

УДК: 159.98:37.091.12.011.3 – 051:159.955.4

БАЗОВІ СЦЕНАРІЇ ЗАНЯТЬ З ТРЕНІНГУ ПЕДАГОГІЧНОЇ РЕФЛЕКСІЇ

Вадим КОБИЛЬЧЕНКО, провідний науковий співробітник лабораторії тифлопедагогіки Інституту спеціальної педагогіки НАПН України, доктор психологічних наук, старший науковий співробітник

Анотація. У статті подані базові сценарії занять з тренінгу педагогічної рефлексії

Ключові слова: мета заняття, процедура проведення, педагогічна рефлексія, емпатія, психолог, керівник групи.

БАЗОВЫЕ СЦЕНАРИИ ЗАНЯТИЙ ПО ТРЕНИНГУ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ РЕФЛЕКСИИ

Аннотация. В статье подаются базовые сценарии занятий по тренингу педагогической рефлексии

Ключевые слова: цель занятия, процедура проведения, педагогическая рефлексия, эмпатия, психолог, руководитель группы.

BASE SCENARIOS OF EMPLOYMENT ON TRAINING OF THE PEDAGOGICAL REFLECTION

Summary. In article base scenarios of employment on training of a pedagogical reflection move

Key words: the employment purpose, carrying out procedure, a pedagogical reflection, empathy, the psychologist, the head of group.

СЦЕНАРІЙ 1

Мета заняття – організація роботи групи, створення мотивації до навчання, зняття емоційної напруги, розвиток самоусвідомлення, професійної ідентифікації.

Процедура проведення.

I. Перше заняття починається зі вступної бесіди, в ході якої психолог розтлумачує поняття «педагогічна рефлексія» – це перш за все усвідомлення педагогом себе самого як суб'єкта діяльності, усвідомлення ним своїх особливостей, здібностей, того, як його сприймає оточення: учні, батьки, колеги, адміністрація. Водночас це усвідомлення цілей та структури своєї діяльності, засобів її оптимізації.

Як правило, рефлексія спричинюється ускладненнями в діяльності, що потребують аналізу, переосмислення як структури і змісту діяльності, так і себе самого як її суб'єкта. В педагогічній роботі проблемні ситуації виникають щоденно. Саме тому виникає необхідність проаналізувати ситуацію, спрогнозувати її можливі наслідки.

II. Керівник групи пропонує учасникам заняття ряд запитань,

що характеризують певним чином людину в її спілкуванні з іншими людьми. Інструкція: «примірте» їх на себе і оцініть ступінь їх вияву, виходячи з наступної градації оцінок: 5 – безумовно, так; 4 – в основному так; 3 – важко сказати; 2 – скоріше всього, ні; 1 – ні.

1. Чи вважають інші, що ви людина, яка легко ображається, (на критику, зауваження)?

2. У вас довго зберігається в душі осад від різного роду переживань, що виникають у спілкуванні?

3. У вас часто бувають підйоми і спади настрою?

4. Ви важко і довго переживаєте критику на свою адресу?

5. Вас сильно стомлює шумна, весела компанія?

6. Ви зазнаєте помітних утруднень, соромитесь, коли потрібно познайомитися з новими людьми?

7. Вам легше і приємніше дізнатися про щось із книги, ніж запитати про це в інших?

8. Ви часто зазнаєте бажання усамітнитись, побути в тиші?

9. Ви довго шукаєте слова, коли вам потрібно висловитись?

10. Ви віддаєте більшу перевагу вузькому колу постійних

знайомих, ніж широкому колу нових знайомих?

Залежно від набраної кількості балів можна припустити таке:

40–50 балів. Вам не дуже підійдуть професії з частими і напруженими міжособистісними контактами.

30–40 балів. Ви будете зазнавати деякого постійного дискомфорту, що прийдеться долати зусиллям волі.

20–30 балів. Робота буде спричиняти деякі незручності, але в цілому буде задовольняти вас.

10–20 балів. Вам підходить тип роботи, пов'язаний зі спілкуванням.

III. Після організаційних моментів, що включають орієнтацію учасників у специфіці тренінгу, діагностику їхніх очікувань і утруднень у спілкуванні й обговорення основних принципів роботи у групі, проводиться **дискусія на тему «Педагогічне спілкування».**

Метою дискусії є:

– діагностика рівня розвитку в учасників заняття вміння слухати, розуміти, підтримувати і розвивати точку зору іншого:

– діагностика вміння донести свою думку до інших;

- виявлення проблем, що не дають змогу кожному учаснику групи ефективно спілкуватись;
- актуалізація професійної позиції в спілкуванні педагога;
- узагальнення уявлень групи про спілкування.

Встановлюються такі правила дискусії:

- 1) активна участь усіх членів групи в роботі;
- 2) не ухилятися від теми;
- 3) говорити про конкретні, а не абстрактні проблеми педагогічного спілкування.

Група розподіляється на дві підгрупи. Перша підгрупа – безпосередні учасники дискусії які розташовуються по колу в центрі кімнати. Друга підгрупа утворює зовнішнє коло, її учасники – спостерігачі. Вони повинні уважно спостерігати за взаємодією партнерів по дискусії і реєструвати всі їх комунікативні прояви у спеціальні таблиці (див. табл.).

При оцінці увагу необхідно звертати на продуктивні й непродуктивні види поведінки учасників дискусії. Дана схема може бути доповнена ведучим або учасниками групи в процесі обговорення результатів спостереження.

Під час дискусії кожний учасник повинен висловитись з таких питань.

• Що для нього особисто означає «педагогічне спілкування?»

• Які проблеми виникають під час педагогічного спілкування?

• Чим відрізняються його особисті проблеми в професійному спілкуванні від проблем учасників групи?

• Що об'єднує проблеми педагогічного спілкування всіх учасників групи?

• Що можна зробити для розв'язання виявлених проблем?

Після підбиття підсумків дискусії, учасники заняття міняються ролями, тобто змінюється склад зовнішнього і внутрішнього кіл.

IV. Домашнє завдання. Вправа «Голос по телефону».

Розмови по телефону стали настільки звичними, що ми перестали помічати їх ситуаційну і комунікативну складність: ви не бачите обличчя свого співрозмовника і змушені підтримувати розмову, орієнтуючись в основному на звук голосу (ці умови практично відповідають тим, в яких постійно спілкуються ваші вихованці). Такі його параметри, як динаміка інтонації, темп, наявність вигуків та їх подовженість, ритм дихання, допомагають вам певною мірою відчути настрій людини і підтримувати бесіду. Але в цілому ви рухаєтеся на дотик, усліпу.

Таблиця

РЕЗУЛЬТАТИ СПОСТЕРЕЖЕННЯ ЗА ПОВЕДІНКОЮ УЧАСНИКІВ ДИСКУСІЇ

| Продуктивні види поведінки | Частота | Непродуктивні види поведінки | Частота |
|--|---------|---|---------|
| Виявляє солідарність | | Демонструє антагонізм | |
| Знімає напругу | | Створює напругу | |
| Погоджуються | | Виявляє незгоду | |
| Висловлює свою думку | | Не висловлює власної думки | |
| Вносить конструктивні пропозиції | | Намагається змінити тему | |
| Аргументує свою думку | | Категоричний у висловлюваннях | |
| Критикує точку зору іншого, а не його самого | | Критикує співрозмовника, а не його точку зору | |

Як правильно побудувати телефонну розмову і водночас розвинути свою інтуїцію? Наші рекомендації такі. З перших слів, сказаних вам по телефону, спробуйте визначити характер майбутньої розмови і мету вашого абонента: вас будуть про що просити, повідомляти важливу інформацію, дякувати, висловлювати симпатію або демонструвати агресію і негативізм. Підтримуючи розмову, уявіть обличчя співрозмовника, визначте умови, в яких він перебуває. Якщо ви розмовляєте з незнайомою людиною (хтось помилився номером), спробуйте уявити її портрет.

Ці психотехнічні дії допоможуть вам правильно побудувати бесіду, а також розвинути і зміцнити в собі такі якості, як інтуїція, комунікабельність, емпатія. Постійно працюючи в цьому напрямку, ви розвинеєте свою педагогічну інтуїцію і станете тим психологічним камертоном, який конче потрібен вашим учням.

V. «Рефлексія дня». Проводиться після кожного заняття. Учасникам пропонується проаналізувати сьогоднішній день.

- Що дивувало, драгувало?
- Що заважало чи допомагало?
- Що давалось важче, а що легше?
- Які думки приходили?
- Які почуття переживались?
- Які почуття викликали оточуючі?
- Чому все відчувалось саме так?

СЦЕНАРІЙ 2

Мета заняття – розвиток аналітичних умінь, чутливості до ситуації спілкування.

Процедура проведення.

I. Заняття починається з обговорення домашнього завдання, учасники заняття діляться своїми спостереженнями, враженнями.

II. Групова дискусія на тему «Спілкування в умовах зорової депривації». Робота проводиться одночасно у всій групі.

Після виступу всіх учасників ведучий підбиває підсумки, даючи якісний аналіз всіх повідомлень і виділяє найбільш позитивні, конструктивні моменти у пропозиціях.

III. Керівник групи пропонує учасникам заняття відповіді на запитання невеликого тесту, який виявляє спроможність до орієнтування в складних умовах комунікації, творчий, нестандартний підхід до розв'язування проблем. Варіанти відповідей – «так» або «ні».

1. Коли вам наполегливо пропонують обмінятися книгами, а ви не хочете ображати людину відмовою, чи вдається знайти привід, щоб цього не робити?

2. Чи ніяковієте, коли виступаєте перед людьми?

3. Чи втрачаєте голову, коли вас лають?

4. Коли ви дивитесь по телевізору вікторину, чи відповідаєте на більшість запитань правильно?

5. Чи пояснюєте, як діє той або інший механізм, в разі коли навіть самі не можете відповісти?

6. Чи сердитесь, коли не можете відповісти тому, хто вас ображає?

7. Чи потрібна вам енциклопедія, щоб відповісти на важке запитання?

8. Чи вважаєте, що краще відповісти що завгодно, ніж промовчати?

9. Чи помічаєте, коли вам невірно дали здачу, і чи здійсмаєте галас, навіть знаючи, що вас обрахували випадково?

10. Під час іспитів ви відповідали звичайно усно, без читання відповіді з аркуша паперу?

11. Чи добре ви граєте в шахи?

12. Останнє слово завжди залишається за вами?

Нарахуйте по 1 балу за кожне «так» на запитання 1, 4, 5, 8, 9, 10, 12 і за кожне «ні» на запитання 2, 3, 6, 7, 11.

Більше 8 балів. Ви володієте тим, що називають «комунікативною активністю». В будь-якій ситуації ви швидко орієнтуєтесь, не мовчите, а негайно відповідаєте, навіть якщо не дуже добре знаєте дану проблему. Нерідко це пов'язано з надмірною самовпевненістю.

4–8 балів. Ви обережні у спілкуванні, не хочете говорити дурниць. Тому завжди зважуєте свої слова і говорите лише будучи впевнені в собі й у тому, що говорите. Тому кожне ваше слово вагоме. Однак ви губитесь у складних ситуаціях спілкування, вважаєте за краще промовчати, ніж щось комусь доводити.

Менше 4 балів. Ви, скоріше всього, сором'язливі та не впевнені в собі. Навіть якщо ви сформулювали дотепну відповідь, у вас не завжди вистачить рішучості висловити її вголос.

IV. Вправа «Капелюх». Розділившись по парах, члени групи по черзі розігрують добре відому ситуацію: одна людина сіла перепочити на лаву і поклала поруч свій капелюх. Пізніше на цю ж лаву сіла інша людина, і що прикро – прямо на капелюх.

Метою вправи є демонстрація різних реакцій на фрустраційну ситуацію.

При обговоренні керівник групи звертає увагу присутніх як на поведінку «постраждалого», так і на реакцію «винного». Обговорюються різні варіанти реакції на одну ситуацію.

V. Домашнє завдання. Вправа «Супутник». У метро або автобусі мимохідь подивіться на свого сусіда. Звичайно, не треба нав'язливо дивитися на людину в транспорті. Непомітно огляньте обличчя, одяг, позу. Подумайте, ким працює ця лю-

дина, який у неї характер, як вона живе. Спробуйте визначити її вік. Постарайтеся відчувати її настрій.

VI. «Рефлексія дня».

СЦЕНАРІЙ 3

Мета заняття – розвиток установки на партнерське спілкування, рефлексивних умінь, емпатії.

Процедура проведення.

I. Заняття починається з обговорення домашнього завдання. Керівник групи цікавиться у присутніх, які педагогічні стереотипи виявились у ситуації, що вони зафіксували для себе таке, чого не помічали, над чим не замислювались раніше? Підбиваючи підсумки обговорення домашнього завдання, керівник групи звертається до її членів з такими словами: «Відпрацюуйте у себе здатність з одного погляду визначати індивідуально-психологічні особливості людини. Через якийсь час виявите, що для того, щоб зрозуміти іншу людину, не обов'язково довго дивитися на неї або довго розмовляти. Перше інтуїтивне відчуття може бути найвірнішим. Важливо тільки навчитися довіряти цьому відчуттю і не викривляти його наступними інтелектуальними інтерпретаціями».

II. Якщо людина комунікабельна, то це ще не означає, що з нею приємно розмовляти. Є люди, які своєю комунікабельністю набридають буквально з перших хвилин розмови. Перевірити, чи приємний ви співрозмовник в очах інших людей, можна, відповівши на такі запитання.

1. Ви любите більше слухати, ніж говорити?

2. Ви завжди можете знайти тему для розмови навіть з мало-знайомою людиною?

3. Ви завжди уважно слухаєте співрозмовника?

4. Чи любите ви давати поради? Якщо тема розмови вам не

цікава, чи станете ви показувати це співрозмовнику?

5. Чи дратуєтесь, коли вас не слухають?

6. У вас є власна думка з будь-якого питання?

7. Якщо тема розмови вам незнайома, чи станете ви її розвивати?

8. Ви любите бути в центрі уваги?

9. Є хоча б три предмети, з яких у вас достатньо міцні знання?

10. Ви гарний оратор?

За відповіді «так» на запитання 1, 2, 3, 5, 7, 8, 9, 10, 11 і «ні» на 4, 6 – по 1 балу.

1–3 бали. Важко сказати, або ви мовчун, з якого не витягнеш жодного слова, або настільки «принадні», що вас намагаються уникати, але факт залишається фактом – спілкуватися з вами далеко не завжди приємно, а нерідко – просто важко.

4–6 балів. Ви, можливо і не дуже комунікабельна людина, але майже завжди уважний і приємний співрозмовник. Ви можете також бути розгубленим, якщо у вас нема настрою, але ви не вимагаєте в такі хвилини особливої уваги до вашої персони від оточення.

9–11 балів. Ви, мабуть, вважаєте серед ваших знайомих надзвичайно приємною в спілкуванні людиною. Але, можливо, вам самому набридла ця роль, яку час від часу доводиться грати, щоб не розчарувати оточуючих. Адже вони настільки при звичаїлися до вашої «приємності», що не бажають вибачати вам навіть найменшого від неї відступу. А змушувати себе відповідати тільки зовнішнім очікуванням, боячися виявляти свої власні вимоги щодо інших людей – справа надто важка.

III. Керівник групи ознайомлює учасників тренінгу з поняттям «емпатія», звертає увагу на те, що для людей багатьох професій (включаючи і педагогів),

емпатія є необхідною якістю людини, оскільки від неї певним чином залежить успіх у спілкуванні з іншими людьми.

Після вступної бесіди керівник групи пропонує присутнім виконати декілька вправ на розвиток емпатії.

Вправа 1. Одного з учасників тренінгу просять вийти з кімнати. Ведучий пропонує іншим назвати його певні (але тільки позитивні) якості, риси, особливості. Один з учасників тренінгу веде протокол і фіксує кожну характеристику із вказівкою на її автора. Таких характеристик не повинно бути багато (до 10).

Запрошується учасник. Йому послідовно зачитують характеристики і пропонують вгадати, хто їхній автор.

Керівник групи відзначає збіги і в кінці зачитує всі дані характеристики із зазначенням авторів. Процедура можна повторити не більш 5 – 6 разів.

Вправа 2. Два учасники тренінгу стають у центрі кімнати спиною один до одного. За сигналом ведучого вони відходять один від одного в різні боки. Завдання: відчувати, коли партнер захоче озирнутися і зробити це водночас із ним без будь-яких сигналів ведучого. До роботи послідовно залучаються всі члени групи.

Вправа 3. Кожному учаснику групи пропонується протягом трьох хвилин описати на папері настрій одного з присутніх. Після цього всі описи зачитуються, а той, чий настрій описували, підтверджує або спростовує дані характеристики. За бажанням групи вправу можна повторити 5–6 разів.

По закінченні цих вправ, як правило, коментарі не вимагаються, загальних підсумків можна не підбивати.

IV. «Рефлексія дня».

СЦЕНАРІЙ 4

Мета заняття – усвідомлення ознак різних стилів спіл-

кування. Розвиток рефлексивних, прогностичних умінь.

Процедура проведення.

I. Заняття починається з групової дискусії на тему «Світ підлітка».

Перед початком дискусії ведучий кладе в середині кола конверти із завданнями на картках для кожного члена групи. Просить взяти по одному конверту. Ніхто не повинен показувати іншим зміст свого конверта до кінця дискусії та аналізу вражень. Прочитавши про себе завдання, потрібно перевернути картку вниз так, щоб ніхто не бачив її змісту. В ході дискусії кожний намагається якомога точніше зіграти запропоновану роль, а всі разом повинні уважно спостерігати один за одним, щоб визначити, яку роль отримав той або той учасник.

Учасникам пропонуються такі завдання.

1. Ви будете брати активну участь у розмові. Потрібно виступити не менше трьох разів, щоб у інших створилося враження, що ви дуже добре обізнані з цієї проблеми.

2. Ви повинні з усім і всіма погоджуватися, дуже просто і швидко змінювати свою думку.

3. Вам дуже нудно при цій розмові.

4. Розмова вам видається даремною, тому ви періодично пропонуєте підвести ризик.

5. Ваша участь у розмові повинна бути спрямована на те, щоб сприяти взаєморозумінню між членами групи.

6. Ви повинні уважно слухати інших, виступити не менше трьох разів, кожну свою репліку починаючи з того, що говорив попередній оратор. При цьому необхідно запитувати «Чи я правильно тебе зрозумів?» і вносити необхідні поправки у свої слова.

7. Вам не дається жодного завдання. Поводьтесь під час дискусії так, як звичайно під час групових обговорень.

8. Виступіть не менше п'яти разів. Слухайте інших тільки для того, щоб дати оцінки виступам усіх учасників дискусії.

9. Ваше завдання – допомагати іншим якомога повніше висловити свої думки. Після виступу кожного учасника зробіть невеликі висновки.

10. Ні з чим і ні з ким не погоджуйтесь. Грайте роль спечальника.

За сигналом ведучого дискусія закінчується і обговорюються її результати. Після підбиття загальних підсумків дискусії ведучий пропонує членам групи спробувати відгадати, яке завдання отримав кожен з учасників. Кожний член групи розповідає, як він зрозумів ролі інших, які у нього виникли враження. Після цього зачитуються всі завдання, отримані учасниками на картках. Група оцінює якість виконання запропонованих ролей.

Зміст завдання полягає в тому, щоб продемонструвати певний стиль спілкування з людьми і, проаналізувавши конкретну поведінку кожного члена групи, визначити, який саме стиль було продемонстровано.

II. Керівник групи пропонує кожному учаснику заняття ситуацію і просить сказати, як, на його думку, її можна розв'язати.

1 Людина продовжує вас затримувати розмовою, а вам необхідно йти. Ви говорите...

2. Ви ведете урок. Учень запізнюється. Ви робите зауваження...

3. У кінотеатрі люди, котрі сидять позаду вас, заважають вам. Ви повертаєтесь до них зі словами: ...

4. Ваш син приходить додому із сережкою у вусі та пофарбованим волоссям...

5. Вам довго не повертають позичені у вас гроші. Ви зустріли боржника і...

6. Вам нагрубили в транспорті. Ви відповіли: ...

7. Вчитель незаслужено поставив вашому синові двійку. Ви приходите до школи...

8. Ви дізналися, що ваша приятелька сказала вам неправду і тим самим поставила вас у незручне становище. Ви підходите до неї зі словами: ...

9. Вас обрахували в гастрономі. Ви звертаєтесь до продавця: ...

10. Ваша подруга не зателефонувала в той час, про який ви домовились, і ви втратили через це багато часу. На другий день ви говорите їй: ...

11. Колега просить вас позичити їй на декілька днів велику суму грошей. Ви відповідаєте: ...

12. Вам негайно треба зайти до директора, а секретарка не дозволяє. Ви говорите їй: ...

Кожна фраза колективно обговорюється, виявом якого стилю, поведінки вона була: упевненого, невпевненого чи агресивного.

По кожній ситуації пропонуються інші варіанти реагування, обговорюються та обираються оптимальні.

Метою виконання цього завдання є усвідомлення особливостей своєї поведінки в реальних ситуаціях та розширення діапазону форм реагування на конфліктні ситуації.

III. Вправа «Девіз». Кожний учасник групи повинен сформулювати девіз, що відбиває його життєве кредо. На формулювання девізів відводиться 10-15 хвилин, після чого вони обговорюються, визначається найбільш цікавий або вдалий девіз.

IV. «Рефлексія дня».

СЦЕНАРІЙ 5

Мета заняття – розвиток педагогічної рефлексії, емпатії, усвідомленості педагогічної діяльності.

Процедура проведення.

I. Заняття починається з бесіди «Психологічний захист»,

мета якої – дати педагогам уявлення про те, як, яким чином поведінка залежить від механізмів психологічного захисту.

Бесіда включає такі важливі аспекти:

- поняття «психологічний захист»: система стабілізації особистості; поведінка, що усуває психологічний дискомфорт і в результаті якої можуть формуватися риси особистості; результат функціонування ряду механізмів, які ведуть до специфічних змін свідомості; один із виявів взаємодії людини з навколишнім середовищем;

- види психологічного захисту;

- мета психологічного захисту: звільнення людини від неузгоджених поштовхів і подвійних почуттів, охорона від усвідомлення небажаних і хворобливих змістів, усунення тривоги й напруженості, тобто взагалі «відгородження» сфери свідомості від небажаних емоцій та переживань, зупинка (зменшення) деструктивних імпульсів;

4) адаптивна та дезадаптивна роль захисних механізмів у поведінці людини в різноманітних ситуаціях.

2. Моделювання конфліктної ситуації «вчитель – учень». Метою даної вправи є розвиток здатності до усвідомлення педагогічних проблем, шляхів їх продуктивного розв'язування; формування установки на суб'єкт-суб'єктне спілкування з учнями.

Інструкція. Уявіть таку ситуацію: учень постійно запізнюється на перші уроки. Вчитель у розмові з ним намагається з'ясувати причини систематичних запізнень і допомогти прийняти рішення не запізнюватися. Ситуація зрозуміла? Реальна?

(Вибір дійових осіб.) Зараз ми організуємо простір. Учителя попрошу вийти на хвилину за двері.

Інструкція учневі. Ти запізнюєшся тому, що ночуєш не в інтернаті, а вдома, і тобі доводиться довго добиратися до школи. Ти намагаєшся уникнути неприємної розмови, щоб довго не пояснювати справжню причину своїх запізнь, оскільки побоюєшся, що це викличе гнів учителя, який може наполягти на тому, щоб ти залишався на ніч в інтернаті. Але якщо вчитель розмовлятиме так, що тобі захочеться розповісти про справжню причину, – розкажи.

Інструкція спостерігачам. Ми спостерігаємо за діями вчителя: яким чином він побудує розмову?

Обговорення (вчителю): як ти вважаєш, у чому була справжня причина такої поведінки учня? Чи важко тобі було в цій ситуації? (Учні): як ти почувався під час розмови? Хотілося розказати учителю про справжню причину чи ні? Чому?

Давайте подумаємо (спостерігачам), що в поведінці вчителя заважало досягти мети і що допомагало? Що можна було зробити?

III. Вправа «Ім'я». Керівник групи звертає увагу присутніх на значення імені в людських стосунках (звертання до людини по імені виявляє увагу до особистості, сприяє утвердженню людини як особистості, виявленню позитивних емоцій, симпатії. Акцент робиться на тому, що педагоги, на жаль, нерідко звертаються до своїх вихованців за прізвищем.

Обговорюється, як швидко запам'ятати ім'я (повторення, асоціації). Практичне завдання: кожен по черзі називає своє ім'я, а завдання групи – назвати якомога більше варіантів імені. Яке ім'я ближче в офіційній обстановці, дружній?

IV. Керівник групи пропонує учасникам заняття для оцінки перелік якостей, значущих для

спілкування і в першу чергу для встановлення та налагодження міжособистісного контакту (опитувальник Форвергера на контактність).

Інструкція: «Вам пропонується оцінити за 9-бальною шкалою, якою мірою ви володієте кожною з наступних 6 властивостей у взаєминах з людьми. Бал «5» означає, що ви володієте цією властивістю, бали «4–1» володієте менше, бали «6–9» – володієте в більшій мірі».

1. **Емпатія.** Я бачу світ очима інших. Я розумію іншого і можу почувати себе в його «шкурі». Я розумію настрій співрозмовника і відгукуюсь на нього: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9.

2. **Тепло, повага.** Я різноманітними засобами висловлюю (хоча і не завжди обов'язково відчуваю), що я приймаю іншого, я розумію те, що роблять інші, хоча і не завжди однозначно згодний із ними. Я людина, яка активно підтримує інших: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9.

3. **Відвертість, справжність.** Я більше ширий, ніж неширий у своїх взаєминах з іншими. Я не переховуюсь за ролями і фасадами, інші знають, «на чому я стою». Я залишаюся самим собою у спілкуванні з іншими людьми: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9.

4. **Конкретність.** Я не говорю загальних фраз, не ходжу по колу, коли розмовляю з іншими. Я намагаюся говорити ясно, точно, чітко: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9.

5. **Ініціативність.** У взаєминах з іншими я, скоріше, дію, ніж розмірковую. Я вступаю в контакт не чекаючи, коли це першим зробить хтось інший. Я спонтанний. Я виявляю ініціативу з різного приводу у стосунках з людьми: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9.

6. **Безпосередність.** Я дію відкрито і прямо у взаєминах з оточенням, незважаючи на те,

як мене будуть сприймати: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9.

V. «Рефлексія дня».

СЦЕНАРІЙ 6

Мета заняття – розвиток мотивації самопізнання. Узагальнення, структурування досвіду.

Процедура проведення.

I. Заключне заняття починається з пропозиції керівника групи записати декілька тверджень для аналізу, з якими присутні можуть погоджуватись, чи не погоджуватись («так»–«ні»):

1) ставлення можна змінити;

2) позитивне ставлення виказується, перш за все, усмішкою;

3) ми показуємо своє ставлення виразом обличчя, головам, тоном, а також рухами тіла;

4) ставлення можна визначити як ваш внутрішній погляд на речі;

5) чим більше думати про позитивне, тим більше його буде у вашому житті;

6) ставлення може переноситись з одного оточення (робота) на інше (особисте життя);

7) люди, котрі виявили, що в їхній роботі більше негативних рис, повинні залишити роботу;

8) життєвий досвід зовсім не впливає на ваше ставлення.

Колективне обговорення, в ході якого керівник групи виявляє повагу до будь-яких думок і позицій, навіть якщо сам їх особисто не поділяє.

II. Керівник групи пропонує учасникам заняття пригадати типові конфліктні ситуації, які постійно виникають у педагогічній роботі (конфлікти з учнями, батьками, колегами, адміністрацією школи), й замислитись над їх причинами. Запитує, чи є з присутніх такі, у кого ніколи не виникає жодних конфліктів? Як це вдається?

Далі ведучий пояснює, що для розв'язування конфлікту дуже важливо, аби сторони дотримувалися певних правил, і пропонує членам групи записати схему поетапного розв'язування конфлікту.

1. Сформулюйте проблему з позицій потреб кожної сторони конфлікту.

2. Переформулюйте її так, щоб можна було врахувати потреби обох учасників водночас.

3. Отримайте альтернативні рішення.

4. Оцініть рішення.

5. Виберіть найкраще і прийнятне для всіх рішення.

Для закріплення теорії учасникам заняття пропонується виконати вправу. Слід придумати або пригадати якусь конфліктну ситуацію, розіграти її, показавши шлях її розв'язання з використанням отриманих знань і навичок. По закінченні обговорюється, наскільки успішно група продемонструвала розв'язання конфліктної ситуації.

III. А тепер для самоконтролю пропонуємо виконати **тест-вправу «Готовність до спілкування»**. Виконавши цю вправу, ви зможете:

- визначити, наскільки ви впевнені у власних силах;

- вирішити, чи треба вам працювати над собою;

- подумати, як налагодити стійкі взаємини з іншими людьми.

Ця вправа допоможе вам також оцінити себе і свою готовність спілкуватися з іншими, що, своєю чергою, сприятиме створенню міцних взаємин.

Нижче наведені пари протилежних тверджень. Прочитайте уважно кожну пару й обведіть число, яке найбільше вам підходить по шкалі від 1 до 10. Коли завершите цю роботу, підрахуйте загальну кількість набраних балів.

Якщо ви набрали 50 або більше балів, ви – ініціатор стосунків. Якщо ви набрали менш ніж 50 балів, вам потрібно у подальшому виявляти більше ініціативи. Опитування свідчать,

що більшість людей мають бути більш упевненими в собі для нормального спілкування з іншими.

Ще раз уважно перегляньте всі пропозиції і зробіть висновки відносно напрямів, у яких вам треба працювати над собою.

IV. «Рефлексія дня», підбиття загальних підсумків тренінгу. Кожен з учасників за 7-бальною шкалою оцінює ступінь своєї активності й зацікавленості тим, що відбувалось у групі впродовж циклу занять. Керівник групи також пропонує присутнім завершити незакінчені речення типу: «Мені сподобалось (не сподобалось) на заняттях...», «Завдяки тренінгу я зрозумів...», «Мені було цікаво...».

І насамкінець керівник групи пропонує її учасникам закрити очі й уявити, що заняття закінчилися, усі розійшлися. «Ви йдете додому. Подумайте про те, чого ви не сказали групі, але хотіли сказати. Відкрийте очі і скажіть це групі або окремим її учасникам».

ТЕСТ-ВПРАВА «ГОТОВНІСТЬ ДО СПІЛКУВАННЯ»

| | | |
|--|-------------|--|
| Я почуваюся цілком вільно, коли висловлююся на занятті у групі | 10987654321 | Я ніколи сам/сама не починаю говорити в групі |
| Коли в мене є факти, я без вагань висловлюю свою думку | 10987654321 | Я ніколи не висловлюю своєї думки, навіть якщо впевнений/а у власній правоті |
| Мені подобається починати розмову з незнайомими, якщо це не загрожує небезпекою | 10987654321 | Навіть за безпечних умов я ніколи не почну розмову з незнайомими |
| Я не замислюючись приєднуюся до неофіційного обговорення питання у групі | 10987654321 | Моя скутість ніколи не дозволить мені приєднатися до неофіційної бесіди без запрошення |
| Якщо у мене виник особистий конфлікт зі співробітником, я перший/а організую обговорення суперечностей | 10987654321 | Якщо у мене виник конфлікт із співробітником, я залишу йому розв'язання проблеми |
| У мене досить упевненості у собі, аби звернутися із запитанням, обговорення якого важливе для мене | 10987654321 | Я в жодному разі не піду до керівництва з важливими для мене питаннями |
| Я добровільно готовий/а обговорювати з трибуни питання, запропоновані на засіданні | 10987654321 | За будь-яких умов не зможу обговорювати з трибуни питання, запропоновані на засіданні |
| Мені подобається відвідувати такі зустрічі, де я нікого не знаю | 10987654321 | Я не піду туди, де нікого не знаю |
| Під час бесіди завжди дивлюся людям у вічі | 10987654321 | Я ніколи нікому не дивлюся у вічі, коли говорю |
| Я достатньо впевнений/а в собі, аби самостійно познайомитися з кимось | 10987654321 | Я зовсім не впевнений/а в собі і не можу сам/а познайомитися |