: «ВСЕ В ТВОИХ РУКАХ!». Смущенный Мандарин выпустил бабочку из рук, и та полетела на волю, радостно трепеща своими яркими крылышками.

Таким образом, только от вас зависит, будет ли ваше взаимодействие с другими живым, ярким, плодотворным, или наоборот.

***Обсуждение притчи***

***Спасибо за работу!***