Структурний підрозділ «Міжнародний фаховий коледж моди і дизайну»
ВНЗ «КИЇВСЬКА АКАДЕМІЯ ПРИКЛАДНИХ МИСТЕЦТВ»

# МЕТОДИЧНИЙ КОМПЛЕКС
# З ДИСЦИПЛІНИ
# «Психологія спілкування»

для студентів спеціальності 022 «Дизайн»
Напрям: 02 «Мистецтво»

Київ-2024

Укладач ***Лубянська Світлана Павлівна***

Методичний комплекс з дисципліни розглянуто та затверджено на засіданні педагогічної ради Структурного підрозділу «Міжнародний фаховий коледж моді і дизайну» ВНЗ «Київська Академія прикладних мистецтв».



Структурний підрозділ «Міжнародний фаховий коледж моди і дизайну»
ВНЗ «КИЇВСЬКА АКАДЕМІЯ ПРИКЛАДНИХ МИСТЕЦТВ»

Робоча навчальна програма
З ДИСЦИПЛІНИ
«Психологія спілкування»

Спеціальність: 022 «Дизайн»
Напрям: 02 «Мистецтво»

Київ-2024

ЗМІСТ


1. Пояснювальна записка 5
2. Тематичний план (на осн. повн. заг. освіти) 8
3. Тематичний план (на осн. базов. заг. освіти) 9
4. Зміст дисципліни 10
5. Список використаних джерел 15
6. Питання до підсумкового контролю 17
7. Модульна контрольна робота 20
8. Конспект лекцій 27
9. Додатки 47

## ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Дисципліна «Психологія спілкування» розглядає основні концепти та принципи теорії спілкування, розглядає методологічні проблеми загальної психології та психології особистості у концепті психології спілкування. Також, вивчаються властивості особистості, які допомагають досягти ефективності у процесі комунікації, викладаються актуальні проблеми сучасної психології, основоположні ідеї теорій особистості, особливості пізнавальної, мотиваційної та емоційної сфер особистості, її темпераменту, характеру, здібностей з точки зору теорії комунікації. Значну увагу приділено конфліктам, шляхам їх вирішення, виробленню практичних навичок і вдосконаленню професійних умінь студентів у вирішенні проблемних ситуацій та розв'язанні задач.

У даному курсі розкривається основний зміст «Психології спілкування», як міжгалузевої дисципліни, яка перетинається з загальною психологією, віковою психологією, соціальною психологією, соціологією, політологією, менеджментом, філософією та іншими науками.

Знання «Психології спілкування» також допоможе ознайомитися з процедурою особистісного самопізнання, збагатити та розкрити потенціал власної особистості.

***Мета*** даного навчального курсу полягає в тому, щоб допомогти студентами засвоїти основні теоретичні підходи до вивчення проблем комунікації та спілкування, сформувати навички аналізу змісту комунікаційних актів, навички розпізнання невербальної сигналізації та емоцій співбесідника, навички збереження комунікативної рівноваги та досягти ефективності в комунікації.

***Завдання*** курсу «Психологія спілкування»:

- Оволодіння та подальше вільне оперування професійною термінологією, використовуваною в даній сфері практичної діяльності.
- Розкрити взаємозв'язки міжособистісного спілкування з іншими формами комунікативних процесів.
- Вивчити та охарактеризувати міжособистісну комунікативну взаємодію у зв'язку с цілями та мотивами співрозмовників, ставленням один до одного, сценаріями спілкування.
- Охарактеризувати особливості розуміння співрозмовниками один одного.
- Сформувати у студентів навички аналізу комунікативних актів.
- Розкрити особливості використання психологічних знань про комунікативні процеси у формуванні комунікативної компетентності, навичок рефлексії та емпатії, ефективної комунікації.

**Міждисциплінарні зв'язки**. Для засвоєння дисципліни «Психологія спілкування» студенти використовують знання, вміння і навички, сформовані в ході вивчення дисциплін «Основи психології», «Основи філософських знань», «Соціологія», «Діловий етикет та культура спілкування», «Естетика», «Основи педагогіки». Освоєння даної дисципліни є необхідною основою для подальшого вивчення дисциплін загального та професійного циклів, а також дисциплін вільного вибору.

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти повинні

***знати:***

- категорійно-понятійний апарат науки, що існує в даній сфері; синонімічну термінологію у суміжних сферах, що описують комунікативні процеси та їх складові;
- особливості вербального та невербального спілкування;
- особливості міміки, жестів, пози та їх інтерпретацію;
- характеристику та складові ефективної комунікації;
- види міжособистісних відносин та особливості їх функціонування.

***вміти:***

- вибирати джерела та канали інформації, систематизувати та обробляти інформацію;
- розуміти монологічне повідомлення в рамках визначеної сфери й ситуації спілкування; будувати діалог за змістом тексту; робити записи, виписки, складання плану тексту, письмове повідомлення, що відображає певний комунікативний намір;
- у процесі роботи зі структурованою інформацією, відповідно до визначеної мети діяльності, виявляти зв'язки між елементами інформаційного матеріалу на підставі відомостей про тип та характеристики визначеної системи комунікації;
- встановлювати їх відповідність (невідповідність) мети діяльності;
- у виробничих умовах під час усного та письмового спілкування за допомогою відповідних методів застосовувати компоненти соціолінгвістичної компетенції для досягнення взаємного порозуміння з урахуванням визначеного місця окремих соціо-культурних елементів у культурному контексті; інтегрувати власну діяльність у культурне оточення;
- визначати найбільш ефективні засоби психологічного впливу на аудиторію, забезпечуючи ефективне застосування (використання) засобів вербальної та невербальної комунікації з аудиторією;
- розробляти процедуру і техніку психолого-педагогічного спілкування з метою запобігання міжособистісних та міжгрупових конфліктів;
- підбирати засоби впливу на особистість в залежності від вікових та індивідуальних особливостей;
- забезпечувати можливості розвитку та формування особистості з урахуванням різних умов спілкування;
- підбирати методики ділових бесід і проведення переговорів; застосовувати психологічні методи проведення ділових бесід, переговорів у роботі з персоналом;
- аналізувати ефективність спілкування, виявляти оптимальні умови спілкування, встановлювати адекватні міжособистісні стосунки в різних ситуаціях спілкування;
- методи проведення занять: лекції, практичні заняття, психологічні ігри та тренінги, самостійна робота.

**Шкала оцінювання навчальних досягнень: національна та ECTS**

| Сума балів за всі види навчальної діяльності | Оцінка ECTS | Оцінка за національною шкалою | |
|---|---|---|---|
| | | для екзамену, курсового проекту (роботи), практики | для заліку |
| 100-90 | A | відмінно | зараховано |
| 89-85 | B | дуже добре | |
| 84-75 | C | добре | |
| 74-65 | D | задовільно | |
| 64-60 | E | достатньо | |
| 59-35 | FX | незадовільно з можливістю повторного складання | не зараховано |
| 35-0 | X | не зараховано з обов’язковим повторним вивченням дисципліни | |




**Тематичний план з дисципліни**
**«Основи психології спілкування»**
***Спеціальність**: «Дизайн»*
(денна форма навчання, на основі повної загальної середньої освіти)

| *№ з/п* | *Назва теми* | *Кількість годин* | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | *Всього* | *Теорет. заняття* | *Семінарські заняття* | *Самостійні роботи* | *Форма контролю* |
| **5 семестр** | | | | | | |
| 1 | Загальна характеристика спілкування. Функції, види та способи спілкування. Засоби спілкування | 12 | 2 | 2 | 8 | Опитування |
| 2 | Ефективність спілкування. Фактори та властивості особистості, які її обумовлюють | 12 | 2 | 2 | 8 | Опитування |
| 3 | Форми впливу на партнерів спілкування. Маніпуляція | 12 | 2 | 2 | 8 | Опитування |
| 4 | Комунікативні емоційні стани | 10 | 2 | 2 | 6 | Опитування |
| 5 | Вікові та гендерні особливості спілкування | 9 | 2 | 1 | 6 | Опитування |
| 6 | Міжособистісні відносини та взаєморозуміння | 9 | 2 | 1 | 6 | Опитування |
| 7 | Психологія конфліктів | 8 | 1 | 1 | 6 | Опитування |
| 8 | Практичні аспекти спілкування. Публічні виступи та ділове спілкування | 8 | 1 | 1 | 6 | Опитування |
| 9 | Психодіагностичні методики в психології спілкування | 8 | 1 | 1 | 6 | Опитування |
| 10 | Модульний контроль | 2 | | 2 | | Контрольна робота |
| | **Всього:** | **90** | **15** | **15** | **60** | **Залік** |




**Тематичний план з дисципліни**
**«Основи психології спілкування»**
***Спеціальність**: «Дизайн»*
(денна форма навчання, на основі базової загальної середньої освіти)

| ***№ з/п*** | ***Назва теми*** | ***Кількість годин*** | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | ***Всього*** | ***Теорет. заняття*** | ***Семінарські заняття*** | ***Самостійні роботи*** | ***Форма контролю*** |
| **7 семестр** | | | | | | |
| 1 | Загальна характеристика спілкування. Функції, види та способи спілкування. Засоби спілкування | 12 | 4 | 4 | 4 | Опитування |
| 2 | Ефективність спілкування. Фактори та властивості особистості, які її обумовлюють | 12 | 4 | 4 | 4 | Опитування |
| 3 | Форми впливу на партнерів спілкування. Маніпуляція | 12 | 4 | 4 | 4 | Опитування |
| 4 | Комунікативні емоційні стани | 12 | 4 | 4 | 4 | Опитування |
| 5 | Вікові та гендерні особливості спілкування | 12 | 4 | 4 | 4 | Опитування |
| 6 | Міжособистісні відносини та взаєморозуміння | 10 | 4 | 2 | 4 | Опитування |
| 7 | Психологія конфліктів | 6 | 2 | 2 | 2 | Опитування |
| 8 | Практичні аспекти спілкування. Публічні виступи та ділове спілкування | 6 | 2 | 2 | 2 | Опитування |
| 9 | Психодіагностичні методики в психології спілкування | 6 | 2 | 2 | 2 | Опитування |
| 10 | Модульний контроль | 2 | | 2 | | Контрольна робота |
| | **Всього:** | **90** | **30** | **30** | **30** | **Залік** |

ЗМІСТ ДИСЦИПЛІНИ

## Тема 1. Загальна характеристика спілкування. Функції, види та способи спілкування. Засоби спілкування

Загальна характеристика спілкування, як процесу. Функції та цілі спілкування. Види спілкування. Засоби спілкування. Невербальні засоби спілкування

Завдання для самостійної роботи: есе на тему: «Потреба в спілкуванні як одна з головних соціальних потреб особистості».

Питання до семінару:

1. Охарактеризуйте основні вимоги до партнерів по спілкуванню.
2. Дайте визначення основних невербальних засобів спілкування.
3. Спілкування як цінність.
4. Відмінність понять «спілкування» та «комунікація».
5. Мова, як вербальний засіб спілкування.

Література:


1. Засади когнітивної психології спілкування: монографія / за наук. ред. В. П. Казміенка. Кіровоград: ІмексЛТД, 2013. 390 с.
2. Індивідуально-психологічні особливості переживання бар'єрів публічних виступів: кваліфікаційна робота магістра / Му Саннію. Одеса: НПУ імені К. Д. Ушинського, 2020. 77 с.
3. Кайдалова Л. Г., Пляка Л. В. Психологія спілкування: навчальний посібник. НФаУ, 2011. 132 с.


## Тема 2. Ефективність спілкування. Фактори та властивості особистості, які її обумовлюють

Ефективність спілкування Фактори ефективності. Поняття про «рефлексивне» слухання. Методи «рефлексивного» слухання. Стилі спілкування. Фактори та властивості особистості, які обумовлюють ефективність спілкування.

Завдання для самостійної роботи: виконяння практичних вправ з ДОДАТКІВ.

Питання до семінару:

1. Що для Вас означає «вміння слухати співрозмовника»?
2. Як пов'язані конфліктність та агресивність?
3. Дайте визначення «соціального боягузтва.
4. Дайте психологічний портрет суб'єкта ускладненого спілкування.
5. Як пов'язані емпатійність та толерантність зі стилями спілкування?

Література:


1. Тертична Н. А. Вікова психологія: навчальний посібник. Київ: Книга-плюс. 2018. 357 с.
2. Тертична Н. А. Практикум з вікової психології. Київ: Книга-плюс, 2018. 119 с.
3. Фабер А., Мазліш Е. Мистецтво спілкування з дітьми. Вдома та в школі. Країна мрій. 2012. 240 с.
4. Філоненко М. Психологія спілкування. Навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 224 с.

## Тема 3. Форми впливу на партнерів спілкування. Маніпуляція

Навмисний або ненавмисний вплив. *Неімперативні прямі форми впливу. (*прохання, пропозиція, переконання, похвала, підтримка). *Імперативні форми впливу. Дисциплінарні форми впливу.* Маніпуляція. Маніпуляційний (макіавеллічний) тип особистості.

Завдання для самостійної роботи: виконяння практичних вправ з ДОДАТКІВ.

Питання до семінару:

1. До якого типу впливу на особистість можна віднести внутрішнє переконання?
2. Які Ви знаєте дисциплінарні форми впливу?
3. Психологічні способи захисту від впливу.
4. Охарактеризуйте маніпулятивне спілкування.
5. Психологічні прийоми впізнавання брехні.
6. Охарактеризуйте макіавеллічний тип співрозмовника.

Література:


1. Максименко С. Д. Теоретичні засади психології особистості: генеза нужди Наукові записки Інституту психології імені Г. С. Костюка у 5-ти томах. Т. 1. Київ, 2005. 187 с.
2. Скібська Л. І. Конфліктологія: навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2007. 384 с.
3. Тертична Н. А. Вікова психологія: навчальний посібник. Київ: Книга-плюс. 2018. 357 с.


## Тема 4. Комунікативні емоційні стани

Комунікативні емоційні стани (веселощі, розгубленість, збентеження, незручність, сором, провина, зневага, образа, гнів, журба, страх).

Завдання для самостійної роботи: виконяння практичних вправ з ДОДАТКІВ.

Питання до семінару:

1. Поясніть відмінність між розгубленістю та збентеженням.
2. Наведіть приклади прояву гніву в онтогенезі.
3. Яка внутрішня структура провини?
4. Шляхи подолання гніву. Керування гнівом.
5. Приклади відчування страху. Його прояви в комунікації.

Література:


1. Косенко Ю. В. Основи теорії мовної комунікації: навч. Посіб. Суми: Сумський державний університет. 2011. 187 с.
2. Ложкін Г. В. Психологія конфлікту: теорія і сучасна практика: навч. посіб. Київ: Професіонал, 2006. 416 с.
3. Максименко С. Д. Психологія особистості. Київ, 2008. 389 с.


## Тема 5. Вікові та гендерні особливості спілкування

Особливості спілкування у різних вікових періодах розвитку особистості.

Діти раннього віку. Діти дошкільного віку. Діти молодшого шкільного віку. Діти підліткового віку. Спілкування в юнацькому віці. Спілкування у похилому віці.

Вікові особливості комунікативних властивостей. Гендерні особливості спілкування.

Завдання для самостійної роботи: виконяння практичних вправ з ДОДАТКІВ.

Питання до семінару:

1. Особливості спілкування дошкільнят (із прикладами).
2. Вікові особливості спілкування у підлітковому віці. Перехідний вік.
3. В чому полягає важливість спілкування для чоловіків та жінок?
4. Основні вимоги при вибору партнерів для ігор у дітей шкільного віку.
5. Як відрізняються коло спілкування у жінок та чоловіків?
6. В чому полягають гендерні особливості у використанні вербальних засобів спілкування.
7. Гендерні особливості у використанні невербальних засобів спілкування.
8. Особливості спілкування через Інтернет.

Література:


1. Калмикова Л. О. Психологія мовлення і психолінгвістика / за заг. ред. Л. О. Калмикової. Київ: Переяслав-Хмельницький педагогічний інститут, вво «Фенікс», 2008. 245 с.
2. Коваленко А. Б. Соціальна психологія: підручник. Київ: Геопринт, 2006. 400 с.
3. Корніяка О. М. Психологія комунікативної культури школяра. Київ: Міленіум, 2006. 336 с.


## Тема 6. Міжособистісні відносини та взаєморозуміння

Міжособистісні відносини. Типи міжособистісних відносин. Поняття «афіліації». Поняття «остракізму». Поняття «ізоляції», «усамітнення» та «самоізоляції». Взаєморозуміння. Ефекти викривлення сприйняття.

Завдання для самостійної роботи: виконяння практичних вправ з ДОДАТКІВ.

Питання до семінару:

1. Охарактеризуйте дружні відносини. Симпатії та антипатії.
2. В чому різниця між коханням та псевдо-коханням?
3. Відчуття ревнощів як саморуйнівних для міжособистісних відносин.
4. Сприйняття партнера по спілкуванню та створення першого враження про нього.
5. Самопрезентація як важлива компонента комунікації.

Література:


1. Етика ділового спілкування: навч. посібник / за ред. Т. Б. Гриценко, Т. Д. Іщенко, Т. Ф. Мельничук. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 344 с.
2. Завіниченко Н. Б. Особливості розвитку комунікативної компетентності майбутнього практичного психолога системи освіти: дис. канд. психологічних наук: 19.00.07. Київ: Інститут психології ім. Г. С. Костюка АПН України, 2003. 229 с.
3. Засади когнітивної психології спілкування: монографія / за наук. ред. В. П. Казміенка. Кіровоград: ІмексЛТД, 2013. 390 с.

## Тема 7. Психологія конфліктів

Конфліктні ситуації та конфлікти. Фази розвитку конфлікту. Результат конфліктних ситуацій. Стратегії виходу з конфлікту. Тактики поведінки в конфліктній ситуації.

Завдання для самостійної роботи: зробити самоаналіз поведінки в конфліктних ситуаціях.

Питання до семінару:

1. Охарактеризуйте поняття «конфліктна ситуація».
2. Чим характеризується латентна фаза конфлікту?
3. Наведіть приклади психологічної допомоги виходу із конфлікту.
4. Конфлікти на роботі – психологічні поради їх уникання.

Література:


1. Гуцало Е. У. Психологія вікового розвитку особистості: Практикум. Навчально-методичний посібник. Кіровоград: ФОП Александрова М. В, 2012. 178 с.
2. Джонсон, Девід В. Соціальна психологія: тренінг міжособистісного спілкування / пер. з англ. В. Хомика. Київ: Вид дім «КМ Академія», 2003. 288 с.
3. Етика ділового спілкування: навч. посібник / за ред. Т. Б. Гриценко, Т. Д. Іщенко, Т. Ф. Мельничук. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 344 с.


## Тема 8. Практичні аспекти спілкування. Публічні виступи та ділове спілкування

Загальні відомості про публічні виступи. Види публічних виступів. Принципи інформування (довіра, інтелектуальна стимуляція, креативність, актуальність та розміщення акцентів). Методи інформування. Ділове спілкування та його основні характеристики. Види ділового спілкування. Стилі керівництва. Ефективність різних стилів керівництва.

Завдання для самостійної роботи: підготувати публічний виступ на вільну тему.

Питання до семінару:

1. Вербальна та візуальна адаптація виступу. Поради та рекомендації.
2. Психологічні поради оратору.
3. Які основні вимоги до проведення ділових нарад?
4. Охарактеризуйте основні стилі керівництва.

Література:


1. Вікова психологія: навч посіб. / за ред. М. В. Савчин, Л. П. Василенко. 2-ге вид., доповн. Київ: Академвидав, 2013. 384 с.
2. Волошенко М. О., Азаркіна О. В. Психологія спілкування: навч.посібник. Київ: Олді Плюс, 2021. 280 с.
3. Гуцало Е. У. Психологія вікового розвитку особистості. Навчально-методичний посібник. Кіровоград: Імекс ЛТД, 2010. 216 с.

## Тема 9. Психодіагностичні методики в психології спілкування

Методика «Потреба в спілкуванні». Методика «Мотивація афіліації». Методика діагностики «перешкод» в становленні емоційних контактів.

Завдання для самостійної роботи: пройти методики.

Питання до семінару:

Обговорення результатів психодіагностики.

Література:


1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Мовленнєва комунікація: підручник. Київ: Видавничий дім Дмитра Бураго, 2013. 464 с.
2. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики. Київ, 2004. 342 с.
3. Василенко Л. Соціальна психологія. Спілкування як взаємодія: інтерактивна підготовка студентів: навч.-метод. посібник / за ред. Леся Павлівна Василенко. Дрогобич: Редакційно-видавничий відділ Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка, 2011. 46 с.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ
### Основна література


1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Мовленнєва комунікація: підручник. Київ: Видавничий дім Дмитра Бураго, 2013. 464 с.
2. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики. Київ, 2004. 342 с.
3. Василенко Л. Соціальна психологія. Спілкування як взаємодія: інтерактивна підготовка студентів: навч.-метод. посібник / за ред. Леся Павлівна Василенко. Дрогобич: Редакційно-видавничий відділ Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка, 2011. 46 с.
4. Вікова психологія: навч посіб. / за ред. М. В. Савчин, Л. П. Василенко. 2-ге вид., доповн. Київ: Академвидав, 2013. 384 с.
5. Волошенко М. О., Азаркіна О. В. Психологія спілкування: навч.посібник. Київ: Олді Плюс, 2021. 280 с.
6. Гуцало Е. У. Психологія вікового розвитку особистості. Навчально-методичний посібник. Кіровоград: Імекс ЛТД, 2010. 216 с.
7. Гуцало Е. У. Психологія вікового розвитку особистості: Практикум. Навчально-методичний посібник. Кіровоград: ФОП Александрова М. В, 2012. 178 с.
8. Джонсон, Девід В. Соціальна психологія: тренінг міжособистісного спілкування / пер. з англ. В. Хомика. Київ: Вид дім «КМ Академія», 2003. 288 с.
9. Етика ділового спілкування: навч. посібник / за ред. Т. Б. Гриценко, Т. Д. Іщенко, Т. Ф. Мельничук. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 344 с.
10. Завіниченко Н. Б. Особливості розвитку комунікативної компетентності майбутнього практичного психолога системи освіти: дис. канд. психологічних наук: 19.00.07. Київ: Інститут психології ім. Г. С. Костюка АПН України, 2003. 229 с.
11. Засади когнітивної психології спілкування: монографія / за наук. ред. В. П. Казміенка. Кіровоград: ІмексЛТД, 2013. 390 с.
12. Індивідуально-психологічні особливості переживання бар'єрів публічних виступів: кваліфікаційна робота магістра / Му Саннію. Одеса: НПУ імені К. Д. Ушинського, 2020. 77 с.
13. Кайдалова Л. Г., Пляка Л. В. Психологія спілкування: навчальний посібник. НФаУ, 2011. 132 с.
14. Калмикова Л. О. Психологія мовлення і психолінгвістика / за заг. ред. Л. О. Калмикової. Київ: Переяслав-Хмельницький педагогічний інститут, вво «Фенікс», 2008. 245 с.
15. Коваленко А. Б. Соціальна психологія: підручник. Київ: Геопринт, 2006. 400 с.
16. Корніяка О. М. Психологія комунікативної культури школяра. Київ: Міленіум, 2006. 336 с.
17. Косенко Ю. В. Основи теорії мовної комунікації: навч. Посіб. Суми: Сумський державний університет. 2011. 187 с.
18. Ложкін Г. В. Психологія конфлікту: теорія і сучасна практика: навч. посіб. Київ: Професіонал, 2006. 416 с.
19. Максименко С. Д. Психологія особистості. Київ, 2008. 389 с.

20. Максименко С. Д. Теоретичні засади психології особистості: генеза нужди Наукові записки Інституту психології імені Г. С. Костюка у 5-ти томах. Т. 1. Київ, 2005. 187 с.
21. Скібська Л. І. Конфліктологія: навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2007. 384 с.
22. Тертична Н. А. Вікова психологія: навчальний посібник. Київ: Книга-плюс. 2018. 357 с.
23. Тертична Н. А. Практикум з вікової психології. Київ: Книга-плюс, 2018. 119 с.
24. Фабер А., Мазліш Е. Мистецтво спілкування з дітьми. Вдома та в школі. Країна мрій. 2012. 240 с.
25. Філоненко М. Психологія спілкування. Навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 224 с.

Додаткова література

1. Бех І. Д. Виховання особистості: навч. метод, посіб.: У 2 кн. Кн. 2. Особистісно орієнтований підхід: наукво-практичні засади. Київ: Либідь, 2003. 342 с.
2. Богуш А. М. Мовленнєвий розвиток дітей від народження до 7 років: монографія. Київ: Слово, 2004. 374 с.
3. Вікова і педагогічна психологія: підручник. / за ред. О. В. Скрипченко, Л. В. Долинська та ін., 2-е вид., доп. Київ: Каравела, 2009. 400 с.
4. Заброцький М. М. Основи вікової психології. Навчальний посібник. Тернопіль: Навчальна книга – Богдан, 2004. 112 с.
5. Засєкіна Л. В., Пастрик Т. В. Основи психології та міжособове спілкування. 2-е вид. Київ: Медицина, 2021. 184 с.
6. Кузьменко В. У Розвиток індивідуальності дитини 3-7 років: монографія Київ: НПУ ім.М. П. Драгоманова, 2005. 354 с.
7. Кутішенко В. П. Вікова та педагогічна психологія: (курс лекцій): навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. М-во освіти і науки України, Ін-т соц. робота та упр. НПУ ім. М. П. Драгоманова. Київ: Центр навч. л-ри, 2005. 128 с.
8. Павелків Р В. Дитяча психологія: навч. посіб. для самост. роботи студ. Київ: Ака-демвидав, 2011. 373 с.
9. Поліщук В. М. Вікова та педагогічна психологія: підручник. Суми, 2007. 330 с.
10. Савчин М. В. Вікова психологія. Підручник. Київ: Академвидав, 2006. 360 с.

Електронні інформаційні ресурси

1. Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського, електронні фахові видання – www.nbuv.gov.ua
2. Львівська національна наукова бібліотека імені В. Стефаника – http://www.library.lviv.ua/
3. Національна історична бібліотека України – http://www.dibu.kiev.ua/
4. Національна парламентська бібліотека України – http://www.nplu.org/
5. Харківська державна наукова бібіліотека України імені В. Короленка – http://korolenko.kharkov.com/

Структурний підрозділ «Міжнародний фаховий коледж моди і дизайну»
ВНЗ «КИЇВСЬКА АКАДЕМІЯ ПРИКЛАДНИХ МИСТЕЦТВ»

# Питання до підсумкового контролю
# З ДИСЦИПЛІНИ
# «Психологія спілкування»

Спеціальність: 022 «Дизайн»
Напрям: 02 «Мистецтво»

Київ-2024

## ПИТАННЯ ДО ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ

1. Поняття спілкування в психології. Основні функції спілкування.
2. Комунікативна функція спілкування. Поняття і засоби вербальної та невербальної комунікації.
3. Значення і сенс мовного висловлювання. Побудова мовного висловлювання.
4. Смислові бар'єри в спілкуванні: поняття, причини, шляхи та способи їх попередження.
5. Слухання як змістовна частина спілкування. Причини труднощів слухання.
6. Пасивне слухання і його основні засоби.
7. Активне і емпатичне слухання і їх основні засоби. Результати активного слухання.
8. Відкриті та закриті способи вираження почуттів і бажань в спілкуванні.
9. Психологічний зміст і значення «Я-висловлювання», «Ти-висловлювання».
10. Повідомлення про свою проблему в спілкуванні засобами ненасильницької комунікації. Алгоритм побудови повідомлення.
11. Особливості невербальної комунікації та її значення. Характеристика основних систем невербальної комунікації.
12. Види жестів і критерії їх розуміння.
13. Організація простору в спілкуванні. Види дистанцій в спілкуванні і їх значення для побудови міжособистісних відносин.
14. Технології створення іміджу.
15. Психологічні основи і закономірності сприйняття і пізнання людьми один одного в спілкуванні.
16. Поняття ефекту ореолу і психологічні чинники, що його викликають.
17. Стереотипи в спілкуванні: поняття, види, причини поширення.
18. Поняття, види і функції установки в спілкуванні. Причини і фактори виникнення соціальних установок.
19. Психологічні механізми поліпшення міжособистісного сприйняття і розуміння: сензитивність, емпатія, рефлексія.
20. Інтерактивна функція спілкування. Огляд теорій міжособистісної взаємодії.
21. Структура міжособистісного взаємодії.
22. Класифікація ситуацій міжособистісної взаємодії.
23. Позиції і ролі в спілкуванні. Аналіз «его-станів» особистості в трансактном аналізі Е. Берна
24. Види трансакцій в теорії Е. Берна.
25. Стратегії міжособистісної взаємодії: імперативна, маніпулятивна, розвиваюча.
26. Поняття, способи і засоби імперативної взаємодії.
27. Поняття психологічної маніпуляції в міжособистісній взаємодії. Маніпуляційна поведінка в спілкуванні: її причини, зміст, способи реалізації, характеристики, наслідки.
28. Способи протистояння небажаному впливу в спілкуванні.
29. Розвиваюча стратегія міжособистісної взаємодії.
30. Конфлікти в спілкуванні: поняття, психологічні причини.

31. Види і функції конфліктів.

32. Стратегії поведінки людей в конфліктних ситуаціях.

33. Способи конструктивного розв'язання міжособистісних конфліктів.

34. Каузальна атрибуція і її механізми: ефект ореолу, стереотипізація, соціальна установка, ідентифікація.

35. Етапи розвитку міжособистісного конфлікту.

Структурний підрозділ «Міжнародний фаховий коледж моди і дизайну»
ВНЗ «КИЇВСЬКА АКАДЕМІЯ ПРИКЛАДНИХ МИСТЕЦТВ»

# Модульна контрольна робота
# З ДИСЦИПЛІНИ
# «Психологія спілкування»

Спеціальність: 022 «Дизайн»
Напрям: 02 «Мистецтво»

Київ-2024

**ТЕСТ (МКР)**

ВАРІАНТ 1

**1. Перцептивна сторона спілкування – це:**

А) обмін інформацією;

Б) взаємодія співрозмовників;

В) сприйняття людьми один одного;

Г) всі відповіді правильні.

**2. Яка з нижче вказаних властивостей не належить до структури спілкування?**

А) інтерактивна;

Б) емпативна;

В) комунікативна;

Г) перцептивна.

**3. Інтерактивна функція спілкування – це:**

А) особливості взаємодії співрозмовників;

Б) обмін інформацією;

В) сприйняття людьми один одного;

Г) всі відповіді не правильні.

**4. Стиль спілкування (керівництва), який формує відповідальність та ініціативність:**

А) авторитарний;

Б) анархічний;

В) демократичний;

Г) ліберальний.

**5. Який із нижческазаних елементів не належить до структурних компонентів спілкування?**

А) предмет спілкування;

Б) продукт спілкування;

В) засоби спілкування;

Г) потреба у спілкуванні;

Ґ) результат спілкування.

**6. Інтерактивний компонент спілкування –**

А) ефект ореолу;

Б) соціальна установка;

В) включає передачу інформації від людини до людини за допомогою певних засобів;

Г) це перш за все особливості взаємодії партнерів, які визначаються їх особовими станами;

Ґ) характеризує його як сприйняття людини іншою людиною.

**7. Невербальне спілкування – це:**

А) самостійна і специфічна форма активності особистості;

Б) така форма самовираження, яка не опирається на слова та інші мовні символи;

В) зв’язок між людьми, під час якого виникає психічний контакт, який виявляється в обміні інформацією;

Г) спосіб, в якому як знакову систему використовують мову.

**8. Спілкування, яке характеризується використанням спеціальних засобів: природні предмети (камінець, палиця і та ін.) та культурні (знакові системи)**

А) Опосередковане;

Б) Пряме;

В) Непряме;

Г) Інструментальне;

Ґ) Безпосереднє.

**9. Кондиційне спілкування – це ...**

А) обмін знаннями (наприклад, у ході навчального процесу);

Б) обмін психічними та фізіологічними станами, тобто певний вплив на психічні стани іншого (наприклад, зіпсувати настрій партнеру);

В) обмін цілями, потребами, інтересами.

**10. Вербальне спілкування – це:**

А) самостійна і специфічна форма активності особистості;

Б) така форма самовираження, яка не опирається на слова та інші мовні символи;

В) зв’язок між людьми, під час якого виникає психічний контакт, який виявляється в обміні інформацією;

Г) усне, словесне спілкування, учасники якого обмінюються висловлюваннями щодо предмета спілкування.

**11. Невербальне спілкування не включає в себе**

А) вираз обличчя (міміка);

Б) інтонація і тембр голосу;

В) візуальний контакт;

Г) постава і жести.

**12. На такій відстані від інших ми знаходимося на вечірках, офіційних прийомах, дружніх зустрічах чи на роботі**

А) Інтимна зона (від 15 до 45 см);

Б) Особиста зона (від 46 см до 1,22 м);

В) Соціальна зона (від 1,23 до 3,6 м);

Г) Публічна зона (понад 3,6 м).

**13. Спілкування, що характеризується використанням спеціальних засобів:**

А) безпосереднє;

Б) непряме;

В) пряме;

Г) опосередковане;

Ґ) кондиційне.

**14. Обмін психічними та фізіологічними станами, тобто певний вплив на психічні стани іншого називається:**

А) кондиційне спілкування;

Б) матеріальне спілкування;

В) когнітивне спілкування;
Г) мотиваційне спілкування;
Ґ) діяльнісне спілкування.

**15. Яка з наведених функцій не належить до психологічних функцій спілкування?**

А) забезпечення психологічного комфорту;
Б) задоволення своєї потреби у спілкуванні;
В) самоствердження;
Г) інформаційнає

**16. Той, хто використовує даний стиль, завжди активний і прагне розв'язувати конфлікт власним способом, прагне передусім задовольнити власні інтереси за рахунок інших, нав'язуючи своє рішення**.

А) Співпраця;
Б) Конкуренція;
В) Ухиляння.

**17. Сутність даного стилю полягає в частковому задоволенні власних інтересів. Ви частково поступаєтеся іншим учасникам, але й вони роблять те саме.**

А) Співпраця;
Б) Компроміс;
В) Пристосування.

**18. До візуальних невербальних засобів спілкування відносяться:**

А) вираз обличчя, вираз очей;
Б) паралінгвістичні: гучність, тембр, ритм, висота звуку;
В) пози: постава, посадка голови;
Г) приємні і неприємні запахи навколишнього середовища;
Д) напрям погляду, візуальні контакти;

**19. До ольфакторних невербальних засобів спілкування відносяться:**

А) приємні і неприємні запахи навколишнього середовища;
Б) такесика: дотики, потиск руки, обійми, поцілунок;
В) шкірні реакції: почервоніння, збліднення, потіння;
Г) природний і штучний запахи людини.

**20. Спілкування, коли враховують особливості особи, характеру, віку, настрою співбесідника, але інтереси справи більш значущі, ніж можливі індивідуальні розбіжності.**

А) Формально-рольове;
Б) Ділове;
В) Маніпулятивне;
Г) Примітивне;
Д) Світське.

ВАРІАНТ 2

**1. Специфічний людський засіб спілкування, що існує об'єктивно в духовному житті людського суспільства і становить собою систему знаків, які функціонують як засоби такого спілкування:**

А) Спілкування;

Б) Мовлення;

В) Мова.

**2. Основний різновид мовлення, яке є звучним і сприймається іншими за допомогою слуху.**

А) Внутрішнє;

Б) Монологічне;

В) Усне.

**3. Це мовлення, коли говорить одна особа, а інші слухають, сприймають її мову:**

А)Діалогічне;

Б) Монологічне;

В) Внутрішнє.

**4. Функція, що відображає різні форми та засоби обміну і передавання інформації, завдяки яким є можливими збагачення досвіду:**

А) Інтерактивна функція;

Б) Комунікативна функція;

В) Перцептивна функція.

**5. Спілкування завжди передбачає певний вплив на інших людей, зміну їх поведінки та діяльності. У цьому разі виявляється**

А) Інтерактивна функція спілкування;

Б) Комунікативна функція спілкування;

В) Перцептивна функція спілкування.

**6. Обмінюючись інформацією, люди безпосередньо сприймають один одного й мають можливість пізнавати фізичні, психологічні та індивідуальні особливості, притаманні кожній стороні. У цьому виявляється**

А) Інтерактивна функція;

Б) Комунікативна функція;

В) Перцептивна функція.

**7. Спілкування, що характерне для первинних груп, в яких усі члени підтримують між собою безпосередні контакти і спілкуються один з одним.**

А) Міжособистісне;

Б) Міжгрупове;

В) Особистісно – групове.

**8. Спілкування може відбуватись як взаємодія сторін, між якими встановлюється комунікативний зв'язок, коли співрозмовники безпосередньо сприймають один одного, встановлюють контакти й використовують для цього всі наявні у них засоби. Таке спілкування характеризується**

А) Опосередковане;

Б) Довготривале;

В) Безпосереднє.

**9. Стиль, що характеризується високим рівнем орієнтації в ситуації спілкування, адекватною оцінкою інших та самооцінкою, розумінням підтексту спілкування, емоційного стану співбесідника:**

А) Гнучкий;

Б) Ригідний;

В) Перехідний.

**10. Даний стиль базується на прагненні завоювати фальшивий, дешевий авторитет у партнера зі спілкування:**

А) Дружня прихильність;

Б) Заграванння;

В) Залякування.

**11. Повчально-поблажливий тон з його боку, який виявляється не лише в розмові, а й у зовнішності, позі, міміці, збільшує розрив між партнерами.**

А) Дистанція;

В) Менторський;

В) Залякування.

**12. Спосіб пізнання іншої людини, при якому припущення про його внутрішній стан будується на основі спроби поставити себе на місце партнера по спілкуванню**

А) Емпатія;

Б) Ідентифікація;

В) Рефлексія;

Г) Атракція.

**13. Формою пізнання іншої людини, заснованою на формуванні по відношенню до нього стійкого позитивного відчуття.**

А) Емпатія;

Б) Рефлексія;

В) Каузальна атрибуція;

Г) Атракція.

**14. Механізм інтерпретації вчинків і відчуттів іншої людини, приписування причин:**

А) Імітація;

Б) Рефлексія;

В) Каузальна атрибуція;

Г) Атракція.

**15. Конфлікт, що спричиняється ситуацією, в якій члени групи прагнуть до несумісних цілей або керуються несумісними цінностями чи нормами, намагаючись реалізувати їх у спільній діяльності.**

А) Внутрішньоособистісний конфлікт;

Б) Міжособистісний конфлікт;

В) Міжгруповий конфлікт.

**16. Конфлікт, що виникає тоді, коли спостерігається сутичка рівних за силою та значущістю, але протилежно спрямованих мотивів, потреб, інтересів, потягів у однієї й тієї самої людини**

А) Внутрішньоособистісний конфлікт;

Б) Міжособистісний конфлікт;

В) Міжгруповий конфлікт.

**17. Об'єктивно конфліктна ситуація існує, її учасники вважають, що їхні цілі, інтереси конфліктні, і правильно розуміють сутність себе, інших, ситуацію в цілому**.

А) Адекватно усвідомлений конфлікт;

Б) Неадекватно усвідомлений конфлікт;

В) Конфліктна взаємодія відсутня;

Г) Помилковий конфлікт.

**18. Об'єктивно конфліктної ситуації немає, але стосунки сприймаються як конфлікті**.

А) Адекватно усвідомлений конфлікт;

Б) Неадекватно усвідомлений конфлікт;

В) Конфліктна взаємодія відсутня;

Г) Помилковий конфлікт.

**19. За Дойчем: реальний конфлікт, за яким приховується інший конфлікт, що є справжнім чинником конфліктної ситуації.**

А) Реальний;

Б)Випадковий або умовний;

В) Змішаний;

Г) Хибний.

**20. Конфлікт, який має відбутися, але не виникає тому, що не усвідомлюється.**

А) Помилково дописаний;

Б) Латентний;

В) Реальний.

Структурний підрозділ «Міжнародний фаховий коледж моди і дизайну»
ВНЗ «КИЇВСЬКА АКАДЕМІЯ ПРИКЛАДНИХ МИСТЕЦТВ»

Конспект лекцій
З ДИСЦИПЛІНИ
«Психологія спілкування»

Спеціальність: 022 «Дизайн»
Напрям: 02 «Мистецтво»

Київ-2024

## ТЕМА 1
## Загальна характеристика спілкування. Функції, види та способи спілкування. Засоби спілкування.

Визначення поняття «спілкування» як складного та багатогранного процесу, який одночасно може виступати як процес взаємодії індивідів, так само як і інформаційний процес, і як відношення однієї людини до іншої, а також як процес співчуття та взаєморозуміння один одного.

Не всі види комунікації є спілкуванням, але будь-яке спілкування є приватним видом комунікації.

Спілкування – це особливий вид комунікації, специфічний для високорозвинутих живих істот, в тому числі для людини. Під «комунікацією» розуміється зв'язок, взаємодія двох систем, в процесі якої від однієї системи до іншої передається сигнал, який несе інформацію».

Комунікація властива і технічним системам, і взаємодії людини з машиною, і взаємодії людей. Останній вид і відноситься до спілкування. При взаємодії людей комунікація отримає новий якісний зміст.

Питання про витоки спілкування досі залишається дискусійним. По перше, дискусійне питання про те, чи є потреба в спілкуванні (або комунікативна потреба) як специфічна потреба, відмінна від інших соціальних або духовних потреб, або ж за неї приймають різновиди останніх. По друге, якщо потреба в спілкуванні все такі існує, то чи є вона уродженою (базової) або вторинної, тобто формується в онтогенезі в процесі соціалізації дитини.

Потреба в спілкуванні, як придбане в онтогенезі знання про засоби та шляхи задоволення різних потреб через контакт з іншими людьми (за М. І. Лисіною). Ієрархічна структура комунікативних потреб.

Функції та цілі спілкування. Цілі спілкування можуть бути функціональними і об'єктними. Функціональними цілями спілкування можуть бути:

- надання допомоги іншій людині;
- отримання допомоги;
- пошук партнера для бесіди, спільної гри, діяльності і т.д. (тобто партнера для взаємодії);
- пошук людини, від якого можна отримати розуміння, співчуття, емоційний відгук, похвалу;
- самовираження (спілкування з тими, хто дає можливість проявити силу, розум, здібності, вміння);
- залучення іншого (інших) до своїх або загальнолюдським цінностям (виховання, навчання);
- зміна думки, наміри, поведінки іншої людини.

Об'єктні цілі пов'язані з вибором партнера по спілкуванню. Провідними мотивами спілкування є: у дівчат – бажання поділитися різними думками і переживаннями, а також цікавість; у юнаків – спільність інтересів і справ.

Види спілкування: пряме, непряме; цільове, інструментальне; вербальне, невербальне, проксимальне; міжособове, міжгрупове; ритуальне, маніпулятивне, гуманістичне; короткочасне, довготривале.

Психічний контакт між людьми може бути безпосереднім та опосередкованим. Електронні засоби спілкування. Правила ефективного спілкування через електронні засоби. Засоби спілкування: мовленнєві (монолог, діалог) та немовленнєві (міміка, жести, дії). Мовлення як процес використання мови для спілкування людей. Мова як сукупність звукових, словникових, граматичних засобів вираження думки. Властивості комунікації: інформаційна, емоційна сторони та волевиявлення співрозмовника.

## ТЕМА 2
## Ефективність спілкування.Фактори та властивості особистості, які її обумовлюють.

Ефективність спілкування визначається багатьма факторами: зовнішніми та внутрішніми. Серед зовнішніх факторів виокремлюють: обставини спілкування (офіційні або інтимні), наявність спільного тезауруса, психологічні характеристики співрозмовника (соціальний статус, вікові та гендерні особливості, властивості темпераменту та характеру, мотиви та психологічні настанови). Серед внутрішніх факторів визначають власніпсихологічні характеристики (тактовність, здатність до емпатії, спостережливість, авторитет, характер та темперамент).

Поняття про «рефлексивне» слухання, як процес в якому партнери перевіряють та уточнюють своє розуміння отриманої інформації. 4 типи активних відповідних реакцій, які забезпечують

«рефлексивне» слухання: 1) з'ясування; 2) перефразування; 3) відображення емоцій та почуттів; 4) резюмування.

*З'ясування* – це звернення до співрозмовника з метою уточнення його слів, власного розуміння і т.д. *Перефразовування* – це переформулювання того, що повідомляють своїми словами для перевірки розуміння або ж з метою спрямування розмови в потрібну сторону (так як перефразування може зачіпати не все повідомлення, а тільки його частину). Перефразування може допомогти не тільки слухачу, але і тому, хто говорить краще зрозуміти, що ж він хотів сказати і що він в дійсно сказав.

Відображення емоцій і почуттів партнера направлено на з'ясуванняправильності його емоційного стану. Для мовця це показує, що його розуміють, а слухає усвідомлює суть того, що відбувається. *Резюмування* – це підведення підсумків основних ідей і почуттів мовця.

Рефлексивне слухання ефективно тільки в тому випадку, якщо воно базується на емпатійному слуханні, тобто якщо ми спочатку спробували зрозуміти, почути співрозмовника.

Характеристики гарного та поганого слухача: зосередженість, розуміння, запам'ятовування, оцінка, емпатична реакція.

Манери (стилі) спілкування: 1) спільна творчість; 2) дружні відносини; 3) загравання; 4) залякування; 5) дистанціювання; 6) ментор.

В. А. Кан Калік описав наступні стилі спілкування:

1. «Спільна творчість»: ставляться загальні для людей, що спілкуються мети, рішення відшукуються спільними зусиллями.

2. «Дружнє розташування»: заснований на щирому інтересі до особистості партнера по спілкуванню, шанобливе до нього відношенні, відкритості контактам.

3. «Загравання»: заснований на прагненні завоювати помилковий, дешевий авторитет у партнера по спілкуванню, сподобатися аудиторії.

4. «Залякування»: слідство невпевненості особи з більш високим статусом, ніж у партнера по спілкуванню, або ж результат невміння організувати спілкування на основі продуктивної спільної діяльності. Таке спілкування жорстко регламентовано, загнано в формально-офіційні рамки.

5. «Дистанціювання» – цей стиль має різні варіації, але складається в підкресленні відмінностей між партнерами по спілкуванню, і ця різниця пов’язана зі службовим, соціальним становищем, віком і т. д.

6. «Менторство»: різновид попереднього стилю, коли один з партнерів («бувалий») приймає на себе роль наставника і розмовляє з іншим авторитетним тоном «зверху».

Манера спілкування багато в чому залежить від того, з ким спілкуєшся, який у нього вік, стать, соціальний статус.

Фактори та властивості особистості, які обумовлюють ефективність спілкування: екстраверсія, емпатія, толерантність, мобільність.

Фактори та властивості особистості, які негативно впливають на ефективність спілкування: інтроверсія, конфліктність, агресивність, сором’язливість, боязкість та ригідність.

Психологічний портрет суб’єкта ускладненого спілкування. Ускладнення в реалізації структурних компонентів спілкування (перцептивний, емоційний, комунікативний, інтерактивний).

## ТЕМА 3
## Форми впливу на партнерів спілкування. Маніпуляція.

Вплив на партнера по спілкуванню може здійснюватися навмисно або ненавмисно. Навмисний вплив здійснюється для чогось або задля чогось, тобто має свою ціль. А ненавмисний вплив здійснюється чомусь, тобто має лише причину (наприклад, очарування співрозмовника).

*Неімперативні прямі форми впливу:*

- Прохання. Воно має більший вплив на наміри суб'єкта, якщо чітко та ввічливо сформульоване та супроводжується повагою до співрозмовника, який має право відмовити вам, якщо виконання прохання створює йому якісь незручності.

Відомий французький композитор Мішель Легран якось сказав: «Це ненормально, коли ти робиш те, про що тебе не просять. Лінь – це нормальний стан». Ця форма зовнішньої ініціації мотиваційного процесу суб'єкта використовується в тому випадку, коли не хочуть надавати впливу офіційний характер або коли хтось потребує допомоги.

- Пропозиція (порада). «Можна дати іншому розумну пораду, але неможливо навчити його розумній поведінці» (Ф. Ларошфуко).

Запропонувати комусь щось – значить представити на обговорення це як відому можливість (варіант) вирішення проблеми. Ухвалення суб'єктом запропонованого залежить від ступеня безвиході становища, в якому він знаходиться, від авторитетності особи, яка пропонує, від привабливості пропонованого, від особливостей особистості самого суб'єкта. Так,стосовно до темпераменту людини відзначають наступне: холерик на пропозицію швидше відповість опором, сангвінік виявить до нього цікавість, меланхолік відповістить уникненням, а флегматик – відмовою або затягуванням часу, так як йому потрібно розібратися в реченні.

- Переконання – це метод впливу на свідомість особистості через звернення до її власного критичного судження. Основні компоненти переконання: хто переконує («комунікатор»), що говорить (повідомлення), яким чином (засіб передавання повідомлення) та кому говорить (аудиторія).

Переконання апелює до аналітичного мислення, при якому преволодіють сила логіки, доказовість і досягається переконливість доводів. Переконання як психологічний вплив має створювати у людини переконаність у правоті іншого і власнувпевненість у правильності прийнятого рішення.

- Похвала як схвальний відгук про співрозмовника, висока оцінка його труда або вчинку.
- Підтримка та утішання співрозмовника, допомогти йому позитивно сприймати себе та власну поведінку.

*Зовнішнє навіяння* розуміється як психологічний вплив однієї людини (сугестора) на іншу людину (сугерента), який здійснюється за допомогою мови та невербальних засобів спілкування та відрізняється зниженою аргументацією зі сторони сугестора та низькою критичністю при сприйнятті сугерентом.

Три форми зовнішнього навіяння: сильне умовляння, тиск та емоційно-вольовий вплив. Розрізняють навмисне та ненавмисненавіяння; пряме (відкрите) та непряме.

*Імперативні прямі форми впливу:*

- Наказ, вимога, заборона.
- Примушення.

*Дисциплінарні форми впливу:* усне та письмове попередження, усна та письмова догана, покарання.

*Погрози, шантаж.*

*Критика* як обговорення чого-небудь з метою надати оцінку, знайти або вказати недоліки.

Види психологічного протистояння впливу: контраргументація, конструктивна критика, енергетична мобілізація, творчість, відхилення, психологічна самооборона, ігнорування, конфронтація, відмова.

Маніпуляція як приховане від адресата спонукання його до зміни відношення стосовно чогось, приймання рішення або виконання дій, необхідних для досягнення маніпулятором власної мети.

Основні засоби (шляхи) маніпуляційного впливу.

Лестощі, підлещування як шлях досягти чийогось позитивного ставлення, прихильності.

Маніпуляційний (макіавеллічний) тип особистості.

## ТЕМА 4
## Комунікативні емоційні стани.

Спілкування пов'язане з емоціональною реакцією суб'єктів спілкування на отриману інформацію, на різні форми впливу та на прояв власних почуттів один до одного.

Комунікативні емоційні стани:

- Веселощі.

Веселощі визначається як безтурботно-радісний настрій, що виражається в схильності до забав, сміху. Однак не всяка забава викликає емоцію веселощів. Забавою може бути і серйозна гра (наприклад, в шахи), і взагалі будь яке цікаве проведення часу. Коли ж говорять про веселощі, то мають на увазі особливий вид забави, пов'язаний з жартами, дурощами, з дивними, пустотливими, дурними витівками, несерйозним поведінкою. Така поведінка пов'язана з гумором.

- Розгубленість.
- Збентеження, незручність. Причини, які їх викликають.

У маленьких дітей збентеження виникає без видимої причини, при зверненні до них незнайомих людей. У дорослих збентеження виникає в результаті розбіжності між тим, як людині хочеться виглядати, і тим, як він дійсно виглядає при несподіваній, крім його бажання, і недоречною ситуації, коли він «втрачає своє обличчя».

Прояви збентеження. коли сумні люди дивляться в бік від інших або опускають очі, а малюки ховаються за сукню чи спідницю матері; при цьому деякі з них крадькома поглядають на смуту їх людини. Характерним для збентеження вважається наявність легкої посмішки, що пробігає по обличчю людини, або нервового і дурного сміху (у чому проявляється відмінність від сорому), а також порушення плавності рухів і мови

- Сором, як один із проявів сильного збентеження, який виникає від усвідомлення негожого вчинку або потрапляння в принизливу ситуацію. Основні причини виникнення сорому. Прояви сорому в онтогенезі.

Одним з проявів збентеження є сором. Про нього писав ще Аристотель в «Риториці» (гл. VI, параграф 1): *сором* – це таке неприємне почуття, яке веде до дурної слави. Він зазначив важливий момент в розумінні природи сорому: ніхто не соромиться немовлят і тварин, і сором, що відчувається нами в присутності інших людей, розміряється з тою повагою, яку ми маємо до їхньої думки.

- Провина. Сутність провини, як процес відчуття незадоволення собою, пов'язаного із розумінням людиною неузгодженості між власною поведінкою та загальноприйнятими нормами моралі. Структура провини: вербально-оцінювальна реакція або каяття, та вегетативно-вісцеральна реакція із болісними та доволі стійкими переживаннями.
- Зневага як один із проявів відчуття ворожості.
- Образа.
- Гнів. Причини та види прояву гніву.

Гнів може бути викликаний особистою образою, обманом і іншими моральними причинами, особливо якщо вони несподівані для суб'єкта. Але найчастіше

причиною гніву є фрустрація, значна перешкода до досягнення якоїсь мети. Тому у дитини вже з перших днів життя може виникати рефлекторний приступ гніву стисненням рухів.

Гнів виникає поступово з ланцюжків негативної поведінки, коли двоє людей стають на стежку взаємних звинувачень.

- Журба як наслідок втрати людиною чогось або когось значущого, важливого для неї. Основні стадії переживання горя.
- Страх.

## ТЕМА 5
## Вікові та гендерні особливості спілкування.

*Особливості спілкування* у різних вікових періодах розвитку особистості:

- Діти раннього віку мають чітко виражену потребу спілкування з батьками, особливо з мамою, саме тому відсутність такого спілкування протягом 5-6 міс. призведе до негативних здвигів у психіці дитини.
- Діти дошкільного віку серед головних потреб мають велику потребу у спілкуванні із однолітками. А доросла людина для дитини 5 років – це об'єкт великої поваги, поважливого ставлення та спілкування з ним має велике пізнавальне значення. Для дитини 6-7 років доросла людина – це старший друг, від котрого дитина чекатиме взаєморозуміння та співчуття. Основні етапи розвитку спілкування дошкільнят:

- емоційно-практична форма спілкування (2-4 роки);
- ситуаційно-ділова форма спілкування (4-6 років);
- внеситуаційно-ділова форма спілкування (6-7 років).

- Діти молодшого шкільного віку найголовнішим вважають спілкування із однолітками із найближчого кола, саме тому часто говорять про «вчимося разом», «ми сусіди».
- Спілкування в підлітковому віці (11-13 років) характеризується бажанням допомогти другу. Обираючи собі друзів вже користуються такими принципами відбору як «чесний», «сміливий», «гарний футболіст» та інше. Саме в цьому віці період спілкування із батьками зазнає серйозних перешкод, тому що підлітки впевнені, що «все рівно їх не зрозуміють». У деяких підлітків, навпроти, з'являється «потреба у довірчому спілкуванні із дорослими.
- Спілкування у юнацькому віці полімотивоване.
- Спілкування у похилому віці характеризується звуженістю сфери спілкування.

*Вікові особливості комунікативних властивостей* особистості:

- Вікові особливості інтроверсії-екстраверсії;
- Вікові особливості сором'язливості.

*Гендерні особливості* психіки суттєво впливають на спілкування. Дівчата мають більшу потребу в спілкуванні та виявляють більше довіри до добрих слів.

Значимість спілкування для чоловіків та жінок. Відношення до спілкування у жінок характеризується потребою у подрузі, у чоловіків – у прагненні зайняти своє місце в колективі. Жінки більше ніж чоловіки мають потребу у інтимних (довірчих) відносинах з представниками іншого полу (чоловіком, сином, коханцем). Саме завдяки ним, вони придбають усвідомлення власної значущості.

Гендерні особливості соціальної перцепції та особливості кола спілкування у жінок та чоловіків.

Гендерні відмінності у використанні вербальних та невербальних засобів спілкування. Відмінності чоловічого та жіночого стилів спілкування.

## ТЕМА 6
## Міжособистісні відносини та взаєморозуміння.

Міжособистісні відносини – це відносини, які існують між окремими особистостями. Вони часто супроводжуються переживанням емоцій, виражають внутрішній світ особистості.

Міжособистісні відносини поділяються на:

- Офіційні/неофіційні;
- Ділові/особистісні;
- Раціональні/емоційні;
- Субординальні/паритетні.

*Афіліація* – потреба особистості, яка проявляється в його бажанні та прагненні бути з іншими людьми, встановлювати та зберігати позитивні відносини з ними. Виділяють позитивну сторону (прагнення до прийняття) та негативну сторону (страх бути знехтуваним, відкинутим) афіліації.

В залежності від тісноти спілкування, розрізняють:

- Знайомство;
- Приятельські відносини: симпатія та антипатія;
- Прив'язаність та дружба;
- Любов;
- Пристрасне кохання;
- Ворожнеча;
- Заздрість;
- Ревнощі;
- Почуття вдячності;
- Повага;
- Піклування про інших (альтруїзм);
- Егоїзм.

*Остракізм,* як неприймання або знехтування людини оточуючими.

*Ізоляція* як відсутність зв'язків із оточуючим середовищем,це ситуація, а не психічний стан. *Усамітнення* як добровільний відхід від контактів з оточуючими людьми. Воно залишає за особистістю можливість припинення цієї ситуації та є нормальноюумовою розвитку та становлення особистості.

*Самотність* як епізодично виникаюче гостре відчуття неспокою та напруги, яке пов'язане із незадоволеним прагненням мати дружні або інтимні стосунки. Причини виникненнясамотності.

Встановлення *взаєморозуміння* між співрозмовниками є суттєвою умовою успішного спілкування. Створення взаєморозуміння проходить декілька етапів: виникнення першого враження від співрозмовника, вивчення та розуміння його, забезпечення розуміння себе своїм співрозмовником, зближення поглядів та позицій, підтримка взаєморозуміння.

Перше враження це певна думка про майбутній об'єкт спілкування, ставлення на його сприйняття. Основні причини суб'єктивності цього враження (стадія перед спілкуванням).

Сприйняття іншої людини (соціальна перцепція) означає сприйняття її зовнішніх

ознак, співвідношення їх з власними особистісними характеристиками та інтерпретація ii вчинків згідно цього сприйняття. Важливість соціальної перцепції полягає в тому, що базуючись на образі, який виник при знайомстві, ми будуємо подальше спілкування з цією людиною. До фокусу нашої уваги потрапляють не всі ознаки, а найголовніші для нас (зовнішність, характер, поведінка), а інші, ті, що не потрапили, будуть домислюватися. Це домислювання базується на ефекті ореолу, ефекті новизни та первинності, а також ефекті стереотипізації.

Ефект ореолу проявляється в приписуванні людині, про яку ми склали позитивне враження, тих позитивних ознак, котрі в даний момент не спостерігаються.

Ефект новизни та первинності полягає в тому, що перше враження від людини сильніше, ніж наступне. Саме тому важливо позитивне перше враження.

Ефект стереотипізації полягає в тому, що судження про особистість робиться за рахунок власного обмеженого минулого досвіду або стійких поглядів іншої людини. Стереотипізація – це ідентифікація особистості як приналежної до певної групи з притаманними їй характеристиками.

Самопрезентація як подача себе з позитивної сторони для досягнення власної мети. Розрізняють: залякування, орієнтація на приклад (поведінка-взірець), прохання та інграціацію.

## ТЕМА 7
## Психологія конфліктів.

Слід розрізняти конфліктні ситуації та конфлікти. Конфліктні ситуації – це поява розбіжностей, тобто зіткнення бажань, інтересів, поглядів. Вона виникає при дискусії, суперечці. Конфлікт – це взаємні негативні відносини, які виникають при зіткненні бажань, поглядів; це обтяжені емоційною напругою розбіжності між людьми.

Фази розвитку конфлікту: конструктивна та деструктивна. Конструктивна фаза характеризується власним незадоволенням або претензіями до опонента. Вона проявляється в емоційному забарвленні мовлення, ігноруванні реакцій партнера, прийнятті закритої пози, відведенні погляду та інше. При цьому бесіда залишається в рамках звичайної, опоненти контролюють себе.

Деструктивна фаза починається тоді, коли взаємна незадоволеність опонентів перетинає деяку критичну межу і спілкування стає неконтрольованим.

Результат конфліктних ситуацій: попередження конфлікту (прийняття вербальних та невербальних заходів, спрямованих на недопущення ескалації конфлікту), втеча від конфлікту (втеча від конфлікту через нестачу часу або несвоєчасної дискусії), згладжування або його припинення (згладжування як прийняття рішення «лише на даний момент»), компроміс (прийняття рішення, яке якомога найбільше задовольняє сторони), виникнення конфронтації (жорстке протистояння сторін, коли жодна не згодна поступитися), примушення (це тактика примусової згоди).

Агресивна поведінка, як прояв конфронтації. Пряма/непряма фізична агресія. Пряма/непряма вербальна агресія. Агресивність – це схильність людини вирішувати конфліктні ситуації за допомогою агресивної поведінки.

Виходячи з обраного людиною при конфронтації способу поведінки, виділяють фізичну і вербальну агресію. І та і інша може бути прямою і непрямою. Пряма фізична агресія виражається в фізичному впливі на іншу людину (напад, перешкоджанні здійсненню будь-яких дій). Непряма фізична агресія виражається в ламанні предметів, стукання по столу кулаком, грюкання дверима при догляді з приміщення. Пряма вербальна агресія – це словесну образу людини, висловлюване йому особисто, а непряма вербальна агресія – за його спиною (в розмові з іншими людьми, які не брали участь в конфлікті).

Пряма і непряма фізична агресія більше притаманна особам чоловічої статі, а вербальна агресія, особливо непряма, особам жіночої статі.

Залежно від спрямованості агресивної поведінки розрізняють гетероагресію (спрямованість на інших) і аутоагресію (спрямованість на себе, самозвинувачення і самопокарання).

## ТЕМА 8

## Практичні аспекти спілкування. Публічнівиступи та ділове спілкування.

До публічних виступів належать лекції, доповіді, повідомлення, пов'язані з передачею інформації більш менш широкій аудиторії. При цьому виникає психологічний контакт. Перед виступаючим стоїть завдання викласти свій матеріал таким чином, щоб викликати інтерес у слухачів, полегшити їм розуміння інформації, що повідомляється і сприяти кращому їїзапам'ятовуванню. Для цього потрібно дотриматися ряд принципівінформування.

*Довіра*. Аудиторія буде охочіше слухати оратора, якщо він викликає у неї симпатію і довіру. Для отримання кредиту довіри оратору необхідні знання (досвід), достовірність використовуваної інформації і особливі особисті якості. *Інтелектуальна стимуляція*. Аудиторія більш схильна прислухатися до інтелектуально стимулюючої інформації. Такою вона буде, якщо вона нова для слухачів і відповідає їх потреби в знаннях. *Креативність*. Здатність людини генерувати нові ідеї та оригінальні ідеї і точки зору. Аудиторія більш здатна сприймати, розуміти і запам'ятовувати інформацію, при викладі якої використовується творчий підхід. Принципи інформування: довіра, інтелектуальна стимуляція, креативність, актуальність та розміщення акцентів. Методи інформування: розповідь, опис, визначення слів, пояснення процесів та роз'яснення. Вербальна та візуальна адаптація для досягнення успіху публічного виступу. Типові помилки ораторів. Рекомендації до ораторських виступів.

Ділове спілкування поділяється на:

- Ділова бесіда (переговори, прийом відвідувачів);
- Ділові сперечання;
- Ділова розмова по телефону;
- Ділові збори та наради.

Переговори як комплекс різних видів діяльності. Етапи переговорів:підготовчий етап; ведення розмови (типові помилки під час ділової бесіди); аналіз бесіди що тільки відбулася.

Корисні поради для керівників щодо помилок під час прийому відвідувачів.

Ділове спілкування по телефону складається з таких етапів: взаємне представлення, введення співрозмовника у справу, обговорення ситуації, заключне слово. Рекомендації щодо використання телефону в професійній діяльності. Важливим аспектом професійної діяльності є ділові збори та проведення нарад. Перед проведенням наради рекомендовано: підготувати порядок денний, вирішити хто буде присутнім на нараді, вирішити хто буде головними доповідачами. Рекомендації щодо спілкування під час проведення наради тапісля її завершення.

Стилі керівництва. Класифікації стилів керівництва за К. Левіном:

- Автократичний/авторитарний;
- Демократичний;
- Ліберальний.

Риси характеру, притаманні авторитарній особистості заАдорно. Ефективність різних стилів керівництва.

## ТЕМА 9

## Психодіагностичні методики в психології спілкування.

Викладач розповідає про важливу роль психодіагностичних методик, про їх використання в психології взагалі, роблячи акцент на психологію спілкування. На лекційному занятті розглядаються (вивчаються) наступні методики за вибором:

*Методика «Потреба в спілкуванні»*

Інструкція

Зараз вам прочитають низку тверджень. Якщо ви з ними згодні, то поруч з номером положення напишіть на своєму листочку «так», якщо не згодні, напишіть «немає».

Текст опитувальника (перелік тверджень)

1. Мені подобається брати участь в різного роду урочистостях.
2. Я можу придушити свої бажання, якщо вони суперечать бажанням моїх друзів.
3. Мені подобається виявляти будь-кому свою прихильність.
4. Я більше зосереджений на придбанні впливу, ніж дружби.
5. Я відчуваю, що в ставленні до моїм друзям у мене більше прав, ніж обов'язків.
6. Коли я дізнаюся про успіх свого товариша, у мене чомусь погіршується настрій.
7. Щоб бути задоволеним собою, я повинен комусь у чомусь допомогти.
8. Мої турботи зникають, коли я опиняюся поміж товаришів по роботі.
9. Мої друзі мені ґрунтовно набридли.
10. Коли я роблю погану роботу, присутність людей мене дратує.
11. Притиснута до стіни, я говорю лише ту частку правди, яка, на мою мені-нию, не зашкодить моїм друзям і знайомим.
12. У важкій ситуації я більше думаю не стільки про себе, скільки про близьку людину.
13. Неприємності у друзів викликають у мене такий стан, що я можу захворіти.
14. Мені приємно допомагати іншим, якщо навіть це доставить мені значні клопоти.
15. З поваги до друга я можу погодитися з його думкою, навіть якщо він не правий.
16. Мені більше подобаються пригодницькі розповіді, ніж розповіді про кохання.
17. Сцени насильства в кіно вселяють мені відразу.
18. На самоті я відчуваю тривогу і напруженість більше, ніж коли я перебуваю серед людей.
19. Я вважаю, що основною радістю в житті є спілкування.
20. Мені шкода покинутих собак і кішок.
21. Я вважаю за краще мати поменше друзів, але більше мені близьких.
22. Я люблю бувати серед друзів.
23. Я довго переживаю сварки з близькими.
24. У мене точно більше близьких людей, ніж у багатьох інших.
25. У мені більше прагнення до досягнень, ніж до дружби.

26. Я більше довіряю власним інтуїції та уяві в думці про людях,ніж судження про них інших людей.

27. Я надаю більшого значення матеріальному благополуччю і престижу, ніж радості спілкування з приємними мені людьми.

28. Я співчуваю людям, у яких немає близьких друзів.

29. По відношенню до мене люди часто невдячні.

30. Я люблю розповіді про безкорисливу дружбу і кохання.

31. Заради друга я можу пожертвувати всім.

32. У дитинстві я входив в одну «тісний» компанію.

33. Якби я був журналістом, мені подобалося б писати про дружбу.

Обробка результатів

**Ключ до опитувальника**.

Відповідь по кожному пункту оцінюється в 1 бал. Бали проставляються тільки при відповіді «так» за наступними пунктами: 1, 2, 7, 8, 11-14, 17-24, 26, 28, 30-33; тільки при відповіді «ні» по пунктах 3-6, 9, 10, 15, 16, 25, 27, 29.

Визначається сума балів, отриманих під час відповідей «так» і «ні».

Висновки

0-10 балів – низький ступінь вираженості потреби в спілкуванні.

11-22 бали – середній ступінь вираженості потреби в спілкуванні.

23-33 бали – високий ступінь вираженості потреби в спілкуванні.

*Методика «Мотивація афіліації».*

Методика (тест) А. Мехрабіана в модифікації М. Ш. Магомед-Емінова. Розроблена для діагностики двох узагальнених стійких мотиваторів, що входять в структуру мотивації афіліації, прагнення до прийняття (СП – «стремление к принятию») і страху відкидання (СО – «страх отвержения»). Тест складається відповідно з двох шкал: СП і СО.

Інструкція

Тест складається з ряду тверджень, що стосуються окремих сторін характеру, а також думок і почуттів з приводу деяких життєвих ситуацій. Якщо ви згодні із твердженням поруч з його цифровим позначенням ставте на бланку для відповіді знак «+» ( «так»), при незгоді – знак «-» («ні»). При прочитанні (або прослуховуванні) твердження не витрачайте багато часу на обдумування відповідей. Давайте ту відповідь, яка першою прийшла вам на розум.

У тексті немає «хороших» або «поганих» відповідей, тому не намагайтеся справити своїми відповідями сприятливе враження. Висловлюйте свою думку щиро.

Текст опитувальника для шкали СП

1. Я легко сходжуся з людьми.
2. Коли я засмучений, то вважаю за краще бути на людях, ніжзалишатися на одинці.
3. Я волів би, щоб мене вважали здібним і кмітливим, ніж товариським і доброзичливим.
4. Я менше, ніж більшість людей, потребую близьких друзів.
5. Про свої переживання я говорю людям радше часто й охоче, ніжрідко і в

особливих випадках.

6. Від хорошого фільму я отримую більше задоволення, ніж від великої компанії.

7. Мені подобається заводити якомога більше друзів.

8. Я скоріше волів би провести свій відпочинок далеко від людей, ніж на курорті, де багато людей.

9.Я думаю, що більшість людей славу і шану цінують понаддружби.

10. Я волів би самостійну роботу колективною.

11. Зайва відвертість з друзями може зашкодити.

12. Коли я зустрічаю на вулиці знайомого, я не просто вітаюся,проходячи повз, а намагаюся перекинутися з ним парою слів.

13. Незалежність і свободу від інших я віддаю перевагу міцним дружнім зв'язкам.

14. Я відвідую компанії і вечірки тому, що це хороший спосібзавести друзів.

15. Якщо мені потрібно прийняти важливе рішення, то я швидшепораджуся з друзями, ніж стану обмірковувати його один.

16. Я не довіряю занадто відкритого прояву дружніх почуттів.

17. У мене дуже багато близьких друзів.

18. Коли я перебуваю з незнайомими людьми, мені зовсім не важливо, подобаюся я їм чи ні.

19. Індивідуальні розваги я віддаю перевагу груповим.

20. Відкриті емоційні люди приваблюють мене більше, ніж серйозні, зосереджені.

21. Я швидше прочитаю цікаву книгу або подивлюся телевізор,ніж проведу час на вечірці.

22. Подорожуючи, я більше люблю спілкуватися з людьми, ніж одному насолоджуватися видами і відвідувати визначні пам'ятки.

23. Мені легше вирішити важке запитання, коли я обдумую його один, ніж коли обговорюю з іншими.

24. Я вважаю, що у важких життєвих ситуаціях швидше потрібно розраховувати тільки на свої сили, ніж сподіватися на допомогу друзів.

25. Навіть у компанії мені важко повністю відволіктися від турботі термінових справ.

26. Опинившись на новому місці, я швидко здобуваю широке колознайомих.

27. Вечір, проведений за улюбленим заняттям, приваблює мене більше, ніж жвава вечірка.

28.Я уникаю занадто близьких відносин з людьми, щоб не втратити особисту свободу.

29. Коли у мене поганий настрій, я скоріше намагаюся не показувати своїх почуттів, ніж намагаюся з ким-небудь поділитися.

30. Я люблю бувати в соціумі і завжди радий провести час у веселій компанії.

Текст опитувальника для шкали СО

1. Я соромлюся іти в малознайомий колектив.

2. Якщо вечірка мені не подобається, я все одно не піду першим.

3. Мене б дуже зачепило, якби мій близький друг став суперечити мені при сторонніх людях.

4. Я намагаюся менше спілкуватися з людьми критичного складу розуму.

5. Зазвичай я легко спілкуюся з незнайомими людьми.

6. Я не відмовлюся піти в гості через те, що там будуть люди, які мене не люблять.

7. Коли два моїх друга сперечаються, я вважаю за краще не втручатися в їх суперечку, навіть якщо з кимось із них я не згоден.

8. Якщо я попрошу когось піти зі мною і він мені відмовить, то я не наважуся попросити його знову.

9. Я обережний у висловленні своїх думок, поки добре не впізнаю людини.

10. Якщо під час розмови я щось не зрозумів, то краще я це пропущу, ніж перерву говорить і попрошу повторити.

11. Я відкрито критикую людей і очікую від них того ж.

12. Мені важко відмовляти людям.

13. Я все ж можу отримати задоволення від вечірки, навіть якщо бачу, що одягнений не так, як треба.

14. Я болісно сприймаю критику на свою адресу.

15. Якщо я не подобаюся комусь, то намагаюся уникати цієї людини.

16. Я рідко соромлюся звертатися до людей за допомогою.

17. Я рідко суперечу людям через побоювання їх зачепити.

18. Мені часто здається, що незнайомі люди дивляться на мене критично.

19. Всякий раз, коли я йду в незнайоме товариство, я вважаю за краще брати з собою друга.

20. Я часто говорю те, що думаю, навіть якщо це неприємно співрозмовнику.

21. Я легко освоююся в новому колективі.

22. Часом я впевнений, що нікому не потрібен.

23. Я довго переживаю, якщо стороння людина невтішно виражається в мою адресу.

24. Я ніколи не відчуваю себе самотнім у компанії.

25. Мене дуже легко зачепити, навіть якщо це непомітно з боку.

26. Після зустрічі з новою людиною мене зазвичай мало хвилює, чи правильно я поводився.

27. Коли я повинен за чим-небудь звернутися до офіційної особи, я майже завжди чекаю, що мені відмовлять.

28. Коли потрібно попросити продавця показати вподобану мені річ, я відчуваю себе невпевнено.

29. Якщо я незадоволений тим, як поводиться мій знайомий, я зазвичай прямо вказую йому на це.

30. Якщо в транспорті я сиджу, мені здається, що люди дивляться на мене з докором.

**Обробка результатів**

*Шкала СП.* Проставляється по одному балу за відповіді «ні» по позиціях 3, 4, 6, 8-11, 13, 16-19, 21, 23-25, 27-29 і відповіді «так» по позиціях 1, 2, 5, 7, 12, 14, 15,

20, 22, 26, 30. Підраховуєтьсязагальна сума балів за відповіді «так» і «ні».

*Шкала СО.* Проставляється по одному балу за відповіді «так» попозиціях 1-4, 8-10, 12, 14, 15, 17-19, 22, 23, 25, 27, 28, 30 і відповіді «ні» по позиціях 5-7, 11, 13, 16, 20, 21, 24, 26, 29. Підраховуєтьсязагальна сума балів.

Висновки

Якщо сума балів за шкалою СП більше такої за шкалою СО, то у випробуваного виражене прагнення до афіліації, якщо ж сума балів менше, то у випробуваного виражений мотив «страх відкидання». У разі рівного розподілу сумарних балів по обох шкалах слід враховувати, на якому рівні (високому або низькому) воно проявляється. Якщо рівні прагнення до прийняття і страху відкидання високі, це може свідчити про наявність у цього випробуваного внутрішнього дискомфорту, напруженості, так як страх відкидання перешкоджає задоволенню потреби бути поряд ізіншими людьми.

*Методика діагностики «перешкод» в становленніемоційних контактів (за В. В. Бойко):*

Методика спрямована на виявлення рівня емоційноїефективності в спілкуванні і виявлення типу емоційних перешкод.

*Інструкція*

Прочитайте кожне судження і відповідайте на нього «так», якщозгодні з ним, або «Немає», якщо не згодні.

*Текст опитувальника*

1. Зазвичай до кінця робочого дня на моєму обличчі помітнавтома.
2. Чи трапляється, що при першому знайомстві емоції заважаютьмені зробити більш сприятливе враження на партнерів.
3. У спілкуванні мені часто бракує емоційності, виразності.
4. Мабуть, я здаюся оточуючим занадто суворим.
5. Я в принципі проти того, щоб зображати чемність, якщо тобі нехочеться.
6. Я зазвичай вмію приховати від партнерів спалахи емоцій.
7. Часто в спілкуванні з колегами я продовжую думати про щосьсвоє.
8. Буває, я хочу висловити партнеру емоційну підтримку (увага,співчуття, переживання), але він цього не відчуває.
9. Найчастіше в моїх очах або виразі обличчя виднозаклопотаність.
10. У діловому спілкуванні я намагаюся приховувати свої симпатіїдо партнерів.
11. Всі мої неприємні переживання зазвичай написані на моємуобличчі.
12. Якщо я захоплююся розмовою, то моя міміка стає занадтовиразною.
13. Мабуть, я дещо скутий, затиснутий.
14. Я зазвичай перебуваю в стані нервового напруження.
15. Зазвичайя відчуваю дискомфорт, коли доводиться обмінюватися рукостисканнями в діловій обстановці.
16. Іноді близькі люди зупиняють мене: розслаб м’язи обличчя, що не криви губи, розслаб обличчя та ін.
17. Розмовляючи, я надмірно жестикулюю.
18. Зазвичай в новій ситуації мені важко бути розкутим, природним.
19. Мабуть, моє обличчя часто висловлює печаль або заклопотаність, хоча на

душі спокійно.

20. Мені важко дивитися в очі при спілкуванні з малознайомою людиною.

21. Якщо я хочу, то мені завжди вдається приховати свою неприязнь до поганої людини.

22. Мені часто чомусь буває весело без будь-якої причини.

23. Мені дуже просто зробити, за власним бажанням або за замовленням, різні вирази обличчя: зобразити печаль, радість, переляк, відчай і т.д.

24. Мені говорили, що мій погляд важко витримати.

25. Мені щось заважає висловлювати теплоту, симпатію людині, навіть якщо я відчуваю ці почуття до неї.

**Аналіз результатів**

Відповіді піддослідних зіставляються з ключем. За кожну відповідь «так» нараховується один бал. Висновок про рівень емоційної ефективності в спілкуванні робиться виходячи з суми набраних балів (вона може коливатися в межах від 0 до 25). Емоційні перешкоди об'єднані в п’ять груп. Якщо випробуваний набрав 3 і більше балів з якої-небудь групи, то робиться висновок про наявність конкретних «перешкод» у встановленні емоційних контактів.

| «Перешкоди» у встановленні емоційних контактів | Номери питань і відповіді |
|---|---|
| Невміння управляти емоціями, дозувати їх | +1, –6, +11, +16, –21 |
| Неадекватне прояв емоцій | –2, +7, +12, +17, +22 |
| Негнучкість, нерозвиненість, невиразність емоцій | +3, +8, +13, +18, –23 |
| Домінування негативних емоцій | +4, +9, +14, +19, +24 |
| Небажання зближуватися з людьми на емоційній основі | +5, +10, +15, +20, +25 |
| Разом: | |

*Рівні емоційної ефективності в спілкуванні:*

Перший рівень – 0-2 бали – випробуваний погано бачить себе збоку або в своїх відповідях нещирий.

Другий рівень – 3-5 балів – емоції зазвичай не заважають спілкуватися з партнерами.

Третій рівень – 6-8 балів – є деякі емоційні проблеми в повсякденному спілкуванні.

Четвертий рівень – 9-12 балів – емоції в деякій мірі ускладнюють взаємодію з партнерами.

П’ятий рівень – 13 і більше балів – емоції явно заважають встановлювати контакти з людьми.

Структурний підрозділ «Міжнародний фаховий коледж моди і дизайну»
ВНЗ «КИЇВСЬКА АКАДЕМІЯ ПРИКЛАДНИХ МИСТЕЦТВ»

# Додатки
# З ДИСЦИПЛІНИ
# «Психологія спілкування»

Спеціальність: 022 «Дизайн»
Напрям: 02 «Мистецтво»

Київ-2024

# ПРАКТИКУМ ІЗ ПСИХОЛОГІЇ
## Вправи та психологічні ігри

Київ-2024

ВПРАВИ ДЛЯ ЗНАЙОМСТВА

**«Історія мого імені»**

Кожному учаснику пропонується розповісти історію, пов'язану з його ім'ям (справжню чи вигадану), яка допоможе групі запам'ятати ім'я.

На завершення тренер запитує учасників, що запам'яталося і чому.

**«Три якості, які…»**

Одна з найпоширеніших процедур знайомства полягає у тому, що учасникам групи пропонується назвати себе та доповнити цю інформацію перерахуванням трьох (двох, чотирьох) своїх якостей, які допомагають їм досягати успіху у сфері, відповідній тематиці цього тренінгу. Ще один варіант – назва якостей, що забезпечують/знижують особисту ефективність у тій чи іншій галузі).

**«Моє ім'я»**

Учасники пишуть на аркуші паперу своє ім'я, розташовуючи літери одна під одною по вертикалі. Потім по горизонталі вписують слова, що починаються на ті ж літери, що складають ім'я. Значення цих слів – це, на думку автора, характеристика, образ його особи. Потім результати виконання вправи зачитуються всіма учасниками.

**«Інтерв'ю»**

Необхідно об'єднати учасників групи попарно. Кожен учасник має розповісти своєму сусідові що-небудь про себе. Слухач повинен, не перебиваючи оповідача, уважно стежити за його розповіддю. За часом розповідь не повинна перевищувати 5 хвилин. Ведучий контролює час.

Після того як кожний з партнерів «потренується» у терплячому вислуховуванні сусіда, група збирається разом. Кожен учасник коротко представляє свого напарника, розповідає, що він запам'ятав з того, що повідав йому його сусід.

Щоби полегшити виконання вправи (особливо в групах, що тільки-но почали працювати разом або не мають достатнього досвіду чи напрацьованих технік спілкування), ведучий може запропонувати запитання-підказки: «Мої інтереси та вподобання», «Що відрізняє мене від інших, характеризує мою індивідуальність», «Чого про мене група ще не знає» тощо.

**«Алфавіт»**

Рекомендується при першій зустрічі. За сигналом ведучого учасники мають вишикуватися відповідно до своїх імен у алфавітному порядку

**«Реклама»**

У парах. Люди знайомляться один з одним, дізнаються кращі якості один одного і повинні найкращим чином представити свого партнера, зробити йому рекламу перед усією групою

**«36 питань»**

Одна людина ставить запитання. Питання має бути таким, щоб на нього не можна було відповісти «так» чи ні». Приклади:

- Який твій найщасливіший спогад? Розкажи про нього у деталях.
- Бувало таке, що ти одного разу дуже розчарувався в людині?
- Яку найкращу пораду ти отримував від іншої людини?
- Якби ти міг повернутися в часі, яку пораду ти дав би собі молодому?
- Які твої найбільші цілі цього року?
- Який твій найбільший страх?
- Розкажи про своє найкумедніше побачення.
- Яку жорстоку правду тобі говорили просто в обличчя?
- Про який вчинок ти шкодуєш найбільше?
- З якого приводу ти востаннє плакав?
- За що тобі найбільше соромно?
- Який у тебе був найстрашніший і найнебезпечніший момент у житті?
- На твій погляд хто з твоїх знайомих абсолютно щасливий і чому?

Усі по черзі на нього відповідають. Останнім відповідає той, хто його поставив.

Наступний гравець ставить питання – знову на нього всі відповідають і таке інше. 1 раз можна пропустити відповідь. Після цього роль відповідального переходить до наступного учасника.

**«Психіатр»**

«Психіатр» – це гра, в якій всі, крім одного гравця, виконують роль пацієнтів з однаковим діагнозом, а гравець, що залишився, – «психіатр» – повинен визначити, в чому їхня спільна проблема. Чим шаленіша фантазія команди, тим цікавішою буде гра.

Як грати:

Гравці розбирають ролі: потрібно вибрати одного психіатра, інші будуть пацієнтами. «Психіатр» виходить із кімнати, «пацієнти» домовляються про загальний діагноз. Чим цікавіший діагноз, тим веселішим і довшим буде гра.

Приклади:

- Усі думають, що вони персонажі роману «Віднесені вітром».
- Кожен гравець вважає, що він сам психолог.
- Кожен вважає, що він є людиною праворуч від себе.
- Кожна людина є одним із 7 смертних гріхів.
- Усі гадають, що вони курки з відрубаними головами.

Як бачите, жодних правил та обмежень немає.

«Психіатр» повертається в «палату» і намагається діагностувати колективне захворювання, ставлячи кожному «пацієнтам» будь-які питання. «Пацієнти» не лише відповідають, а й можуть демонструвати недугу у своїй поведінці.

Якщо будь-який учасник помітив, що один із їхніх товаришів помилився чи збрехав під час відповіді, він має вигукнути «Психіатр!». І всі рандомним чином міняються місцями, що сильніше плутає психіатра. Особливо якщо діагноз прив'язаний до порядку початкової розсадки (наприклад, кожен гравець вдавав людину праворуч від себе).

Гра триває доти, доки «психіатр» правильно не визначить хворобу «пацієнтів».

Хто останній говорив із «психіатром», той і водить у наступному коні.

## ВПРАВИ НА ЗГУРТУВАННЯ

**«Спілкування за допомогою рук»**

Учасники утворюють два кола: внутрішнє і зовнішнє, стоячи обличчям одне до одного. Ведучий дає команди, які учасники виконують мовчки в парі, що утворилася. Після цього по команді ведучого зовнішнє коло рухається праворуч на крок.

Варіанти інструкцій парам, що утворюються:

- Привітатись за допомогою рук.
- Поборотися руками.
- Помиритись руками.
- Виразити підтримку за допомогою рук.
- Пожаліти руками.
- Виразити радість.
- Побажати успіху.
- Попрощатися руками.

**«Побудуємося»**

Завдання учасників – побудуватися в одну лінію за ростом. Потім завдання ускладнюється – їм потрібно побудуватися за датою та місяцем народження, за довжиною волосся, за віддаленістю місця проживання від коледжу, за кольорами веселки в їхньому одязі. При цьому не можна розмовляти.

**«Пошук подібності»**

Ресурси: картки із зображенням тварин, аркуші паперу.

Хід вправи: Кожна команда повинна написати на аркуші риси подібності (перша команда) та риси відмінності (друга команда) учасників команди від вказаної тварини.

Виграє та команда, яка напише більше рисза певний час. Враховується кількість та їх якість.

**«Поворот у стрибках»**

Учасники розосереджуються у просторі таким чином, щоб відстань між сусідами становила не менше півметра, і стають обличчям в одному напрямку. Далі за умовним сигналом ведучого всі одночасно виконують стрибок на місці. У стрибку можна повернутись у будь-який бік на 90, 180, 240 або 360°. Кожен сам вирішує, куди й наскільки йому повернутись, домовлятися про це не можна. Кожен наступний стрибок відбувається за черговим сигналом із положення, у яке учасники приземлилися раніше. Завдання тут – добитися того, щоб після чергового стрибка всі учасники приземлилися, повернувшись обличчям в один бік. Фіксується кількість спроб, які були потрібні для цього.

**«Веселий рахунок»**

Ведучий називає якесь число, що не перевищує кількість осіб у групі. Названа кількість учасників встає. У виконанні вправи необхідно досягти синхронності, учасники не повинні радитись.

**«Перемикачі»**

На рахунок «три» потрібно повернутися на 90 градусів, не домовляючись у який бік.

**«Полювання за хвостом дракона»**

Матеріали та обладнання: хустка.

Опис гри. Учасники гри діляться на команди з 10-12 гравців. Кількість команд має бути парною.

У кожній команді гравці стають один за одним і кладуть руки на талію людині що стоїть попереду. Перший гравець у шерензі є «головою» дракона, останній – «хвостом», а решта учасників утворює «тулуб» дракона.

У процесі гри «голова» кожного дракона має спробувати торкнутися «хвоста» іншого дракона. При цьому дракон не повинен розриватися.

Лов «хвоста» припиняється, якщо:

- «голова» доторкнулася до «хвоста»;
- «тулуб» дракона розірвалося;
- «голова» не змогла дістати хвіст.

Бажано надати всім учасникам гри можливість побувати в ролі «голови», «тулуба» та «хвоста» дракона.

Варіант!!! Якщо учасників гри мало (10-12 гравців), то утворюється лише один дракон, причому він полює на власний «хвіст».

Варіант!!! Учасники гри будуються в одну колону один за одним і охоплюють рукою стегно гравця, що стоїть попереду. Останньому гравцю в шерензі прикріплюється за штани (спідницю) хустку – «хвіст» дракона. Завдання «голови» дракона – торкнутися «хвоста» (хустка) іншого дракона або свого «хвоста».

**«Кенгуру»**

На початку гри ведучий по черзі «на вушко» каже кожному учаснику назву будь-якої тварини. 4-5 гравцям він говорить назви різних тварин (наприклад, лисиця, миша і т.д.), а решті – назва однієї тварини (наприклад, кенгуру). Назву своєї тварини кожен учасник повинен тримати в таємниці.

Потім усі гравці стають у коло, міцно тримаючи один одного під руки, і уважно слухають ведучого, який починає перераховувати назви різних тварин (бажано перераховувати і тих тварин, назв яких немає в учасників). Якщо гравець чує назву своєї тварини, він повинен швидко відірвати ноги від підлоги, повиснувши на руках товаришів, які стоять поруч, яким, у свою чергу, необхідно утримати його на вазі.

Найостаннішим ведучий називає ту тварину, яка була сказана більшості учасників.

**«Крізь скло»**

Один з учасників загадує певний текст, записуючи його на папері, але передає його немовби крізь скло, тобто за допомогою міміки та жестів. Решта гравців розповідають про те, що вони зрозуміли. Ступінь збігання тексту, який було відтворено більшістю гравців, і тексту, записаного одним із учасників, свідчить про вміння встановлювати контакт

**«Лампа Алладіна»**

Вправа допомагає учасникам краще зрозуміти потреби своїх товаришів і колег та дозволяє внести бажані зміни в роботу команди. Призначена для групи від 8 чоловік.

Підготовка до вправи: приготувати аркуші паперу для запису, ручки або олівці.

Хід вправи: Ведучий оголошує, що в покинутому приміщенні підприємства було знайдена лампа Аладдіна, ітепер кожен співробітник може загадати три бажання, пов'язані з роботою. Бажання потрібно написати на аркуші паперу і потім віддати ведучому. Список всіх бажань записується на дошці.

Підсумки вправи: Учасники обговорюють, що можна реально змінити в робочій обстановці, щоб і шеф був задоволений, і співробітники йшли на роботу, як на свято

**«Сліпе зображення»**

Мета вправи: підвести учасників до спільних дій і виявити, хто з них має лідерські якості і без зволікання бере на себе роль управлінця.

Підготовка до вправи: приготувати довгу мотузку з розрахунку 1 метр на людину.

Хід вправи: Учасники беруть в руки мотузку і стають в коло так, щоб кінці мотузки зімкнулися. В результаті має утворитися рівне кільце. Учасники закривають очі і по команді ведучого споруджують нову фігуру (квадрат, прямокутний трикутник, ромб, шестикутник і т.д.). Як тільки команда вирішить, що завдання виконано правильно, всі учасники відкривають очі. Під час виконання завдання учасники можуть один з одним спілкуватися, не відкриваючи очі

Підсумки вправи: після вправи учасники обговорюють, які фактори впливали на успішне виконання поставленого завдання, наскільки згуртовано працювала вся команда, хто заважав виконувати завдання, чи обговорювалися спільні дії, наскільки правильно і акуратно було виконане завдання, хто з учасників взяв на себе роль лідера і координував дії всієї команди.

**«Відверте зізнання»**

Вправа допомагає отримати зворотній зв'язок від товаришів по службі або партнерів. Призначена для групи від 8 чоловік.

Мета вправи: краще пізнати один одного і встановити довірливі відносини в команді.

Підготовка до вправи: приготувати чисті аркуші паперу формату А4 і шпильки, по 2 штуки на кожного учасника.

Хід вправи: людям завжди цікаво, як їх сприймають по службі або партнери, з якими їм доводиться працювати щодня. Ведучий пропонує кожному учаснику протягом 5 хвилин написати на аркуші паперу свої позитивні і негативні комунікативні якості, а потім прикріпити шпилькою собі на груди даний аркуш паперу. Далі кожному учасникові ведучий шпилькою прикріплює на спину чистий аркуш паперу, на якому інші учасники пишуть компліменти або критику, спрямовані на його адресу. Кожен учасник може вільно пересуватися по аудиторії і писати або читати відверті зізнання на спинах інших, а також вносити свої коментарі. Учасники сідають у коло і починають порівнювати власне уявлення про себе із щирими висловлюваннями своїх товаришів.

Підсумки вправи: в ході вправи кожен учасник отримує правдивий зворотний зв'язок від товаришів по службі або партнерів і робить відповідні висновки.

## ВПРАВИ ДЛЯ ПОДІЛУ НА ПІДГРУПИ

**«Молекули»**

Ведучий дає інструкцію: «Уявіть собі, що всі ми – атоми, що рухаються в хаотичному порядку, іноді поєднуються в молекули, а потім розлітаються в різні боки, збираються в цілу клітину, організм.... Зараз заграє музика, і ми всі почнемо рухатися в просторі, як атоми в хаосі. А потім я назву будь-яке число, і таке число атомів об'єднається в одну молекулу, а потім кілька молекул – у клітину, клітини – в організм».

Звучить музика, усі учасники рухаються в хаотичному порядку. Тренер говорить «два атоми», потім «дві молекули», «дві клітини», «два організми». У результаті учасники поєдналися у дві групи.

**«Кольори»**

До заняття необхідно підготувати жетончики двох або більше кольорів. Перед початком заняття перемішати їх і роздати по одному кожному учаснику. Коли необхідно буде створити міні-групи, треба просто повідомити учасникам, що один колір жетончиків – це перша команда, другий колір – друга тощо.

## ВПРАВИ НА КОМАНДНУ РОБОТУ

**«Вавилонська вежа»**

Матеріали: кольорові маркери, ватман, заздалегідь заготовлені індивідуальні завдання.

Хід вправи: Учасники поділяються на 2 команди. Кожному члену команди надається індивідуальне завдання. Індивідуальні завдання: коротко прописані на окремих аркушах, кожний аркуш суворо конфіденційний для одного учасника. Наприклад, «Вежа повинна мати 10 поверхів» – листок із таким написом вручається одному учаснику тренінгу, він не має права нікому його показувати, зобов'язаний зробити так, щоб намальована спільно вежа мала саме 10 поверхів! Друге завдання: «Вся башта має коричневий контур» – це завдання для наступного учасника. «Над вежею розвивається синій прапор», «У вежі всього 6 вікон» і т.д. Учасникам заборонено розмовляти і взагалі якось використовувати голос.

Необхідно спільно намалювати Вавилонську вежу. Час виконання обмежений (5-7 хвилин).

**«Будуємо міст»**

Необхідні матеріали: багато паперу формату А4, склянка з водою.

Група ділиться на 2 підгрупи.

Завдання: Побудувати міст із пачки паперу через річку шириною 50 см. Міст повинен витримати склянку водою. Час виконання 15 хв.

Наприкінці гри перевіряємо результати.

**«Групова скульптура»**

Кожен учасник одночасно і скульптор та глина. Він знаходить своє місце відповідно до загальної атмосфери та змісту композиції. Вся робота відбувається у повному мовчанні. У центр кімнати виходить перший учасник (це може бути будь-яка охоча або призначена провідною людиною) і приймає якусь позу. Потім до нього прилаштовується другий, третій прилаштовується вже до спільної перших двох учасників композиції. Виконуючи цю вправу, необхідно:

- діяти у досить швидкому темпі,
- стежити, щоб композиції, що виходять, не були безглуздою мозаїкою ізольованих один від одного фігур.

Варіант: скульптура, що «застигла», може «ожити».

**«Квадрат»**

Ігровий майданчик: будь-яке приміщення, яке дозволяє вільно рухатися учасникам. Гра може відбуватися і на вулиці.

Кількість учасників до 40 гравців. Кількість учасників має обов'язково ділитися на чотири.

Опис гри.

На початку гри група ділиться на чотири команди з рівною кількістю людей. Потім усі команди утворюють один чотирикутник (одна команда – це одна сторона), стаючи пліч-о-пліч, обличчям усередину квадрата. У центрі квадрата стає ведучий і піднімає свою праву руку вгору. Він просить учасників запам'ятати своє місце по відношенню до його правої руки.

Далі ведучий повертається, наприклад, на 90 градусів. Завдання кожної команди – якнайшвидше стати у вихідну позицію по відношенню до правої руки ведучого, зберігаючи послідовність розташування учасників у команді. Потім ведучий знову повертається і т.д.

**«Я – Директор»**

Вправа допомагає учасникам впровадити в себе управлінські навички. Призначена для групи від 6 осіб.

Мета вправи: навчити учасників делегувати повноваження, ефективно використовуючи при цьому особисті якості підлеглих. Підготовка до вправи не потрібна.

Хід вправи: Кожен учасник уявляє себе керівником торгової компанії, якому підкоряються шість менеджерів. Всі менеджери часто конфліктують між собою, оскільки кожен з них прагне зайняти місце лідера. Робота над спільними проектами часто породжує конфлікти в колективі. Ніхто з менеджерів не бажає йти на компроміс, не хоче бути гнучким у прийнятті спільних рішень. Компанія взяла на себе зобов'язання втілити новий дуже перспективний проект. Однак, саме в цей час керівник повинен піти у відпустку, тому його завдання – правильно мотивувати підлеглих, поставити перед ними спільну мету і налаштувати на групову роботу. Також, керівник повинен грамотно розподілити обов'язки між підлеглими, враховуючи їх особисті якості, в іншому випадку проект не принесе успіху.

Завдання, які потрібно вирішити:

- організувати роботу над проектом, скоординувати діяльність інших менеджерів, поставивши перед ними конкретні завдання – виконує одна людина;
- підготувати презентацію для переговорів з клієнтом – виконує одна людина;
- провести переговори з клієнтом – виконує одна людина;
- вивчити статистику і провести аналіз продажів – виконує одна людина;
- врегулювати можливі суперечки при підписанні договору – виконує одна людина;
- організувати і провести спеціальну рекламну акцію – виконують дві людини;
- скоординувати взаємодії підрозділів – виконує одна людина;
- врегулювати можливі претензії клієнтів – виконують дві людини;
- прийняти рішення про закупівлю продукції – виконує одна людина;
- провести з клієнтом переговори з нового асортименту – виконують дві людини;
- проаналізувати новинки компанії – виконує одна людина;
- проаналізувати щоденні і щотижневі звіти з продажу та зіставити їх із залишками товару на складі – виконує одна людина;
- проконтролювати відвантаження товару клієнтам – виконують дві людини;
- сформувати бюджет руху платіжних засобів і відстежити своєчасне надходження платежів від клієнтів – виконує одна людина.

Особисті якості, що характеризують менеджерів компанії:

*Катерина* – природжений оратор, любить виступати на публіці, ефективно проводить презентації, з легкістю наводить переконливі аргументи у розмові із співрозмовником, вважає себе самим ефективним менеджером в компанії, при цьому часто ініціює конфлікти, любить бути в центрі уваги.

*Тетяна* – відмінний аналітик, має хороші організаторські навички, вважає, що в колективі крім неї ніхто більше не працює. Цілеспрямована, завжди наполегливо відстоює свою точку зору, вміє впливати на людей, досягає своїх цілей, активно захищає свої права, але при оформленні документів часто припускається помилок. Відстоювання власних інтересів часто призводить її до конфліктів, рідко прислухається до думки колективу, всі рішення приймає сама.

*Олексій* – творча особистість, часто нетрадиційно мислить, створює принципово нові ідеї, вважає себе найкращим менеджером в компанії, але при цьому не вміє працювати з числами і допускає помилки в розрахунках. Дуже емоційна людина, будь-яку критику сприймає близько до серця.

*Едуард* – творча і креативна особистість, легко створює нові ідеї, вважає, що без нього компанія практично не має шансів на успіх, при цьому часто не допрацьовує до кінця свої ідеї і допускає численні помилки в розрахунках. Неврівноважений, жоден скандал не обходиться без його участі. Вміє маніпулювати людьми і перетворює їх прорахунки і слабкості в свої переваги.

*Валентина* – хороший аналітик, має відмінні організаторські навички, акуратно працює з документами, з легкістю може швидко знайти помилки в розрахунках. Вразлива натура, вважає, що всі претензії на її адресу не є заслуженими.

*Микола* – майстер презентації, має середні професійні навички, любить, коли на нього звертають увагу, вважає себе незамінним співробітником, без якого компанія не змогла б

реалізувати багато проектів. Любить виставляти помилки колег напоказ, часто виступає в ролі критика, ініціює багато конфліктів.

Підсумки вправи: Кожен учасник озвучує, якому менеджеру делегується те чи інше повноваження, на його думку, і на які особисті якості підлеглих потрібно зробити акцент. В ході обговорення учасники аналізують виконану роботу і роблять відповідні висновки.

**«Мозаїка/пазл»**

Вправа дозволяє учасникам побачити, наскільки взаємопов'язані відносини керівника і його підлеглих.

Мета вправи: перевірити, наскільки учасники можуть або готові управляти колективом.

Підготовка до вправи: підготувати 2 пазли (приблизно по 200 частин). Кожен покласти в непрозорий конверт/пакет

Хід вправи: Ведучий вибирає двох бажаючих і призначає їх керівниками двох конкуруючих підприємств. Шляхом жеребкування він визначає, хто з «керівників» першим починає набирати собі командуз присутніх учасників. Набір команд відбувається по черзі. В результаті розподілу учасників повинно вийти дві команди з однаковою кількістю людей. Кожна команда отримує конверт з мозаїкою/пазлом, яку потрібно зібрати. Те, що повинно вийти в результаті, бачить тільки «керівник».

Завдання учасників – якомога швидше і правильніше зібрати своє зображення, при цьому кожен «керівник» сідає спиною до своєї команди і не промовляє жодного слова. Для того щоб між «керівником» і командою утворився зв'язок, «керівник» вибирає собі «заступника» і спілкується з ним тільки письмово, даючи вказівки всій команді.

Підсумки вправи: в ході обговорення учасники аналізують:

- наскільки зрозумілими були для них вказівки «керівника»;
- наскільки ефективно роз'яснював «заступник» команді поставлене завдання;
- що заважало або, навпаки, допомагало команді в досягненні мети;
- чи була досягнута мета;
- хто з учасників проявив лідерські якості в результаті виконання завдання;
- хто з учасників самоусунувся;
- чи здійснювався контроль із боку керівництва;
- які помилки були допущені;
- чому вдалося перемогти суперників або, навпаки, довелося зазнати поразки.

Кожен «керівник» озвучує труднощі, з якими йому довелося зіштовхнутися, чи правильно команда виконувала його вказівки, наскільки точно «заступник» доповідав йому про дії всіх інших учасників, яку мотивацію довелося використовувати для вирішення загального завдання

**«Обійди підводний камінь»**

Вправа вчить учасників ставити перед підлеглими безпомилкові цілі. Призначена для групи від 8 чоловік.

Мета вправи: навчити учасників більш точно і зрозуміло ставити цілі перед іншими людьми.

Підготовка до вправи: приготувати довгу мотузку і два шарфа.

Хід вправи: Учасники діляться на дві рівні команди. Кожна команда вибирає свого «керівника». Всі, крім «керівників» і ведучого, виходять з кімнати. «Керівники» спільно з ведучим, використовуючи меблі, довгу мотузку і підручні предмети, готують дві доріжки з «підводними каменями». Учасники із зав'язаними очима по черзі заходять в кімнату і за допомогою словесних підказок своїх «керівників» намагаються пройти ці доріжки. Якщо який-небудь учасник порушить правила або наступить на «підводний камінь», то він повертається і починає проходити випробування заново. Переможе та команда, яка першою обійде всі «підводні камені».

Підсумки вправи: учасники обговорюють, наскільки важко було обходити «підводні камені», наскільки точно і зрозуміло «керівник» направляв своїх «підлеглих», що заважало або, навпаки, допомагало команді в досягненні мети, які помилки були допущені.

**«Падіння літака»**

Вправа спрямована на прийняття спільного командного рішення. Призначена для групи від 6 осіб.

Хід вправи: Учасники уявляють, що знаходяться на борту авіалайнера, який стрімко падає вниз. У той момент, коли надія на порятунок покинула останнього пасажира, в літаку з'являється шаман, готовий врятувати всіх членів екіпажу і пасажирів. Однак за порятунок всіх життів шаман просить в нагороду одну людську чесноту (щось, чого пасажири позбудуться назавжди).

Завдання учасників – протягом 10 хвилин прийняти одностайне рішення і, назвавши чесноту, задовольнити шамана. В іншому випадку всі пасажири і члени екіпажу загинуть.

Підсумки вправи: в ході обговорення учасники діляться враженнями, наскільки важко чи легко вони йшли до єдиної думки, чи було досягнуто загальне командне рішення, яку чесноту учасники були готові обміняти більшістю голосів на життя, але єдиної думки не було досягнуто, і що можна було змінити при прийнятті спільного рішення в умовах обмеженого часу

**«Болото»**

Вправа спрямована на згуртування команди. Призначена для групи від 8 чоловік.

Мета вправи: помістити учасників в умови, при яких вони будуть змушені триматися один за одного, і виявити з них тих, хто володіє лідерськими якостями і не боїться брати на себе відповідальність в непередбаченій ситуації.

Підготовка до вправи: зробити 15 «болотних купин» з підручного матеріалу.

Хід вправи: «Болотні купини» розкладаються по кривій лінії на відстані одного великого кроку одна від одної. Ведучий оголошує учасникам, що за їх спиною сильно горить ліс, попереду знаходиться «драглисте болото», пройшовши через яке вони зможуть врятувати собі життя. Команда зможе впоратися з проблемою тільки в тому випадку, якщо всі учасники долатимуть перешкоди, стрибаючи з «купини» на «купину» і тримаючи один одного за руки. Якщо під час випробування хтось із учасників торкнеться «болота» або розірве зв'язок, то випробування починається заново.

Якщо до вправи задіяні понад 10 чоловік, то доцільно розбити всіх учасників на команди.

Підсумки вправи: в ході обговорення учасники оцінюють, наскільки згуртовано працювала вся команда, чи змогла вона дійти до мети, хто заважав виконувати поставлене завдання, чи обговорювалися спільні дії, наскільки правильно і акуратно було виконано завдання, хто з учасників взяв на себе роль капітана і довів всю команду до «безпечного берега».

**«Порахувати до ...»**

Учасники групи повинні один за одним порахувати до N (або рівне, або більше числа учасників), причому кожне число повинна вимовляти тільки одна людина. Домовлятися, хто що говорить, не можна. Як тільки якесь число вимовляють кілька людей одночасно або довго не вимовляє ніхто, рахунок починається з початку.

**«Дискусія»**

Учасники тренінгу об'єднуються в групи по троє. У кожній трійці розподіляються обов'язки. Один з учасників грає роль «глухого та німого»: він нічого не чує, не може говорити, але в його розпорядженні – зір, жести, пантоміміка; другий учасник грає роль «глухого та паралітика»: він може розмовляти та бачити, але не може жестикулювати; третій учасник – «сліпий та німий»: він здатний тільки чути й показувати. Усій трійці гравців пропонується завдання – наприклад, домовитися про час, місце та мету зустрічі, не порушуючи умов виконання своєї ролі.

**«Калькулятор»**

Для згуртування. Призначена для групи від 8 чоловік.

Хід вправи: учасники за командою ведучого по черзі проводять математичні дії. Наприклад, один учасник озвучує будь-яке число, інший каже, що з цим числом потрібно зробити (розділити, помножити, додати, відняти), третій називає число, яке потрібно додати або відняти від першого числа, а четвертий учасник визначає і озвучує результат. Вправа йде до того моменту, поки ведучий не зупинить кого-небудь і не запитає останній результат всіх дій. Якщо учасник, якого зупинив ведучий, дає неправильну відповідь, то підрахунок починається з самого початку. Якщо ж відповідь правильна, значить, вправа триває далі.

Підсумки вправи: учасники обговорюють, наскільки партнерські відносини полегшують спільну роботу і як впливає на бізнес їхня відсутність

## ВПРАВИ РОЗМИНКИ

«Прорвись у коло»

Члени групи беруться за руки та утворюють замкнене коло. Ведучий пропонує одному члену групи потрапити в коло у будь який спосіб. Те саме може зробити кожен учасник.

**«Інтонація»**

На маленьких клаптиках паперу група пише назву будь-якого почуття, емоції. Потім листки збираються, перетасовуються і роздаються знову. Тепер група вирішує, яку фразу, рядок із вірша взяти за основу подальших дій. Після цього учасники по черзі вимовляють цю фразу з інтонацією, що відповідає тому відчуттю, що записано у них на аркуші паперу. Інші члени групи вгадують, з якою інтонацією було виголошено фразу.

**«Оголошення»**

Протягом 5 хвилин кожен повинен скласти оголошення про свої послуги (репетиторство, гувернерство, консультування, робота, навчання і т.д.), яке б відображало професійну унікальність і включало щось таке, чого не може запропонувати інший фахівець.

Потім протягом однієї хвилини оголошення зачитується перед усіма. Група може ставити будь-які питання щодо змісту оголошення, щоб переконатися, чи варто скористатися послугами даного фахівця.

**«Автопортрет»**

Мета гри – у жартівливій формі підвищити у гравців здатність співвідносити зовнішні характеристики та образи людей із різними професіями.

Усі учасники дістають чистий із двох сторін листок паперу.

Завдання: «Кожен повинен намалювати на аркуші себе (зробити автопортрет). Малюнок має бути на всю сторінку, по центру, лише обличчя. Бажано намалювати його швидко, як би «на одному диханні». Підписувати листок не треба». Якщо хтось із гравців заявить, що він не вміє малювати, можна сказати, що малюнок будь-якої людини, особливо дитини чи підлітка – геніальний (так кажуть великі художники...). Якщо хтось навідріз відмовиться малювати себе, то силоміць змушувати його не слід, але якщо виявиться, що таких виявиться багато (більше двох-трьох осіб), то гру краще не проводити.

Ведучий швидко збирає листочки з автопортретами і демонстративно їх перемішує, як би показуючи, що йому не важливо, хто саме на них намальований.

Тут же ведучий роздає гравцям листочки, але вже у випадковому порядку.

Нове завдання: «Погляньте уважно на зображення, постарайтеся зрозуміти, що це за людина, на що вона здатна, але при цьому не намагайтеся дізнатися, хто тут намальований. На зворотному (чистому) боці листочка з автопортретом напишіть одну професію, яка, на вашу думку, найбільше відповідає зображеній особі. Після цього листок передайте сусідові праворуч, а від сусіда зліва візьміть новий листок і проробіть те саме. Якщо Ви отримаєте листок із власним автопортретом, то також підберіть до нього професію... Таким чином, усі листочки мають пройти коло. Професії на одному листочку можуть повторюватись».

Далі ведучий швидко збирає листочки, перемішує їх і починає підбиття підсумків. Береться перший листочок, учасникам гри показується зображення на ньому та зачитуються виписані на звороті професії відповідні даному автопортрету. Досвід покаює, що вправа проходить досить весело, а гравці слухають ведучого доволі зацікавлено.

У жодному разі не можна відразу запитувати, чий це листок, та ще вручати його автору, т.к. зазвичай над зображеннями сміються і далеко не кожен може почуватися при цьому впевнено. Листочки після вправи просто кладуться на стіл і ведучий пропонує гравцям самим знайти свої автопортрети та взяти їх собі на згадку.

Буде краще, якщо ведучий сам намалює свій автопортрет та пограє разом із школярами. Це дасть йому можливість при підбитті підсумків почати зі свого власного зображення, адже краще,

коли почнуть сміятися над малюнком і професіями, що відповідають малюнку, спочатку над самим психологом, навіть якщо такий сміх буває дуже добрим і дружнім.

**Гра «Морська зірка»**

Грають дві команди: А та Б або два гравці. Ведучий з команди А лягає на спину, як морська зірка, розкинувши ноги та руки. Гравці з команди Б кладуть п'ять камінчиків між променями зірки, тобто. між головою і правою рукою, між правою рукою та правою ногою і т.д., камінці не торкаються ведучого і утворюють приблизно рівносторонній п'ятикутник. Завдання ведучого: перевернутися, не відриваючи спини від піску і не торкаючись камінчиків, так, щоб голова опинилася на місці однієї з ніг. І знову зобразити морську зірку з камінчиками між п'ятьма променями. Інші гравці команди А допомагають порадами і застерігають від дотику до камінчика. Гравці команди Б просто веселяться, дивлячись на це борсання. Складність гри можна регулювати, розташовуючи камінці ближче до ведучого чи далі від нього. Гра хороша ще й тим, що в неї можна грати і одному, самостійно розкладаючи камінці та відточуючи майстерність переворотів.

**«Міфи про самотність»**

Інструкція: Розділитись на 4 підгрупи, кожна підгрупа витягує собі один, надрукований заздалегідь, міф. Далі, протягом 10 хвилин, обговорюють отриманий міф, кожен висловлює свою думку. Потім усі повертаються у спільне коло, і розпочинають дискусію: хтось доводить правильність міфу, а хтось дає спростування. На обговорення дається 40 хвилин.

Міф 1: Самотні люди самотні з власної вини, «з вами щось не так, щось у вас треба виправити».

Міф 2: Самотні люди самотні тому, що неправильно поводяться, «треба просто виправити вашу поведінку».

Міф 3: Потрібна зустріч відбудеться сама по собі, головне не пропустити, «кохання ненароком нагряне, коли її зовсім не чекаєш ...».

Міф 4: Ви самотні, тому що: надто старі, надто худі, надто товсті, надто бідні чи багаті, тому що у вас є діти тощо.

**Гра «Оживи сфінкса»**

Знадобиться: сірники

Учасники стають (або сідають) обличчям один до одного. Завдання першого – якнайдовше протримати на вії сірник. Завдання другого – тримаючи руки на колінах (не роблячи різких рухів і не кричачи), своїми промовами збентежити «сфінкса», щоб він швидше впустив сірник. Потім учасники міняються місцями.

**«Непрочитані книги»**

Викладач розкладає на столі бібліографічні картки (текстом вниз) з описом книг чи журнальних статей, не знайомих слухачам.

Слухачі повинні по черзі підійти до столу, взяти картку, розповісти про «прочитану» книгу, відповісти на можливі питання щодо обставин «придбання» книги та її змісту.

**«Хвости»**

Варіант 1. Кожен учасник відводить ліву руку назад і має на рівні пояса відкриту долоню назад, зображуючи таким чином «хвіст». Права рука залишається вільною. По команді ведучого всі починають пересуватися, намагаючись ухопитися за хвости інших учасників і при цьому вберегти свій власний. Той, кого схопили за хвіст, зупиняється на місці і більше не має права пересуватись, але може ловити за хвости інших учасників, що пробігають повз. Гра триває до того моменту, коли всі учасники, крім одного, будуть знерухомлені.

Варіант 2. Учасники об'єднуються у пари. На кожну пару видається один паперовий «хвіст» (це може бути паперова «липучка» або просто смужка довжиною 15-20 см, яку можна прикріпити до одягу). Партнери встають у потилицю один одному, задній тримає переднього за пояс. Хвіст кріпиться до того, хто перебуває у парі ззаду. По команді ведучого пари починають переміщатися, намагаючись відірвати якнайбільше хвостів в інших пар і зберегти свою власну (розчіплюватися при цьому не можна, задній повинен постійно тримати переднього за пояс). Якщо в пари відірвали хвіст, вона повинна негайно причепити собі новий із числа трофейних, а

за відсутності такого вибуває з гри. Перемагає та пара, яка за час гри (1,5-2 хвилини) набере якнайбільше хвостів.

Психологічний зміст вправи. Розминка, навчання вмінню впевнено діяти в ситуації, що швидко змінюється, матеріал для обговорення різних стратегій поведінки за наявності протиріччя в інтересах.

**«Перетягування газети»**

Учасники розбиваються на пари (бажано, щоб партнери були приблизно рівні за своїми фізичними можливостями), одержують по газеті та згортають із неї трубочку. Потім вони на відстані приблизно метр один від одного стають на одну ногу, підгинаючи іншу і притримуючи її однією рукою. Вільною рукою вони беруть трубочку з газети і починають перетягувати її, прагнучи вивести один одного з рівноваги, але дозуючи зусилля так, щоб газета не порвалася.

Психологічний зміст вправи. Вправа ілюструє сценарій, за яким досить часто розвиваються міжособистісні конфлікти: партнери «перетягують» один одного, але при цьому не мають можливості робити це із застосуванням сили, а змушені діяти м'яко, покладаючись переважно на хитрість, інакше це загрожує розривом стосунків.

**«Збір за голосами»**

Ведучий роздає учасникам заздалегідь підготовлені картки, на яких написано назви тварин, здатних видавати характерні звуки (собака, кішка, корова, півень тощо) – по 2-3 картки на групу з назвою кожної тварини. Учасники, нікому не показуючи свої картки, читають про себе, яка тварина їм дісталася, після чого прибирають картки та заплющують очі. Ведучий дає завдання: «Не розплющуючи очей, зібратися сім'ями. Розмовляти не можна, можна користуватися лише звуками, притаманними вашим тваринам».

Психологічний зміст вправи. Тренування уважності, вибірковості соціального сприйняття.

**«Штовхачі»**

Опис вправи. Учасники розбиваються на пари і стають з відривом приблизно 1 м одне від одного. Кожен із них стоїть на одній нозі, підібгавши іншу. Студенти виставляють руки долонями вперед і починають штовхатися долоню в долоню, намагаючись вивести суперника з рівноваги, змусивши його опустити другу ногу і/або зрушити з місця. Щохвилини склад пар по команді ведучого змінюється. Загальна тривалість гри 3-4 хвилини. Бажано дати учасникам спробувати свої сили як з напарником тієї самої статі, так і іншої (юнак-дівчина).

Психологічний зміст вправи. Гра дозволяє продемонструвати сутність маніпуляції: в ній йде переважно не силова боротьба і навіть не змагання у спритності, а вплив на партнера за допомогою хитрощів. Перемагає той, хто зміг потрібний час приховати свої наміри, а потім несподівано для партнера реалізував їх.

Обговорення. Після короткого обміну враженнями від гри та обговорення способів, що ведуть до перемоги, ведучий переходить до розмови про психологічні маніпуляції, наголошуючи на двох моментах:

Маніпуляція – це такий вплив на людину, що здійснюється тишком-нишком, до певного часу воно приховано від адресата.

Маніпулятор перемагає не за допомогою сили, а за допомогою хитрощів.

Образно кажучи, маніпуляція – гра на струнах душі людини. Ці «струни» – його переживання, слабкості, нереалізовані амбіції тощо (у маніпуляціях найчастіше використовуються прагнення самоствердження, почуття провини, жадібність).

**«Нісенітниця»**

Учасник отримує аркуш паперу і пише у ньому відповідь на питання ведучого, потім загинає його, так щоб написане не було видно, і передає сусіду справа. Той письмово відповідає на наступне запитання ведучого, знову загинає лист, передає далі. Коли питання закінчилися, останній учасник розгортає аркуш, який опинився в його руках, і вголос читає записані відповіді.

Що можна спитати? Як і в будь-якій розповіді:

Хто? Де? З ким? Чим займались? Як це відбувалося? Що запам'яталося? І що зрештою вийшло?

Можливі інші варіанти питань. Плюс можна пустити кілька аркушів по колу та зачитати різні історії.

**«Друкарська машинка»**

Учасникам загадується слово або фраза. Букви, що становлять текст, розподіляються між членами групи. Потім фраза повинна бути сказана якомога швидше, причому кожен називає свою букву, а в проміжках між словами всі плескають у долоні.

**«Знайди свою пару»**

Порахуйте кількість учасників. Розділіть кількість учасників на 2, щоби визначити кількість необхідних тварин. Для кожної тварини напишіть її назву на двох аркушах. Роздайте аркуші учасникам із проханням нікому їх не показувати. Усі починають рухатися. Учасники закривають очі руками, видають звірині звуки й намагаються знайти свою пару.

**«Живий клубок»**

Одна людина виходить з аудиторії. Запропонуйте іншим учасникам стояти біля дверей, взятися за руки, утворивши ланцюжок. Перший починає обертатися, «намотуючи» на себе інших учасників. Ведучий стежить за тим, щоб клубок був досить щільним. Коли всі учасники виявляться частиною клубка, оголошується наступне завдання: людина яка вийшла, повинна цей клубок розмотати не розірвавши його.

## КОМУНІКАТИВНІ ВПРАВИ

**«Попроси шоколадку»**

Виберемо ведучого. Для цього скажіть хто у вашій групі найсправедливіший? (голосування).

(Самий справедливий стає ведучим він сідає по центру).

Я даю йому шоколадку. Ваше завдання по черзі попросити шоколадку у ведучого, так що він захотів би віддати її саме вам. Після кожного кола ведучий каже, кому б він не віддав шоколадку (вибирає 2 учасників), вони вибувають. Так поки не залишиться переможець. Кожен для прохання має 30 секунд. Переможцю дістається шоколадка.

**«Леопольд»**

З групи вибирається одна «миша», решта стають «котами».

Кожен «кіт» отримує папірець зі своїм ім'ям, одного з них звуть Леопольдом, а решту – іншими котячими іменами, наприклад, Блошкою, Муркою тощо. При цьому Леопольдом може стати учасник будь-якої статі, і тренер наголошує на цьому групі.

Тренер нагадує групі сюжет мультфільму про Леопольда. У цьому мультфільмі доброзичливий і нешкідливий кіт Леопольд намагається потоваришувати з мишами, які постійно влаштовують йому капості.

У цій вправі котам теж потрібно буде переконати мишу, що вони невинні і з ними можна мати справу. Фокус полягає в тому, що з усіх котів лише одного звуть Леопольд і саме він хоче потоваришувати з мишами. Всі інші коти – небезпечні хижаки, які тільки вдають приязнь. Завдання кожного кота – переконати мишу, що саме він – нешкідливий Леопольд. Завдання миші – визначити справжнього Леопольда.

Миша підходить до кожного кота і намагається дізнатися хто з них Леопольд. Потім обговорення.

**«Сніданок із героєм»**

Потрібний матеріал. Папір, олівці.

Уявіть собі таку ситуацію: кожен з присутніх має можливість поснідати з будь-якою людиною. Це може бути знаменитість сьогодення, або історична постать минулого, або звичайна людина, яка справила на вас враження у якийсь момент вашого життя. Кожен має вирішити для себе, з ким він хотів би зустрітися, та чому.

Запишіть ім’я героя на аркуші паперу. Тепер поділіться на пари, в парі треба вирішити з ким із двох героїв ви зустрічатиметеся. На дискусію маєте 2 хвилини.

Тепер пари об’єднуються у четвірки, яким, у свою чергу, необхідно обрати лише одного героя. На дискусію у вас також 2 хвилини.

Тепер чвертки поєднуються між собою і протягом 2 хвилин обирають одного героя.

А тепер усі об'єднуються, і вирішують з ким ви снідатимете.

Питання для обговорення:

- Чому лишився саме цей герой?
- Легко було поступатися і чому ви поступалися?

**«Спілкування»**

Група ділиться на пари. Кожна пара має вести діалог протягом 1 хв на вільну тему, але в певній позі: спина до спини; один стоїть, а другий сидить; тільки очі, обійнявшись; з різних кутків кімнати та інше.

**«Повішення»**

Призначаються два добровольці – хлопець та дівчина. Вони розлучаються в різні кімнати і їм пояснюються їхні ролі. Хлопцю кажуть, що він повинен буде увійти до кімнати, взяти стілець, і вдавати, що збирається вкрутити лампочку. Йому також повідомляється, що його напарниця йому всіляко заважатиме, але він повинен переконати її, що так треба. Дівчині йдеться, що її партнер зараз вішатиметься, вона має відмовити його від цього. Усе це, звісно, має відбуватися без слів. Учасники запускаються до кімнати, де аудиторія вже знає обидва завдання.

**«Митниця»**

3-4 добровольці беруть на себе ролі «митників». Їхнє завдання – виявити серед решти учасників шляхом розпитувань та спостереження тих, хто транспортує «заборонені предмети». Останні (як такі можна взяти, наприклад, сірникові коробки) даються деяким із учасників потай, щоб «митники» не бачили, кому саме вони дісталися. Після цього кожен учасник почергово підходить до «митниці», там йому можуть поставити будь-які питання для з'ясування того, чи є у нього заборонений вантаж (обшук не провадиться, «контрабандисти» виявляються лише шляхом розпитувань). Коли всі учасники пройдуть, «митники» радяться і виносять свої вердикт – хто, на їхню думку, «контрабандист». Після цього учасники, які мали насправді заборонений вантаж, демонструють його, що дозволяє оцінити точність припущень «митників».

Психологічний зміст вправи. Тренування впевненої поведінки у ситуаціях, коли потрібно переконати інших у своїй щирості. Для «митників» – тренування спостережливості, проникливості.

**«Кодова фраза»**

Вправа виконується у парах. Кожен партнер отримує від ведучого якусь кодову фразу – нескладну, але за змістом досить дивну, яка не дуже вписується у звичайну розмову. Наприклад, це можуть бути такі фрази.

*Збірну з хокею дискваліфікували за вихід на лід без ковзанів.*

*За новими футбольними правилами, воротареві не можна буде грати руками.*

*На нових доларах написано: «Зберігайте гроші в ощадкасі».*

*Граючи на валютному ринку, можна придбати підводний ресторан.*

*Іграшки Angry birds тепер матимуть вакцину від пташиного грипу.*

*Застуду можна вилікувати, спрямувавши на горло та в ніс місячне світло.*

Учасники не кажуть один одному, які фрази їм дісталися. Їм відводиться 3 хвилини на те, щоб вільно розмовляти про що завгодно. Завдання кожного з них – використати в розмові свою кодову фразу раніше, ніж це зробить партнер, і таким чином, щоб співрозмовник не зрозумів, що ця фраза є кодовою. Її потрібно так вбудувати в бесіду, щоб вона прозвучала цілком логічно та природно, не викликала у співрозмовника підозр.

Якщо комусь із гравців здалося, що співрозмовник використав кодову фразу, він відразу після цього може запитати: «Це та фраза?». Якщо він вгадав, то оголошується переможцем. Якщо поставив це питання двічі, але обидва рази помилився, переможцем оголошується суперник. Якщо фраза була використана, а співрозмовник цього не помітив, перемагає той, хто її використав. Якщо протягом 3 хвилин жоден партнер так і не використав свою фразу, це вважається поразкою обох гравців.

Психологічний зміст вправи. Розвиток уміння говорити побіжно і гнучко, розгортати розмову у бажаному собі напрямі, непомітно вбудовувати у контекст мови заздалегідь заплановані

повідомлення, і навіть розпізнавати подібні дії. Це важливо, оскільки вбудовування у своє мовлення прихованих повідомлень – є у більшості видів психологічної маніпуляції, а вміння розпізнати такі повідомлення – важлива умова протистояння маніпулятивному впливу.

**«Спостерігачі»**

Учасники об'єднуються у команди по 4-5 осіб. Кожному дається завдання згадати якийсь конфлікт, свідком чи учасником якого він був, і коротко (1 хв.) описати його іншим членам своєї команди. Потім дається 2-3 хвилини на внутрішньокомандне обговорення того, який із цих конфліктів найцікавіший і стане предметом подальшого обговорення. Коли конфлікт обраний, той учасник, який навів цей приклад, протягом 3-4 хвилин розповідає про нього докладніше (якщо він не знає всіх деталей цього конфлікту, то допустимо додати їх, вдавшись до уяви).

Потім учасникам надається наступна інструкція. Уявіть собі, що марсіанські вчені, спостерігаючи за життям землян у потужний телескоп, і навели його саме на цих людей, які конфліктують. Марсіанська техніка така, що дозволяє бачити людей не тільки просто неба, а й у будь-якому іншому місці, а також чути всі їхні розмови. Що роблять ці люди, марсіанські вчені не знають. Але вони уважно спостерігають усе, що відбувається, і намагаються якось пояснити все це для себе.

Опишіть, будь ласка: що саме побачили марсіани у телескоп? Що їх найбільше здивувало?

Як вони могли б пояснити собі причину того, що відбувається? (Хоча вони не знають не тільки того, через що почався весь сир-бор, але навіть що таке «конфлікт» у розумінні землян.

Які висновки було б зроблено марсіанськими вченими з урахуванням цих спостережень людей: які їх поведінкові особливості, рівень інтелекту?»

Ці питання обговорюються у командах протягом 5-7 хвилин. Потім представник від кожної з команд (як правило, той учасник, чий приклад обговорювався) виступає перед загальною аудиторією, розповідаючи про те, який конфлікт став предметом обговорення і як він виглядав в очах «марсіанських учених».

Психологічний зміст вправи. Навчання техніки аналізу конфліктів з урахуванням відстороненого, емоційно нейтрального погляду них. Демонстрація того, що більшість конфліктів при зовнішньому, невключеному спостереженні виглядають досить безглуздо і про їхніх учасників складаються негативні враження.

**«М'ячик»**

Опис вправи. Гра виглядає так: учасники стоять у колі і перекидають один одному м'ячик. Той, хто його кидає, говорить якесь слово або ставить запитання, а той, кому адресований м'ячик, швидко відповідає. Ящо учасник не відповів, він вибуває з гри

Психологічний зміст вправи. Тренування вміння оперативно реагувати на несподівані питання (проявів більш загального вміння швидко орієнтуватися у ситуаціях несподіванки та невизначеності).

Обговорення. Учасників просять поділитися емоціями і почуттями, що виникали в процесі виконання вправи, а також навести приклади життєвих ситуацій, в яких потрібно вміння швидко реагувати на несподівані питання, не тільки відтворюючи наявні знання, а й висуваючи нові ідеї.

«**Інопланетні комунікації»**

Вправа розвиває логічне мислення, а також вчить наводити аргументи під час дискусії. Призначена для групи від 6 осіб.

Мета вправи: розвинути навички спілкування за допомогою жестів і міміки, розвинути вміння підсумовувати і приводити в систему всю отриману інформацію. Підготовка до вправи не потрібна.

Хід вправи: Учасники діляться на дві рівнозначні команди і проходять інструктаж окремо один від одного.

Інструкція для команди «Марсіани»:

Корабель «Землян» прилітає на планету Марс. «Земляни» з'ясовують будь-яким способом ті правила, за якими спілкуються «Марсіани» зі своїми гостями.

Правила спілкування «Марсіан»:

- Особам жіночої статі команди «Марсіан» дозволяється відповідати «Землянам» тільки чоловічої статі. На всі запитання вони дають тільки позитивну відповідь «так».
- Особам чоловічої статі команди «Марсіан» дозволяється відповідати «Землянам» тільки жіночої статі. На всі запитання вони дають тільки негативну відповідь «ні».
- Одностатеві особи різних команд не можуть спілкуватися один з одним. За допомогою невербальних жестів вони відмовляють в спілкуванні і не вимовляють жодного слова.

Інструкція для команди «Земляни»: Команда «Землян» прилітає на планету Марс. «Марсіани» спілкуються з «Землянами», строго дотримуючи три закони. Завдання «Землян» – розгадати три ці закони не більше ніж за 20 хвилин. «Земляни» мають право вступати в контакт з «Марсіанами» будь-яким способом.

Вправа може бути призупинена, якщо «Земляни» вирішать завдання завчасно.

Підсумки вправи: Після закінчення вправи команда «Земляни» розповідає, як було виконано завдання, що вдалося розгадати, а що ні. Всі учасники вправи розмірковують, що їм довелося пережити, який досвід комунікацій вони отримали, і які оригінальні ідеї у них виникли під час нестандартного спілкування.

Кожен учасник дає відповіді на запитання:

- Що з тобою зараз сталося?
- Які почуття виникли у тебе під час вправи?
- Чому навчила тебе дана вправа?
- Як ти можеш пояснити виниклі почуття для себе особисто?
- Які висновки ти можеш зробити в результаті проведеної роботи?

Команда «Земляни» дає відповіді на запитання:

- Наскільки задовільною можна вважати роботу команди «Землян»?
- Що допомогло вирішити поставлене завдання?
- Що сподобалося під час виконання завдання?
- Що ви зробили б по-іншому, якби знову виконували подібне завдання?

**«Бунт на кораблі»**

Дана вправа допомагає виявити реакцію на диктат. Призначена для групи від 8 чоловік.

Мета вправи: показати, через що в команді виникають конфлікти і яким чином їх можна запобігти.

Підготовка до вправи: підготувати картки із зазначенням ролей і розподілити їх серед учасників шляхом жеребкування.

Ролі та їх можливості:

- Капітан може обірвати мову будь-якого члена команди.
- Старпом може обірвати мову будь-якого члена команди, крім капітана.
- Штурман може обірвати мову будь-якого члена команди, крім капітана і старшого помічника.
- Боцман може обірвати мову будь-якого члена команди, крім капітана, старпома і штурмана.
- Матрос-скоморох може обірвати мову будь-якого члена команди, крім капітана.
- Матрос-маріонетка може обірвати мову будь-якого члена команди, крім капітана і незадоволених матросів.
- Незадоволений матрос може обірвати мову будь-якого члена команди, крім капітана і старшого помічника.
- Юнга не має право обривати чиюсь мову, але його мову може обірвати будь-який член команди.

Хід вправи: всі учасники є членами однієї команди на кораблі. Корабель йде в море. Мета морської подорожі – знайти скарб на безлюдному острові і розділити його між усіма членами команди. Кожен учасник дотримується правил гри і не виходить за дозволені рамки своєї ролі. У разі порушення правил його переводять в юнги. Якщо правила порушує юнга, то його тут же

викидають за борт.

Завдання команди – не допустити бунт на кораблі. Якщо хто-небудь з учасників зазнає дискомфорту від наданої ролі або влаштує конфлікт, то після вправи необхідно з'ясувати причини ситуації, що склалася.

Підсумки вправи: як правило, лідери з великими труднощами підкоряються кому-небудь або взагалі не хочуть щось робити за чиєюсь вказівкою. І навпаки, тихі люди, не бажають вплутуватися в будь-які конфлікти, не можуть ефективно керувати цілою командою. В ході обговорення причин виниклого бунту на кораблі учасники вправи починають розуміти, що при призначенні тієї чи іншої посади необхідно враховувати особисті комунікаційні якості людини і її внутрішні цінності.

**«Три кораблі»**

Вправа розвиває вольову якість особистості, вчить домагатися поставленої мети і долати зовнішні і внутрішні труднощі. Призначена для групи від 10 осіб.

Мета вправи: продемонструвати учасникам, наскільки важливо бути наполегливим.

Підготовка до вправи: необхідно приготувати чисті аркуші паперу. Кількість аркушів повинна дорівнювати кількості учасників.

Хід вправи: троє добровольців виходять з кімнати. Їх призначають капітанами трьох кораблів. Про те, як будуть діяти капітани, знають тільки капітани і ведучий. Іншим учасникам оголошується, що вони знаходяться на безлюдному острові, який через певний час піде під воду. Однак відомо, що через деякий час до острова причалять три кораблі, які більше ніколи не повернуться на острів.

Завдання учасників – протягом 10 хвилин отримати від капітанів згоду взяти їх на корабель. Згода кожного капітана фіксується підписом на аркуші. Мета кожного учасника – зібрати якомога більше підписів.

Інструкція для капітанів: кораблі причалюють до незаселеного острова, на якому знаходяться люди. Кожного п'ятого, який звернувся до капітанів, потрібно взяти на борт.

Підсумки вправи: зазвичай перемагає той учасник, який не роздумує, а діє швидко і напористо, проявляючи найбільшу активність і кмітливість в процесі вправи. Після вправи учасники дізнаються, за яким принципом капітани давали свою згоду. Важливо акцентувати увагу на тому, що тільки наполегливі люди домагаються поставленої мети і долають зовнішні і внутрішні труднощі.

**«Веселі пики»**

Дана вправа розвиває навички невербального спілкування. Призначена для групи від 4 чоловік.

Мета вправи: навчитися розуміти самого себе і інших людей за допомогою міміки. Підготовка до вправи не потрібна.

Хід вправи: Використовуючи міміку, ведучий висловлює своє ставлення до тих чи інших вчинків, а решта учасників, повторюючи за ним мімічні вправи, намагаються вгадати його настрій. Далі всі учасники діляться на пари і по черзі показують один одному свій настрій або дії.

Мімічні вправи:

Роздмухувати ніздрі (нюхати).

Високо підняти брови (здивування).

Насупити лоб і зрушити брови (розсердитися).

Широко розкрити очі і відкрити рот (страх, паніка).

Оскалити зуби (налякати).

Розслабити всі м'язи обличчя (умиротворення).

Посміхнутися одним кутом рота так, щоб кут губ дивився на вухо (усмішка).

Розширити ніздрі і зморщити ніс (висловити огиду).

Посміхнутися (показати свою дружелюбність і відкритість).

Підсумки вправи: навички невербального спілкування допомагають розуміти настрій інших людей, в тому числі і іноземців. Після вправи всі учасники обговорюють, наскільки мімічна гімнастика допомогла їм у спілкуванні один з одним.

**«Подорож по Європі»**

Вправа налаштовує учасників на активну роботу і вчить їх переконувати співрозмовників у власній правоті. Призначена для групи від 8 чоловік.

Мета вправи: навчити учасників приводити більш переконливі аргументи при захисті власних інтересів. Підготовка до вправи не потрібна.

Хід вправи: учасники діляться на команди по 4 чоловіки. Ведучий повідомляє, що в кожній команді один учасник може поїхати в подорож по Європі. Завдання кожної команди – визначити щасливчика. Всі учасники намагаються відстояти свою точку зору.

Підсумки вправи: учасники озвучують своє рішення і обговорюють, які аргументи були переконливішими і чому.

**«Комплімент»**

Вибудовуються два кола – внутрішнє й зовнішнє. Кількість учасників в обох колах повинна бути однаковою. Учасники, які стоять один проти одного, говорять один одному компліменти.

Потім за командою ведучого учасники внутрішнього кола пересуваються, змінюючи партнера. Процедура повторюється доти, доки кожен учасник внутрішнього кола не зустрінеться з кожним учасником зовнішнього кола.

**«Ми з тобою схожі тим, що...»**

Учасники розподіляються на два кола – внутрішнє та зовнішнє. Кількість учасників в обох колах повинна бути однаковою. Учасники зовнішнього кола говорять своїм партнерам фразу, що починається зі слів: «Ми з тобою схожі тим, що...» (наприклад, ми з тобою схожі тим, що живемо на планеті Земля, учимося в одному класі тощо).

Учасники внутрішнього кола відповідають: «Ми з тобою відрізняємося тим, що...» (наприклад, ми з тобою відрізняємося кольором очей, довжиною волосся тощо).

Потім за командою ведучого учасники внутрішнього кола пересуваються, змінюючи партнера. Процедура повторюється доти, доки кожен учасник внутрішнього кола не зустрінеться з кожним учасником зовнішнього кола.

**«Групова поема»**

Попросіть учасників написати свої ініціали в правому верхньому куті аркушу (ви теж підпишіть свій). Кожен учасник пише короткий рядок, з якого починатиметься поема, передає свій аркуш сусідові ліворуч, і той дописує свій рядок, що продовжує поему. Після того як кожний напише по одному рядку на всіх аркушах, закінчена поема повертається авторові першого рядка.

Після того як усі поеми будуть написані, прочитайте свою. Потім запитайте, хто ще хоче прочитати свою поему.

**«Витязь на роздоріжжі».**

Виробляється досвід презентації та переконання. Група ділиться по 3 людини, залишається один, який буде грати головну роль.Впрправа виконується за мотивами казки про Іллю Муромця, який повинен вибрати в який бік йому поїхати. Кожна команда повинна переконати головного героя, в який бік йому поїхати, і що саме їх напрямок найвигідніше

**«Вийти зі шкаралупи»**

На підлозі крейдою або паперової клейкою стрічкою окреслюється коло діаметром близько 1 м. Тренер просить одного добровольця встати в це коло.

Після цього дається завдання групі: потрібно переконати ведучого вийти з кола. Не можна використовувати фізичну силу для того, щоб, наприклад, виштовхнути його з кола, можна щось пропонувати натомість, торгуватися, пояснювати, чому він повинен вийти, давати обіцянки і т.д.

**«Правда»**

Кожен учасник говорить про себе 4 твердження – три з них відповідають дійсності, а одне хибне. Учасники повинні визначити і записати, яке твердження на їх думку не є характерним для даної людини. Висновки порівнюють

**«Ти мені подобаєшся тим, що…»**

Учасники стають у коло. Тренер кидає м'яч одному з учасників, кажучи водночас: «Мені в тобі подобається…» і називає вподобану якість (кілька якостей). Учасник, який отримав м'яч, кидає його іншій людині й називає якості, що сподобалися йому. М'яч повинен побувати у всіх учасників.

**«Залишитися в живих»**

Вправа спрямована на виявлення необхідних потреб. Призначена для групи від 8 чоловік.

Всі учасники діляться на дві команди: «людожери» і «постраждалі від аварії корабля». Ведучийдає інструктаж кожній команді окремо.

Припис для «людоїдів»: корабель з україномовними туристами розбився. Кількох постраждалих викинуло на берег острова, на якому мешкають «людожери». Вождь людожерського племені кілька років тому здобув освіту в київському університеті дружби народів і чудово розуміє україномовних людей. Він готовий подарувати життя тим, хто буде корисний для його племені. Кожному «потерпілому від аварії корабля» вождь дарує 3 хвилини на те, щоб можна було довести всьому племені свою корисність. Після презентації плем'я приймає рішення кого залишити в живих, а кого ні.

Припис для «постраждалих від аварії корабля»: кількох україномовних пасажирів затонулого корабля викинуло на берег острова, на якому живуть «людожери». На щастя вождь людожерського племені говорить українською і готовий залишити в живих тих, хто зможе довести всьому племені свою потрібність. На підготовку власної презентації кожен «потерпілий» отримує 5 хвилин, на доказ своєї корисності – 3 хвилини.

Отже, завдання кожного «постраждалого від аварії корабля» – врятувати своє життя.

Підсумки вправи:

Учасники підбивають підсумки, відповідаючи на запитання:

- Скільком «постраждалим» вдалося врятувати своє життя?
- Чому у деяких не вийшло залишитися в живих?
- Що повинні були зробити «постраждалі», щоб «людожери» не з'їли їх?
- Не знаючи потреб племені, чи варто було доводити свою потрібність?
- Яким чином потрібно було виявити потреби «людоїдів»?

**«Вовк та семеро козенят»**

Гра заснована на сюжеті однойменної народної казки. Семеро учасників-добровольців беруть він ролі «козенят» (якщо загальна кількість учасників менше 12, то «козлят» теж буде не 7, а менше). Їхнє завдання – не пускати до себе в будиночок (який споруджується, наприклад, за допомогою загородки з кількох стільців) «сірих вовків», але пустити «маму-козу», «тітку-козу» та інших представників козячого племені. Між рештою учасників розподіляються так, щоб приблизно половина з них виявилися «сірими вовками», а половина – різними родичами «козенят» (які не знають, кому дісталася яка з цих ролей). Потім усі ці учасники по черзі підходять до «будиночка козенят» і протягом хвилини намагаються переконати їх, що вони їхні родичі, а не вовки, і їх треба пустити до хати. «Козлята» радяться і ухвалюють рішення – пустити чергового персонажа чи ні. Коли всі, хто знаходився за межами «будиночка», спробували свої сили, гра завершується і кожен персонаж каже, ким же він був насправді «козочкою» або «вовком». Відповідно, з'являється можливість підрахувати, скільки разів «козенята» були б з'їдені, пустивши в будинок вовка, а скількох родичів вони самі залишили на вулиці на поживу вовкам.

Психологічний зміст вправи. Тренування впевненої поведінки за потреби переконувати інших людей, а також спостережливості. Хороший матеріал для обговорення ознак, на основі яких робимо висновки, кому можна довіряти, а кому ні.

**«Людожер і мандрівники»**

Вправа вчить учасників ставити клієнтам правильні запитання і з'ясовувати їх мотивацію.

Призначена для групи від 6 осіб.

Один учасник виконує роль «людожера», інші – роль «мандрівників», яких викинуло хвилею наберег безлюдного острова. «Мандрівники» докладають усіх зусиль, щоб «людожер», не з'їв їх.

Завдання «мандрівників» – за допомогою серії запитань з'ясувати, що для «людожера» важливіше за поїдання людей. Благання, прохання, залякування не діють на «людожера». Зрозумівши головне бажання «людожера», «мандрівники» придумують історію про те, що вони можуть виконати його заповітну мрію, але тільки в тому випадку, якщо залишаться живі.

Підсумки вправи: в ході обговорення учасники з'ясовують, хто проявив найбільшу лояльність і показав повну готовність до будь-яких поворотів в діалозі з упертим «людожером».

**«Туманна пелена»**

Мета: показати як можна не вступати в нав'язуваний конфлікт. Призначена для групи від 6 осіб.

Хід вправи: учасники сідають за круглий стіл переговорів. Ведучий починає жорстко критикувати кожного з них. Завдання учасників – не відповідати на агресію ведучого і не показувати всім своїм виглядом, що така тактика їм не до вподоби. Кожен учасник уважно слухає неприємні висловлювання у свою адресу, пропускає їх крізь «туманну пелену» і відповідає ведучому: «Так, дійсно ви могли так про мене подумати». Погодившись з негативними висловлюваннями, учасники знижують напруженість конфлікту.

Далі ведучий дає учасникам невелику перерву для того, щоб вони заспокоїлися, після чого починається дебрифінг.

Підсумки вправи: з кожним учасником конструктивно обговорюються конкретні подальші дії, які в майбутньому допоможуть запобігти подібній проблемі і не повторювати таку ситуацію знову

## ВПРАВИ НА ДОВІРУ/РИЗИК

**«Два підказники»**

Ведучому зав'язують очі і ховають у приміщенні якийсь невеликий предмет, який йому необхідно знайти. У цьому йому допомагають два підказчики, які знають, де захований предмет, і кажуть йому, куди рухатися. Один із них справді допомагає, спрямовуючи того, хто веде у вірному напрямку, а другий, навпаки, всіляко прагне збити зі шляху, послати по хибному сліду. Ведучий, звичайно, не знає, хто з двох йому дійсно допомагає, а хто заважає. Його завдання – розібратися в цьому самостійно і в результаті знайти прихований предмет. Інші учасники в цей час перебувають у ролі спостерігачів, їхнє завдання – помітити, як у зовнішності ведучого проявляється те, в який момент якомусь підказчику він довіряє.

Сенс вправи. Розвиток уміння спілкуватися в ситуації інформаційного навантаження, коли від різних людей одночасно надходять різні сигнали, як істинні, так і хибні. Тренування інтуїції.

Обговорення. Які емоції виникали у кожного з учасників під час гри? За якими ознаками ведучий судив, хто з партнерів дає достовірну інформацію, а хто збиває його з пантелику? Чи виявилося вірним перше враження з цього приводу, чи під час гри його довелося міняти?

**«Поводир»**

Дана вправа показує учасникам, наскільки важливо, щоб керівник довіряв підлеглим, а підлеглі довіряли керівнику.

Мета вправи: підвести молодих керівників до делегування своїх повноважень підлеглим.

Підготовка до вправи: приготувати шарфи або пов'язки на очі, за кількістю вдвічі менше, ніж кількість учасників, а також спорудити перешкоди і перешкоди за допомогою підручних засобів.

Хід вправи: всі учасники діляться на пари. У кожній парі одна людина виконує роль сліпого, а друга – роль поводиря. «Сліпому» зав'язують очі і «поводир» починає водити «сліпого» між перешкодами, намагаючись нічого не зачіпати і не заважати іншим парам. Через кілька хвилин кожна пара змінюється ролями.

Підсумки вправи: в ході обговорення учасники аналізують, які почуття їм довелося випробувати в тій чи іншій ролі і наскільки комфортно вони почувалися при цьому. Ведучий

підводить учасників до того, що керівники зобов'язані довіряти своїм підлеглим, не намагаючись виконувати за них всю роботу, а підлеглі зобов'язані довіряти своєму керівнику, точно виконуючи всі його вказівки.

**«Пан або пропав»**

Вправа дозволяє побачити, наскільки учасники готові здійснювати ризики.Призначена для групи від 4 чоловік.

Мета вправи: зрозуміти, наскільки учасники готові занурити себе в ситуацію неясності з можливим негативним результатом.

Підготовка до вправи не потрібна.

Хід вправи: ведучий просить учасників подумки уявити, що вони мають намір з'їхати з гори на санках. Піднявшись на гору, кожен бачить, що спуск дуже крутий, а його поверхня, як розбита дорога. Якщо по такому спуску хтось зважиться з'їхати, то, швидше за все, впаде і отримає синці. Ті учасники, які побояться скотитися з гори, повинні придумати якомога більше способів спустити санки вниз іншому учаснику, але так, щоб вони не з'їхали в сторону і не перекинулися. Ті учасники, які вирішили з'їхати самостійно, повинні придумати як можна більше способів обережного спуску з гори, при якому вони не завдадуть шкоди своєму здоров'ю.

Підсумки вправи: учасники озвучують придумані способи спуску з гори і діляться тим, що наштовхнуло їх прийняти те чи інше рішення. В ході обговорення вони розповідають, як застосовували свої творчі нахили у вирішенні поставленого завдання.

**«Воскова паличка»**

Група стоїть у щільному колі. У центрі в розслабленому стані стоїть один учасник. Він починає падати (не згинаючи ніг) у якийсь бік. Група ловить його і повертає назад. Перший варіант: людина сама вибирає, куди падати. Другий варіант: група качає людину в якому-небудь напрямку.

Техніка безпеки. Вихідне положення у стоячих у колі – права нога вперед, ліва позаду в упорі, руки витягнуті вперед. Людину ловлять на долоні. Від групи потрібні велика увага й акуратність, інакше людині можна нашкодити. Якщо в групі є зовсім слабка людина, то можна або поставити її між двома сильними, або поставити позаду неї сильнішу людину, яка просуне руки їй під плечі та дублюватиме її (при цьому важливо не скривдити саме цього учасника).

**«Довірливе падіння»**

Людина стоїть на висоті (стілець, стіл тощо). Група стоїть позаду в дві шеренги, витягнувши вперед руки й утворивши коридор. Людина складає на грудях руки (щоб не зачепити обличчя навколишніх) і падає на виставлені руки учасників, які стоять унизу. Падати можна спиною або обличчям.

**«Сіамські близнюки»**

Мета вправи: навчити учасників більше довіряти своїм колегам і знаходити з ними спільну мову у здійсненні спільних дій.

Підготовка до вправи: приготувати мотузку, скотч, кольоровий папір, клей, ножиці.

Хід вправи: ведучий ділить всіх учасників на пари. Кожна пара стає поруч один з одним плечем до плеча, обхопивши однією рукою талію напарника. Мотузкою або скотчем ведучий обв'язує кожну пару в області талії. В результаті у людини, що стоїть праворуч буде вільна тільки права рука, а у тієї, що стоїть зліва – тільки ліва рука. Таким чином, ведучий зв'язує ноги майбутніх «близнюків», щоб у людини, що стоїть зліва була вільна тільки ліва нога, а у людини, що стоїть праворуч була вільна тільки права нога. Кожній парі «сіамських близнюків» ведучий дає завдання зробити аплікацію з паперу.

Підсумки вправи: в ході обговорення учасники оцінюють, яка з пар виконувала всі дії найбільш швидше і згуртовано, чи намагалися напарники допомагати один одному, чи обговорювалися в парі спільні дії, і наскільки правильно і акуратно було виконано завдання. Вправа вчить учасників поважніше ставитися до своїх колег, уважніше прислухатися до їхньої думки, а також частіше вести спільні проекти

ВПРАВИ НА КОНТАКТНІСТЬ/ТІЛЕСНІСТЬ

**«Прислуховування»**

Група розсідається в півколо. Ведучий пропонує учасникам розслабитись, прислухатися до того, які відчуття виникають у кожного в тілі (прислухатися до себе), до того, що робиться у півкрузі, у кімнаті, у сусідній кімнаті, у коридорі, на вулиці. На кожне прислуховування дається по 2-3 хвилини. Після цього корисно обговорити почуте. Ця вправа на увагу до себе, до своїх відчуттів, до того, що оточує людину ззовні. Прислуховування до своїх відчуттів займає важливе місце у всьому тренінгу.

**«Маріонетки» («Підвіски»)**

Учасникам пропонується уявити, що вони – ляльки-маріонетки, які після виступу висять на гвоздиках у шафі. Уявіть, що вас підвісив за руку, за палець, за шию, за вухо, за плече і т.д. Ваше тіло фіксоване в одній точці, все інше – розслаблене, бовтається.

Вправа виконується у довільному темпі, можна із заплющеними очима. Ведучий стежить за ступенем розслаблення тіла в учасників.

**«Острів»**

Групі треба розміститися на «острові» – на сцені, пагорбі, просто на відрізку тканини. Причому «вода піднімається», тобто розмір «острова» постійно зменшується. «Зменшувати» можна майже до безкінечності.

**«Дистанція спілкування»**

Учасники встають у дві шеренги один навпроти одного з відривом приблизно 3 м таким чином, щоб кожен знайшов свою пару в протилежній шерензі. За сигналом ведучого одна шеренга починає повільно підходити до іншої. Учасники, що стоять у нерухомій шерензі, чекають, доки напарник наблизиться до них на таку відстань, що подальше зближення почне викликати дискомфорт, бажання відійти назад. Коли це відбувається, вони жестом руки зупиняють своїх партнерів. Після цього учасники встають на свої місця і ролі тих, хто стоїть у шеренгах, змінюються – рухатися починають ті учасники, які до того були нерухомі.

Далі шеренги зміщуються одне щодо одного на одну людину (крайні учасники у своїй переходять у іншу шеренгу), і цикл повторюється. При невеликій кількості учасників можна виконати вправу по повному колу (кожен з кожним), за великої – обмежитися 2-3 циклами.

Психологічний зміст вправи. Можливість попрактикуватись у визначенні комфортної дистанції спілкування з різними співрозмовниками.

**«Контакт»**

Обирається пара учасників. Один торкається рукою якоїсь частини тіла іншого. Пара має пройти декілька метрів, при чому один «керує» іншим через дотик.

## ВПРАВИ НА ЗАНУРЕННЯ В ТЕМУ

**«Хороші та погані вчинки»**

Необхідні матеріали: ватман (2 шт.), Фломастери або маркери.

Учасники поділяються на дві команди. Кожній команді видається лист ватману, фломастери чи маркери. Завдання однієї команди – написати якнайбільше вчинків, які дозволяють людям поважати одне одного більше. Відповідно завдання іншої – написати якнайбільше вчинків, через які ця повага втрачається. За бажанням кожна команда може підкріпити слова малюнками відповідних вчинків.

Обговорення: кожна команда представляє свою тему. Далі йде загальне обговорення, наприкінці ведучий підсумовує все сказане.

**«Заїжджена платівка»**

Вправа спрямована на відпрацювання техніки впевненого відстоювання своїх інтересів та вимог – так званої заїждженої платівки. Її суть зводиться до того, що людина щоразу повторює свою вимогу незалежно від того, які б заперечення вона не почула, уподібнюючись до подряпаної грамофонної платівки, яку «заїло» на одному рядку з пісні. Висловлювання будуються за схемою: «Я розумію, що... (переказ своїми словами заперечення співрозмовника), але мені потрібно... (повторення своєї вимоги)».

Вправа виконується в четвірках, при цьому дві людини висувають претензії або відмовляються виконати вимогу, а ще дві відстоюють свої інтереси за допомогою вказаної техніки (2-3 хвилини). Решта учасників у цей час перебувають у ролі спостерігачів і потім діляться своїми міркуваннями про те, наскільки ефективно була застосована техніка і яку користь вона могла б принести, якби це не гра, а реальна життєва ситуація.

Ось приклади ситуацій для розігрування.

♦ Ви хочете повернути в магазині гроші за куплений там товар, який виявився неякісним.

♦ Знайомий умовляє вас взяти участь у мережевому маркетингу: купити у нього якийсь товар, стати його розповсюджувачем та продавати такий же товар далі. Ви хочете ввічливо відмовитися і переконати його більше не звертатися до вас із подібною пропозицією.

Психологічний зміст вправи. Відпрацювання конкретної техніки, що дозволяє відстоювати свої інтереси або відмовлятися від неприйнятних вимог оточуючих, не переходячи до образ співрозмовників та інших агресивних проявів.

**«Нескінченне уточнення»**

Вправа спрямована на ознайомлення з технікою нейтралізації конфліктів, що зароджуються. Її суть полягає в тому, що людина, до якої звертаються із фразами, здатними спровокувати конфлікт (конфліктогенами), не відповідає на них і не заперечує, а прагне розрядити ситуацію», ставлячи уточнюючі питання приблизно таким чином.

«Ти одягнена як нечупара!» – «Яка саме деталь мого одягу погано виглядає»?

«На тебе ніколи ні в чому не можна покластися!» – «Чим я тебе підвів?»

Вправа виконується у трійках. Двоє учасників домовляються між собою, з якого приводу вони «наїжджатимуть» на третього (це можуть бути деталі його одягу, якісь особливості його поведінки тощо), після чого починають по черзі говорити йому звинувачуючі фрази. Його завдання – не відповідаючи на них по суті та не переходячи до зустрічних звинувачень, реагувати лише питаннями, що уточнюють (2-3 хвилини). Роль учасника, до якого звертаються зі звинуваченнями, може виявитися для студентів досить складною (але водночас її виконавець набуває більш цінного життєвого досвіду, ніж інші гравці). Тому на неї рекомендується запрошувати учасників лише добровільно, а одразу після закінчення чергового раунду гри давати їм можливість поділитися своїми почуттями.

Психологічний зміст вправи. Навчання одному із способів нейтралізації конфлікту, що зароджується, заснованому на поставленні уточнюючих питань замість переходу до виправдань або зустрічних звинувачень.

**«Ні»**

Учасники поділяються на дві рівні підгрупи (при їх непарній кількості у вправі бере участь також ведучий). Члени однієї підгрупи стають у коло обличчями назовні, члени другої підгрупи – у коло більшого діаметра обличчями до центру, таким чином, щоб кожен із них опинився навпроти учасника із внутрішнього кола. Потім кожен із тих, хто стоїть у зовнішньому колі, звертається до того, хто знаходиться навпроти нього, з будь-яким проханням, а той йому відмовляє. При цьому він не повинен починати виправдовуватися, перепрошувати, пояснювати причини своєї відмови, недоречність прохання або неможливість його виконання. Слід відмовитись, сказавши просто: «Ні»; «На жаль, не зможу»; «Ні, я не робитиму це» – або вживши інших подібних фраз.

Після цього зовнішнє коло зсувається на одну людину щодо внутрішньої (тобто змінюється склад пар), і тепер ті, що стоять по внутрішньому колу, звертаються з черговим проханням до тих, хто перебуває у зовнішньому, а ті відмовляють. Коло зсувається ще на одну людину, люди із зовнішньої звертаються з проханням до тих, хто стоїть у внутрішньому, і так повторюється 6-8 разів.

Психологічний зміст вправи. Демонстрація того, що ми можемо відмовитися від виконання прохання без виправдань і пояснень будь-яких причин, тренування відповідної навички та матеріал для обговорення, чому зробити це буває дискомфортно, в яких ситуаціях варто так поводитися, а в яких краще реагувати інакше.

Обговорення. Що було складніше – звертатися з проханнями та отримувати відмову на них чи самому відмовляти, із чим це пов'язано? Прохання – це така форма впливу, яка, на відміну від наказу чи вимоги, має на увазі можливість відмови. З чим пов'язано те, що люди часто соромляться звернутися з проханням до інших, а якщо з проханням звернулися до них, то соромляться відмовити? Припустимо, прохання для нас неприйнятне, і ми все ж таки вирішили відмовити. Коли краще зробити це без пояснення причин, як у цій вправі, а коли відмову все ж таки варто супроводити вибаченнями, поясненнями його причин, обіцянками виконати прохання пізніше тощо?

**«Головні життєві цінності»**

Вправа показує, скільки часу і сил готові витрачати учасники на важливі справи, а також вчить учасників правильно розставляти життєві пріоритети.

Мета вправи: відсіяти все непотрібне, тим самим вивільнивши час для найголовнішого в житті.

Підготовка до вправи: приготувати по 10 штук чистих аркушів паперу на кожного учасника.

Хід вправи: ведучий роздає учасникам невеликі чисті аркуші паперу і просить написати 10 головних життєвих цінностей, серед яких можуть бути подорожі, власний будинок або квартира, автомобіль, хобі, сім'я і діти, здоров'я, кар'єра, матеріальний достаток, духовність і багато іншого. На одному аркуші учасники пишуть тільки одну цінність. Заповнивши всі аркуші, кожен учасник розподіляє їх в порядку важливості. Наприклад, учасник ставить на перше місце кар'єру, на друге – матеріальний достаток, на третє – сім'ю і дітей. Коли порядок черговості головних цінностей буде визначений, то правильність цього порядку учасник перевіряє питанням: «А чи дійсно кар'єра важливіша для мене, ніж сім'я і діти?» Якщо даний учасник вважатиме, що в дійсності родина і діти є для нього все ж важливіші за кар'єру, то він повинен буде змінити порядок цінностей. Коли всі життєві пріоритети розподіляться правильно, то відповіді на вищевказане запитання матимуть тільки позитивні відповіді.

Підсумки вправи: в ході обговорення учасники з'ясовують, які висновки для себе вони можуть зробити і наскільки правильно ними були розподілені їхні власні сили і час. До учасників приходить розуміння, що насправді для них дуже важливо, а що ні. Після цього вони починають правильно розподіляти всі свої ресурси.

**«Міфи та реальність»**

На ватмані потрібно накреслити дві колонки – міфи і реальність. Тренер надає роздатковий матеріал з теми або зачитує правдиві і неправдиві факти з теми. Учасники, проаналізувавши проблему, повинні вписати в колонки інформацію, що відповідає дійсності і ту, що є хибною. Можна побудувати вправу дещо по-іншому: є проблема. Учасники повинні пригадати якомога більше міфів щодо цієї проблеми і правдиві факти.

**«Антиреклама»**

Учасникам дається завдання створити антирекламу на будь – який товар. Показати - як не можна робити. Може бути інше завдання: пригадайте якомога більше негативних фактів, коли вам не сподобався сервіс у магазині (ресторані).

**«Інопланетянин»**

Всі учасники розбиваються на дві групи: інопланетяни і Земляни. «Земляни» повинні підготуватись до зустрічі з «Інопланетянами» і відповісти на їх питання. «Інопланетяни» готують питання для «Землян» щодо проблеми, яка розглядається на тренінгу. Потім міняються ролями.

**«Внутрішній голос»**

Вправа спрямована на роботу із запереченнями. Призначена для групи від 6 осіб.

Хід вправи:

Ведучий вибирає трьох учасників. Перший грає роль клієнта, а другий і третій відповідають за його внутрішній голос. Тільки один з них намагається приводити якомога більше доказів на користь угоди, а інший, навпаки, спрямовує всю свою енергію на її скасування.

Завдання «клієнта» слухати свій «внутрішній голос». Якщо він погодиться зі своїм «внутрішнім голосом», який аргументує на користь угоди, значить, робить крок вперед. Якщо для нього більш переконливим буде «внутрішній голос», що заперечує проти угоди, значить, залишається стояти на місці.

Завдання «внутрішнього голосу», який бажає що-небудь купити – обробити всі заперечення свого антипода. І навпаки.

Під час вправи ведучий може змінювати повністю всіх учасників або змінювати їх тільки ролями.

Підсумки вправи: учасники обговорюють, які докази були найбільш переконливими, і яким чином можна було обробити невідпрацьовані заперечення

**«Убий в собі робота…»**

Мета: знайти індивідуальний підхід до клієнта. Інтутивно підібрати підходящий стиль спілкування.

Підготовка до вправи: приготувати картки «образа», «перевага», «бажання швидше почати», «співчуття», «панібратство», «гумор», «співчуття», «сексуальність», «бути невидимим», «бути помітним».

Хід вправи: Ведучий кладе на стіл картки написами вниз. Учасники по черзі беруть їх по одній і пожвавлюють етапи свого вітання тієї емоцією або тією дією, які написані на картці.

Підсумки вправи: учасники діляться думками, яке вітання сподобалося найбільше, наскільки хотілося продовжити або припинити діалог з напарником, як хотілося діяти в тій чи іншій ситуації. Після всіх обговорень учасники разом з ведучим роблять відповідні висновки

**«Зіпсований телефон»**

Мета: наочно показати учасникам, яку інформацію запам’ятовують люди, коли їм щось говорять.

Підготовка до вправи: потрібно придумати текст приблизно такого змісту:

«Марфа Іванівна полетіла вчора в Піцунду і була сильно засмучена, що не змогла купити пуловер, здається, грецький. А сьогодні, швидше за все, вона вже дихає цілющим кедровим повітрям. Вона повернеться до 23-го числа і настійно просила не зустрічати її. А головне, потрібно зателефонувати Алексу, який не високий, а низький, і сказати, що Марфа Іванівна перевела на рахунок його компанії в Шимкенті 5400 $».

або,

«Сергій Миколайович чекав вас і не дочекався. Це його дуже засмутило, і він просив передати, що зараз знаходиться в сусідньому корпусі і вирішує питання з приводу якогось обладнання, здається, італійського. Повернеться до обіду. Але якщо його не буде до 14 години, то нараду почніть проводити без нього. А ще оголосіть усім керівникам середньої ланки, що необхідно пройти тестування в 20-й кімнаті головної будівлі в будь-який зручний час, але до 20 лютого».

Хід вправи: учасникам вправи ведучий ставить запитання «Що запам’ятовують люди з того, що їм говорять самі учасники?» і пропонує перевірити даний факт на практиці. Всі учасники виходять за межі кімнати, крім одного. Учасникові, який залишився ведучий зачитує текст. До кімнати заходить другий учасник, а той, який був у кімнаті, переказує йому те, що почув сам. Далі другий учасник переказує почутий текст третьому учаснику. Дія триває до тих пір, поки в кімнату не ввійде останній учасник. Учасники, що знаходяться в кімнаті, за можливості не сміються і не підказують. Людина, яка увійшла до кімнати останньою, озвучує почутий текст, після чого всі порівнюють початковий і останній варіанти тексту.

Підсумки вправи: учасники роблять висновки про те, яку інформацію насправді розуміють і запам'ятовують люди, особливо ті, кого попросили що-небудь передати іншим. Дана вправа чітко показує всім учасникам, що люди запам’ятовують на слух мінімальну кількість інформації, а ту інформацію, яку вони не запам'ятали, просто починають самостійно додумувати.

**«Важкий клієнт»**

Мета: знайти піжхіж до кожної людини, навіть «важкої».

Хід вправи: кожен учасник письмово характеризує на дошці важкого клієнта. У центрі кімнати ведучий ставить два стільці спинками один до одного. Два учасники сідають на ці стільці і моделюють телефонну розмову «важкий клієнт-продавець». Учасник в ролі «клієнта» озвучує наболілу проблему, а учасник в ролі «продавця» намагається знайти підхід до цього «клієнта». Якщо «продавець» не стравляться зі своєю роллю і заходить в глухий кут, то ведучий змінює його на іншого учасника.

Підсумки вправи: в ході обговорення учасники озвучують, наскільки важко їм було вести переговори з «важким клієнтом», яким чином вони намагалися вийти зі скрутної ситуації, і як їм хотілося вчинити насправді.

**«Жвава торгівля»**

Вправа спрямована на ведення переговорів. Призначена для групи від 8 чоловік.

Підготовка до вправи: приготувати невеликі аркуші паперу, ручки або олівці.

Хід вправи: всі учасники беруть по 8 аркушів паперу і, написавши на кожному з них своє ім'я, загортають їх у трубочку ім'ям всередину. Згорнуті аркуші кладуть в одну корзину і добре перемішуються. Після цього кожен учасник витягає з кошика по 8 згорнутих аркушів.

Завдання учасників – якомога швидше зібрати аркуші зі своїм ім'ям. Як правило, дії учасників схожі на жваву торгівлю на ринку.

Підсумки вправи: учасники діляться враженнями про те, що допомагало їм швидко досягти мети, а також обговорюють, які види тактики ведення переговорів є найбільш ефективними

## НАВЧАЛЬНІ ВПРАВИ

**«Вбити нудьгу»**

Вправа допомагає учасникам активно засвоїти нудний теоретичний матеріал.Призначена для групи від 6 осіб

Мета вправи: піднести нудну нецікаву інформацію так, щоб учасники не занурювалися в тяжкий емоційний стан і не знижували свою активність.

Підготовка до вправи: теоретичний матеріал розбити на кілька невеликих частин, кожну частину, написавши на папері, запечатати в пронумерований конверт.

Хід вправи: учасники розбирають пронумеровані конверти. Той, кому дістався конверт з цифрою 1, першим розкриває свій пакет і починає зачитувати вголос вкладений в нього навчальний матеріал, пояснюючи його іншим учасникам. Якщо даний учасник не може правильно донести до аудиторії інформацію, то тренер допомагає йому і вносить свої доповнення і пояснення. Далі учасник з конвертом №2 так само розкриває свій пакет і починає зачитувати вголос наступний навчальний матеріал, закликаючи при необхідності допомогу тренера. Вправа триває до тих пір, поки не закінчаться приготовані конверти з теоретичним матеріалом.

Підсумки вправи: учасники закріплюють пройдений матеріал шляхом повторення.

**«5 кроків»**

Кількість гравців: будь-яка. Додатково: дошка та крейда або ручки та папір

Ведучий пропонує групі визначити якусь цікаву професійну мету, наприклад, вступити до якогось навчального закладу, оформитися на цікаву роботу, а може навіть зробити в перспективі щось визначне на роботі. Ця мета, оскільки її сформулювала група, виписується на дошці (чи листку).

Ведучий пропонує групі визначити, що за уявна людина має досягти цієї мети. Учасники повинні назвати його основні (уявні) характеристики наступним позиціям: стать, вік (бажано, щоб ця людина була однолітком граючих), успішність у школі, матеріальне становище та соціальний статус батьків та близьких людей. Це також коротко виписується на дошці.

Кожен учасник на окремому листку повинен виділити основні п'ять етапів (п'ять кроків), які б забезпечили досягнення наміченої мети. На це приділяється приблизно 5 хвилин.

Далі всі діляться на мікрогрупи по 3-4 особи.

У кожній мікрогрупі організується обговорення, чий варіант етапів досягнення виділеної мети найоптимальніший і найцікавіший (з урахуванням особливостей зазначеної вище людини). У результаті обговорення кожна група на новому листочку має виписати найоптимальніші п'ять етапів. На все це приділяється 5-7 хвилин.

Представник від кожної групи коротко повідомляє про найважливіші п'ять етапів, виділених у груповому обговоренні. Інші учасники можуть ставити уточнюючі питання. Можлива невелика дискусія (за наявності часу).

При загальному підбитті підсумків гри можна побачити, наскільки збігаються варіанти, запропоновані різними мікрогрупами (нерідко збіг виявляється значним). Також у підсумковій

дискусії можна оцінити спільними зусиллями, наскільки враховувалися особливості людини, для якої виділялися, п’ять етапів досягнення професійної мети. Важливо також визначити, наскільки виділені етапи (кроки) реалістичні відповідають конкретної соціально-економічної ситуації у країні, тобто. наскільки загальна ситуація у суспільстві дозволяє (або не дозволяє) здійснювати ті чи інші професійні та життєві мрії.

## ВПРАВИ ДЛЯ ТЕРЕНУВАННЯ ТВОРЧОГО МИЛЕННЯ

**«Ланцюжок професій»**

Основні етапи. Інструкція:

Зараз ми по колу вибудуємо «ланцюжок професій». Я назву першу професію, наприклад, металург, наступний назве професію, в чомусь близьку металургу, наприклад, кухар. Наступний називає професію, близьку до кухаря тощо. Важливо, щоб кожен зумів пояснити, у чому схожість названих професій, наприклад, і металург, і кухар мають справу з вогнем, високими температурами, печами.

По ходу гри ведучий, іноді ставить уточнюючі питання, на кшталт: «У чому ж подібність вашої професії з щойно названою?». Остаточне рішення про те, чи вдало названо професію чи ні, приймає група.

При обговоренні гри важливо звернути увагу учасників, що між різними професіями іноді можуть виявлятися цікаві загальні лінії подібності. Наприклад, якщо на початку ланцюжка називаються професії, пов’язані з металообробкою (як у нашому прикладі), у середині – з автотранспортом, а наприкінці – з балетом, але метал) – автослюсар – таксист – сатирик естрадний (теж зуби замовляє) – артист драмтеатру – артист балету тощо. часто те, що Ви шукаєте в одній професії, може опинитися в інших, більш доступних професіях.

Зазвичай більше двох разів проводити гру годі було, т.к. вона може набриднути гравцям.

**«Зображення свого настрою»**

Ведучий пропонує дітям вибрати за бажанням колір фарби, намалювати кольорові плями, лінії. Використання чорних і фіолетових кольорів говорить про депресивний настрій, велику кількість страхів

**«Неординарне застосування»**

Вправа допомагає тренувати творче мислення. Призначена для групи від 4 чоловік.

Мета вправи: розвинути у слухачів оригінальне, швидке, гнучке мислення, навчити їх сприймати навколишній світ, оминаючи стандартні правила, а також навчити бачити стандартні речі в зовсім незвичному застосуванні.

Підготовка до вправи: приготувати звичайні предмети, яким учасники будуть придумувати неординарне химерне застосування. Наприклад, можна приготувати порожні сірникові коробки, набір старих гудзиків, стопку ілюстрованих журналів і т.д.

Хід вправи: учасники придумують якнайбільше способів неординарного використання наданих їм предметів, а потім показують, як таке застосування можна використовувати на практиці. Наприклад, зі старих гудзиків можна зробити намисто, створити оригінальну картину або виготовити масажний килимок. Із сірникових коробок можна спорудити ляльковi меблі, іграшки, шкатулки.

**Підсумки вправи**: Учасники оцінюють отримані результати, обговорюють, чиї ідеї були найцікавішими і різнобічними і хто з учасників брав на себе відповідальність за вирішення креативних завдань.

Ведучий оцінює:

швидкість мислення – кількість висунутих ідей;

оригінальність мислення – відсутність повторів;

гнучкість мислення – кількість різноманітних ідей (намисто, картина, масажний килимок).

**«Відкрий таємницю»**

Вправа тренує вміння генерувати різні ідеї. Призначена для групи від 4 чоловік.

Мета вправи: навчити учасників використовувати уяву при вигляді різних предметів, зображених в незвичайному ракурсі.

Підготовка до вправи: приготувати картинки або фотографії, на яких зображені дивні або незрозумілі предмети.

Хід вправи: учасники діляться на групи по 3-5 чоловік і намагаються вгадати 2-3 таємниці, зображені на картинках. Кожна команда повинна надати кілька варіантів відповідей.

Завдання учасників – придумати назву кожному дивному або незрозумілому зображенню, спробувати розгадати його задум і озвучити, що ж це є насправді.

Підсумки вправи: учасники оцінюють, чия розгадка таємниці була найбільш близька до істини, наскільки творчо підходила кожна команда до вирішення завдання, і який варіант відповіді був найцікавіший і інтригуючий.

**«Тренування пам'яті»**

Дана вправа тренує пам'ять учасників. Призначена для групи від 4 чоловік.

Мета вправи: розвинути уяву, мислення, пам'ять. Підготовка до вправи не потрібна.

Хід вправи: ведучий називає учасникам 12-15 слів, роблячи між словами паузу по 5 секунд, і просить асоціювати ці слова з якимись образами. Кожен учасник подумки уявляє, що він знаходиться в якомусь відомому місці або йде якою-небудь знайомою дорогою, і кожному слову підбирає відповідний образ. За допомогою таких образів учасники легше запам'ятовують вимовлені слова. Коли наступного разу учасники починають прокручувати в своїй голові цей «пройдений шлях», то згадують ті слова, які їм потрібно було запам'ятати.

Підсумки вправи: в ході обговорення учасники діляться, наскільки важко чи легко їм було підібрати ті чи інші образи, і як вони пов'язували названі ведучим слова з тим місцем або дорогою, про які думали.

**«Реклама»**

Учасники мають створити власні рекламні ролики. Завдання кожного – представити товар публічно так, щоб підкреслити кращі його сторони, зацікавити ним, як у рекламної сфері.

Нюанс – об'єкти реклами – конкретні люди, які зібралися пограти сьогодні. Кожен тягне картку, де написано ім'я одного з присутніх. Може виявитися, що гравцеві дістанеться власне, не страшно, рекламуватиме самого себе.

Умови реклами:

1. Учасник не повинен називати ім'я людини, яку рекламує;
2. Потрібно подати людину у вигляді будь-якого товару чи послуги;
3. Тривалість презентації до хвилини.

Ким би могла виявитися людина з карти? Холодильником? Заміський будинок? Що це за холодильник? Який заміський будинок? На яку категорію населення розраховано рекламу?

У ролику відображаються найважливіші і справжні переваги об'єкта, що рекламується. При необхідності можна використовувати як антураж будь-які предмети і просити інших гравців допомогти у сценках.

Після кожного ролика кожен гравець вгадує, хто був представлений у рекламі, записавши свою думку на аркуш паперу. Коли всі учасники рекламували свою продукцію, зачитуються відповіді. Гравець, який розрекламував свій товар так, щоб людину за ним відгадало більше учасників, перемагає.

**«Визначення»**

Оптимальна кількість граючих – від 5 до 8 осіб.

Підготовка. Ведучий повинен заздалегідь подбати і погортати словник: великий енциклопедичний, іноземних слів, медичних (або інших професійних) термінів. Вибираються незрозумілі слова, які смішно звучать, на кшталт «базардюзю» або «балбас», записуються їх визначення.

Гра. Ведучий зачитує слова учасникам та пропонує самостійно написати для них визначення. Кожен пише потай від інших, а після закінчення передає листок ведучому. Потім той довільно зачитує всі передані визначення, включаючи правильне. Учасники повинні зрозуміти, яке дійсне, і записати його порядковий номер на аркуші. Наприклад, істинна №3 «балбас – порода м'ясосальних грубошерстних жирнохвостих овець» (це, до речі, реально так). Коли всі учасники обрали, підбивають підсумки.

За правильно вгадану версію гравець отримує 2 бали.

Гравець, на чию версію купилися, отримує по 1 балу за кожного учасника, який вибрав його варіант.

Власний варіант вибирати не можна, але якщо ваш варіант виявиться близьким до правильного, вам додатково дається 2 бали.

Гра закінчує, коли закінчаться слова або до переможної кількості очок.

## ВПРАВИ З ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТУ

**«Запарка»**

Вправа налаштовує учасників на те, що навіть у найскладніших ситуаціях правильне планування дня вирішує багато проблем.

Мета вправи: навчити учасників ефективно планувати день при нестачі часу.

Підготовка до вправи: написати на дошці завдання, які повинен виконати керівник АБО роздати кожному учаснику аркуш патеру з завданнями

Хід вправи: кожен учасник уявляє себе керівником філії найбільшої корпорації «Роза вітрів». Отже, ранок в офісі, час 7 годин 40 хвилин. **Завдання керівника** – виконати максимальну кількість справ. Завтра вранці він повинен летіти в Київ в центральний офіс, взявши з собою звіт про виконану роботу у філії.

В офісі та вдома, як на зло, відбувається щось недобре:

- у секретарки запалилося вухо, через це вона не може відповідати на телефонні дзвінки;
- конкуруюча фірма переманила до себе менеджерів корпорації напередодні відкриття міжнародної спеціалізованої виставки, і тепер, щоб не упустити елітних відвідувачів, заступник керівника сам представляє продукцію корпорації на цій виставці;
- з даху будівлі, в якому знаходиться офіс, на службовий автомобіль впала брила льоду, і особистий водій керівника поїхав в страхову компанію для з'ясування всіх обставин, пов'язаних з даною подією;
- дружину керівника відвезли на «швидкій» в лікарню із загостренням остеохондрозу, і тепер нікому зустріти зі школи дітей, у яких немає ключів від будинку;
- мобільний телефон керівника випадково випав з його рук і потрапив під колеса повз проїжджаючої машини; тепер з керівником ніхто не зможе зв'язатися протягом дня;
- під час відсутності керівника важливу роботу може виконати головний бухгалтер, але сьогодні за годину до закінчення робочого дня він записаний на плановий медогляд, який неможливо скасувати; робоче місце він залишить о 16 годині.

Єдиний шанс для того щоб встигнути хоч щось зробити – це скористатися власним автомобілем.Переміщення по місту від одного місця до іншого займає 20 хвилин.

Завдання дня для керівника:

- провести ранкову годинну нараду з начальниками відділів; нараду заплановано на 8 годину 30 хвилин;
- заїхати в компанію «Аерофлот» і забрати квиток для завтрашнього відрядження; час вирішення проблеми – 10 хвилин;
- провести важливі переговори з впливовими клієнтами; час, запланований на переговори – 1-1,5години;
- заїхати в компанію «КомпСервіс» і забрати з ремонту системний блок, з якого потрібно роздрукувати готовий звіт для центрального офісу; на друк звіту потрібно буде 20 хвилин;
- взяти участь в раді директорів; збір призначений на 12 годин;
- отримати заздалегідь замовлений подарунок, призначений для VIP-клієнта корпорації, за сумісництвом власника великого м'ясопереробного заводу, який саме сьогодні відзначає свій ювілей; подарунок для нього буде доставлений кур'єром до офісу протягом дня;
- відвідати дружину в лікарні з 17 до 19 годин;
- зустріти дітей зі школи о 18:30;
- подивитися в інтернеті останні новини, що стосуються галузі економіки; відведений час

на перегляд – 30 хвилин;

- підготувати доповідь до міжнародної конференції, яка пройде в день повернення з відрядження; іншого часу на підготовку часу не буде, на підготовку доповіді буде потрібно 2-2,5 години;
- привітати власника великого м'ясопереробного заводу з ювілеєм; всі гості ювіляра запрошені вресторан «Чайка» о 8 годині вечора; на святі будуть присутні багато успішних бізнесменів, томупропустити такий захід неможливо; швидше за все, свято триватиме до глибокої ночі;
- подивитися кореспонденцію, яка, на думку секретаря, містить питання термінового вирішення;на перегляд потрібно 1 годину часу;
- зустріти системного адміністратора, який прийде в офіс об 11 годині 30 хвилин для того, щоб налагодити роботу корпоративної мережі і встановити кілька програм на нові комп'ютери; на роботу системного адміністратора потрібно буде від 40 хвилин до однієї години;
- відвідати улюблену тітку, яка слізно просила заїхати до неї перед від'їздом; зустріч призначеназ 5 до 7 години вечора в міському парку, там тітка буде малювати пейзаж;
- перевірити чутки про те, що чергова партія товару від зарубіжних партнерів застрягла в аеропорту на митниці.

Отже, офіс, 7 годин 40 хвилин. До початку робочого дня залишилося 20 хвилин, які можна витратити на планування. Кожен учасник самостійно планує день так, щоб всі завдання були вирішені вчасно.

Підсумки вправи: всі учасники озвучують свої варіанти планування дня, обговорюють складні моменти, з якимиїм довелося зіткнутися, і роблять відповідні висновки.

**«Годинник, який говорить»**

Вправа допомагає учасникам усвідомити проблеми, що заважають розподіляти час і ефективно його використовувати.

Призначена для групи від6 осіб.

Мета вправи: навчити учасників ефективно використовувати час, а також підвищити їхню особисту ефективність, завдяки якій вони почнуть досягати своїх цілей при менших затратах часових і енергетичних ресурсів. Підготовка до вправи не потрібна.

Хід вправи:

Кожен учасник готує невелику розповідь про себе від імені годинника (настінного, ручного, настільного), а потім озвучує його.

Наприклад, якби одного разу мій годинник заговорив, то він сказав би, що я:

- *вмію (не вмію) розподіляти свій час;*
- *встигаю (не встигаю) виконувати важливі справи;*
- *ціную (не ціную) свій і чужий час;*
- *постійно думаю (взагалі не думаю) про майбутнє;*
- *витрачаю достатньо часу на роботу (найчастіше байдикую);*
- *дуже задоволений (незадоволений) прожитим життям;*
- *вмію (не вмію) відпочивати;*
- *готовий (не готовий) допомагати іншим за рахунок свого часу;*
- *не помічаю, як летить час (не знаю, чим себе зайняти, тому день здається дуже довгим).*

На складання розповіді відводиться 5 хвилин.

Підсумки вправи: В ході обговорення учасники озвучують свої внутрішні відчуття і роблять висновки про те, наскільки правильно або неправильно вони розподіляли свій час, що заважало їм досягатизначимі цілі, і що необхідно зробити, щоб усунути причини втрати часу

**«Склади речі в шафу»**

Перед Вами макет стандартної шафи для зберігання речей. Заповніть її речами, які зазвичай зберігаються в шафі (одяг, верхній одяг, білизна, рушники і т.д.). Тепер ваше завдання полягає в тому, щоб вмістити додаткові речі у шафу.

Зразок списку таких речей: Ялинка, Подарунок на ДР знайомим, Гумовий човен, Коробка цукерок, Карнавальний костюм, Захована від дитини іграшка, Зламаний будильник, Сірники для каміна, Коробка з дисками, Ваза.

Проаналізуйте, наскільки ефективно ви заповнюєте час у день, яке значення мають і скільки часу займають незаплановані відносини, які є варіанти ефективного розподілу часу?

Вправа допомагає учасникам усвідомити, наскільки необхідно організовувати свій робочий час іефективно його використовувати.

**«Білка в колесі»**

Призначена для групи від 6 осіб.

Мета вправи: розвинути увагу, навчити учасників правильно розподіляти рутинні справи і ефективно розпоряджатися своїм часом

Підготовка до вправи: приготувати чистий папір і фломастер.

**Хід вправи:** Ведучий ставить запитання одному з учасників: «Як часто тобі доводиться розгрібати обов'язкові і зовсім нецікаві справи? Назви ті рутинні справи, які викликають у тебе нудьгу». Кожну названу справу ведучий записує на окремий аркуш паперу. Коли список неприємних, алеобов'язкових справ буде готовий, ведучий розкладає аркуші паперу написами вгору в різні кути кімнати, і всі учасники починають жити рутинним життям.

Завдання ведучого – називати рутинні справи в хаотичному порядку, а завдання учасників – знайти аркуш паперу, на якому написана справа, і стати поруч з ним. Тільки після того, як всі учасники будуть знаходитися в потрібному місці, ведучий називає нову рутинну справу, що вимагає виконання. Ведучий повинен стежити за тим, щоб учасники, як можна швидше переміщалися від аркуша до аркуша, а не рухалися, немов сонні мухи. Коли група досить втомиться бігати з кутка в куток, ведучий просить вже іншого учасника назвати нові рутинні справи. Далі складається свіжий список, і хід вправи повторюється.

Підсумки вправи: учасники ведуть обговорення, яка роль колеса в їхньому житті, як їм жилося життям іншої людини, що вони відчували під час швидкого переміщення з кутка в куток, які емоції при цьому у них виникли, і що потрібно робити, щоб не бути схожими на «білку в колесі».

**«Внутрішній годинник»**

Вправа допомагає відчути хід часу. Призначена для групи від 6 осіб.

Мета вправи: перевірити, наскільки кожен учасник відчуває швидкість течії часу за допомогою свого внутрішнього годинника.

Підготовка до вправи: приготувати секундомір і намалювати на дошці часову шкалу.

Хід вправи: включивши секундомір, ведучий просить за командою всіх учасників закрити очі і без ліку про себе визначити закінчення однієї хвилини. Коли який-небудь учасник зрозуміє, що даний час минув, то він, мовчки, піднімає руку і відкриває очі.

Завдання ведучого – стежити за ходом часу і за 20 секунд до закінчення хвилини почати показувати на дошці часовий проміжок, який залишився. Після закінчення 1 хвилини 20 секунд ведучий оголошує закінчення експерименту. Таким чином, кожен учасник бачить, наскільки точно працює його внутрішній годинник.

Підсумки вправи: учасники озвучують свої внутрішні відчуття і роблять висновки, виходячи з результатів даної вправи.

## ПСИХОЛОГІЧНІ ІГРИ

**«Слалом»**

Ця вправа досить важка, оскільки пропонує високий темп та інтенсивність інформаційного впливу на учасника. Тому для нього запрошується доброволець серед тих, кого тренер вважає здатним впоратися з ситуацією нагнітання напруги.

Загальна інструкція промовляється перед усією групою. Інструкції кожному учаснику передаються письмово.

Дорогою до начальника наш гравець (фахівець) зустрічає:

- друга дитинства, з яким він не бачився понад 10 років;

- бізнес-партнера, з яким взаємодіють спеціалісти Вашого відділу;
- колегу-конкурента, суперника за перспективу підвищення;
- свого заступника, який займається поточними питаннями діяльності;
- представника преси, який періодично з'являється у вашій організації для написання чергової статті.

Завдання: встигнути за 10 хвилин пройти через цих людей, встигнувши до призначеного часу до начальника (у якого пунктик на пунктуальності) і мати можливість вести з ним серйозний договір, можливо, про перспективи підвищення.

РОБИТЬСЯ ВІДЕО ВПРАВИ

Під час відеоперегляду аналізуються прийоми коректного згортання контакту, а також виявляються фактори, що забезпечують його завершеня.

«Слалом» Інструкція основному гравцю.

Ви – керівник середньої ланки солідної компанії. Ви знаєте, що у вашому відділі очікуються кадрові перестановки, і оскільки Ви на хорошому рахунку у керівництва, то вважаєте себе у праві розраховувати на підвищення. Вчора Ваш бос багатозначно попросив Вас зайти до нього сьогодні у певний час для серйозної розмови.

«Слалом» Інструкція друга дитинства

Ви не бачилися понад 10 років. Однак у цій організації Ви опинилися у справах: Вам запропонували увійти з бізнес як співзасновнику та одному з директорів. Перш ніж ухвалити рішення, ви хотіли б отримати додаткову (бажано неофіційну) інформацію про організацію. І тут у коридорі бачите головного героя.

«Слалом» Інструкція бізнес-партнера

З цим фахівцем (головним героєм) у Вас суто ділові відносини. Зараз ви прийшли в організацію тому, що на добу прострочено постачання важливого обладнання Вашим клієнтам. Для Вас важливо терміново вирішити це питання, оскільки Вам загрожують серйозні неустойки. Ви клієнт такого рівня, що Вам хотілося б, щоб з Вами взаємодіяв саме начальник відділу, а не рядовий менеджер. Ви спеціально розшукали його в коридорах фірми, щоб поговорити.

«Слалом» Інструкція колеги-конкурента

Все своє життя в цій організації Ви з колегою йшли, як то кажуть, «ніздря в ніздрю»: якщо підвищували одного, то відповідно зростав на посаді й інший. Тепер Ви на тій сходинці, коли підвищити можуть лише одного. При всьому доброзичливому рівні стосунків між Вами ніколи не було дружби.

До Вас на руки потрапила чернетка звіту, складеного Вашим колегою – суперником. Ви саме йшли до вашого спільного керівника, щоб використати привід доповісти начальству про допущені серйозні помилки у звіті. Побачивши (як недоречно) свого колегу-суперника, Ви раптом вирішуєте не підставляти його і звернутися до нього зі своїми зауваженнями, попередивши його, що «якщо він не виправить ці грубі помилки», то постраждає репутація всього відділу». При цьому Ви не засмучуватиметеся, якщо він дасть Вам привід «з чистою совістю» прийти з цією інформацією до керівництва. Що ж, він наближається.

«Слалом» Інструкція заступника

В умовах жорсткого цейтноту діяльності, що завжди настає наприкінці кварталу, до Вас у відділ нагрянула податкова інспекція, яка вимагає відкрити сейф та надати документи на перевірку. Ви найменше хотіли б стати наріжним каменем у цій розбірці, тому розшукуєте свого начальника, щоб повідомити його про те, що сталося. Ваше завдання – отримати чіткі інструкції (бажано – письмові), гарантії уникнення необхідності нести відповідальність за можливі негативні наслідки ситуації. З цим настроєм Ви йдете коридором і зустрічаєте свого начальника (головного героя).

«Слалом» Інструкція журналіста

Ви приїхали зробити репортаж про цю організацію. Але поки що не визначилися, чи буде цей репортаж хвалебним (щоб він пройшов як рекламний матеріал) чи скандальним (щоб порадувати читачів). Ви вирішили визначитися у ході справи. І тут (яка удача) Вам назустріч прямує людина явно керівного виду.

**Гра «Аукціон цінностей»**

Учасникам роздаються бланки зі списком життєвих цінностей. В них вони пвинні позначити кожну цінність +,0,- за важливістю для себе.

Бланк

| **Життєві цінності** | **+ (позитивно)** | **0 (байдуже)** | **- - (негативно)** |
|---|---|---|---|
| Авторитет | | | |
| Багатство | | | |
| Байдужість до мирських турбот | | | |
| Безпека нації | | | |
| Безпека сім'ї та близьких людей | | | |
| Вихованість (моральність) | | | |
| Взаємність у відносинах із людьми | | | |
| Влада | | | |
| Внутрішня гармонія | | | |
| Духовне життя | | | |
| Єднання з природою | | | |
| Задоволення | | | |
| Зріле кохання | | | |
| Мир у всьому світі | | | |
| Мудрість | | | |
| Новизна | | | |
| Повага до традицій | | | |
| Почуття власної гідності | | | |
| Почуття спільності | | | |
| Рівність | | | - |
| Самообмеження | | | |
| Світ краси | | | |
| Свобода | | | |
| Сенс життя | | | |
| Соціальна справедливість | | | |
| Справжня дружба | | | |
| Стабільність суспільства | | | |
| Суспільне визнання | | | |
| Творчість | | | |
| Цікаве життя (пригоди) | | | |

Тоді ведучий збирає бланки і підраховує які з цінностей набрали найбільше + (чим більше, тим дорожчий лот) і – (дешевше).

Учасники тим часом мають скласти собі список із 5 цінностей, за які вони боротимуться. Ціни вони поки що не знають. Під час гри він може змінюватися.

Далі оголошується вартість кожного лота (цінності) і учасникам пропонується передивитися і за необхідності відредагувати свій список.

Платити учасники будуть Балами, які розподвляються на початку гри (ВАРІАНТ: ОДНАКОВА КІЛЬКІСТЬ, наприклад 30! ВАРІАНТ: РІЗНА КІЛЬКІСТЬ РАНДОМНО!). Крім того учасникам дозволяється заробити балів протягом гри (ВАРІАНТ: КОЖНОМУ ДАЄТЬСЯ МОЖЛИВІСТЬ ЗАРОБИТИ 3 РАЗИ! ВАРІАНТ: НА ГРУПУ ДАЄТЬСЯ 6 СПРОБ!) або попросити їх в інших учасників просто так чи за «плату».

Потім прроводиться власне аукціон. І обговорення.

**Рольова гра «Бункер» (ПАРНО ІЗ ФІЛЬМОМ «БУНКЕР»)**

Опис гри. Учасникам дається інструкція: «На Землі вибухнула ядерна війна. Однак вам пощастило, і в момент бомбардування ви опинилися у спеціальному бомбосховищі – герметичному бункері. Вибух стався зовсім неподалік вас, зверху все зруйновано, в живих там нікого не залишилося, і рівень радіації, такий, що людина гине протягом кількох хвилин. Однак ваш бункер уцілів, і в ньому є запаси повітря, їжі, води та палива, достатні для того, щоби прожити цілий рік. Є надія, що за цей час рівень радіації на поверхні зменшиться настільки, що можна буде залишити бункер і почати жити як і раніше. Однак, що відбувається в інших частинах Землі, ви не знаєте. Цілком можливо, що загинуло все людство, а отже саме вам, вийшовши через рік з бункера, належить заснувати нову цивілізацію». Після цього учасникам дають перелік ролей тих, хто опинився в бункері, та пропонують розподілити їх (краще, якщо учасники зроблять це самостійно, проте якщо протягом 2-3 хвилин це не вдасться, доведеться вдатися до жеребкування).

Можливий список ролей.

- Дівчинка-підліток, 14 років, восьмикласниця. Добре навчається, спортивна, гарна. Але має нестійку нервову систему, і історія з атомним бомбардуванням привела її в такий шок, що вона тільки плаче і нічого до ладу не може сказати. Закохана в хлопчика, що опинився в бункері (див. роль № 2).
- Хлопчик-підліток, 16 років, десятикласник. У школі мав репутацію двієчника та балбеса, проте фізично здоровий, сильний та спритний, займався легкою атлетикою. Закоханий у дівчинку, що теж опинилася в бункері (див. роль № 1).
- Дівчина 19 років студентка театрального інституту. Чарівна та приваблива, але окрім гри на сцені робити нічого не вміє. Чекає на дитину, перебуває на п'ятому місяці вагітності.
- Дівчина, 21 рік, студентка випускного курсу медичного інституту. Проте вчилася вона так собі, і не зовсім зрозуміло, чи готова вона до того, щоби самостійно лікувати людей. Захоплюється шиттям.
- Чоловік, 22 роки, студент Інституту фізичної культури. Цілком здоровий, фізично дуже міцний. Має досвід служби у МНС. Однак схильний до конфліктної поведінки, з МНС було звільнено за бійку на робочому місці.
- Жінка, 24 роки, психолог. Займалася дослідженнями, готувалася захистити дисертацію. Має досвід роботи шкільним учителем. Вільно володіє англійською.
- Чоловік, 30 років, бойовий офіцер. Служив у стратегічних ракетних військах, знає, як поводитись, щоб вижити після атомного бомбардування. Зловживає спиртним.
- Жінка, 34 роки, вчителька історії. Непогано знає історію та культуру людства, вміє виховувати та навчати дітей. Проте своїх дітей вона не має, і вона навряд чи зможе їх мати через стан здоров’я.
- Чоловік, 51 рік, професор, фізик-ядерник. Крім своєї спеціальності компетентний у низці інших пов’язаних із технікою областей (електроніка, будівництво, системи зв’язку). Останнім часом часто скаржився на сильні болі в серці.
- Жінка, 60 років, агроном. Знає, як налагодити виробництво сільськогосподарської продукції навіть у несприятливих умовах. Захоплюється кулінарією.

Якщо ведучий бажає видозмінити чи розширити цей перелік, слід пам’ятати, що тут має бути слабких, очевидно «програшних» ролей. Для кожної ролі слід передбачити якусь якість, цінну для ситуації, зазначеної у грі.

Таким «козирем» можуть бути молодість і здоров’я, очікування дитини, наявність важливих для виживання знань і вмінь, високий ступінь володіння культурною та технічною спадщиною людства тощо. «Слабка ланка», що врівноважує гідність першого (проблеми зі здоров'ям, схильність до алкоголізму, неуживливий характер тощо).

Коли ролі розподілені, дається друга частина інструкції: «Але раптом виявилося, що справи у вашому бункері не такі вже й хороші – ви відчули різку нестачу кисню, важко дихати. Виявляється, система забезпечення повітрям у бомбосховищі розрахована на менше людей, ніж у ньому опинилися! Значить, кимсь доведеться пожертвувати, інакше задихнуться і болісно загинуть усі... Виберіть тих, кому доведеться вийти з бункера на поверхню, на вірну смерть.

Пам’ятайте: у бункері повинні зрештою залишитися саме ті, хто найважливіший для побудови нової цивілізації. Однак кожен із вас, природно, хоче вижити сам і добровільно пропонувати свою кандидатуру на вихід з бункера не стане, а навпаки, спробує довести, що саме він важливий для майбутньої цивілізації та гідний вижити! Однак, якщо переконати в цьому групу не вдасться, він буде змушений залишити бункер і загинути. У вас у запасі 5 хвилин для ухвалення рішення, потім запаси кисню виявляться вичерпаними і ви почнете задихатися».

При визначенні того, скільки місць буде в бункері і, відповідно, скільки людей має бути виключено, рекомендується керуватися наступною таблицею: 6/4, 7–8/5, 9–10/6, 11–12/7.

Коли у грі бере участь більше 12-13 студентів, то краще не додавати нові ролі, а розбити групу на дві підгрупи та провести в них гру паралельно, запропонувавши однаковий перелік ролей. На стадії обговорення буде цікаво порівняти, кого обрали представники різних підгруп та чим вони при цьому керувалися.

Учасникам дається 5 хвилин на обговорення та ухвалення рішення. У цей час ведучий може додатково «нагнітати обстановку» – наприклад, вимкнути світло («У притулку виникли проблеми з електропостачанням»), несподівано голосно стукнути кулаком по столу («На поверхні щось вибухнуло») тощо. хвилин група так і не визначилася, кому слід залишити бункер, ведучий нагадує, що дихати стає все важче, бо повітря в притулку закінчується, і дає ще 2-3 хвилини на обговорення. Якщо і після цього група не дійшла консенсусу, то дискусія зупиняється і учасники, які мають залишити бункер, визначаються шляхом відкритого голосування.

Психологічний зміст гри. Відпрацювання вміння відстоювати свої інтереси, вдаючись до різних способів впливу, а також навичок групової взаємодії. Крім того, гра спонукає учасників замислитись над своїми ціннісними орієнтаціями.

Обговорення. Які мешканці бункера залишилися живими, а які «відправлені на той світ»? Кожен із виборів потрібно аргументувати. Які техніки впливу були використані учасниками під час відстоювання своїх позицій? Чи це була маніпуляція чи використовувалися такі способи, як аргументація та прохання?

У цій грі робиться акцент на тому, що в грі оцінюється не особистість учасників, а вміння відстоювати свою позицію на прикладі абстрактних ролей, і «прирікаються на загибель» студенти, що не беруть участь у грі, а придумані персонажі, інтереси яких вони представляють. Викладачеві рекомендується перевірити вирішення проблемних завдань, самостійно виконаних студентами до даного практичного заняття після закінчення заняття.

**Рольова гра «На прийомі у начальника ЖЕК»**

Ситуація, що розігрується. У мешканця, який живе на верхньому поверсі, протікає стеля через поганий дах. Мешканець робив телефонні заявки на ремонт даху, але його так і не полагодили. У квартирі вогкість. Захворіла вже друга дитина. Житель вирішив іти до начальника ЖЕКу. Його мета – домогтися, щоб дах негайно полагодили.

Умови гри Начальник перебуває у позиції Батька, виконавці ролі мешканця – у психологічних позиціях Дитини, Батька та Дорослого. Розмова начальника із Жильцем-Батьком закінчується конфліктом. Розмова із Жильцем-Дитиною ні до чого начальника не зобов'язує. Розмова із Жильцем-Дорослим ведеться у діловому тоні, Жилець залишає заяву і йде з надією на те, що буде зроблено все можливе.

Завдання учасникам гри (пишуться на картках):

У ролі Мешканця-Батька потрібно вимагати, обурюватись. Побачивши, що начальник «не кається», загрожувати йому скаргами до вищих інстанцій. Піти зі скандалом.

У ролі Мешканця-Дитини треба довго розповідати про тяжке становище з дітьми, скаржитися, просити. Піти, так і не назвавши свою адресу.

У ролі Жильця-Дорослого прийти із заявою. Коротко викласти суть справи. Спокійно запитати про причину, через яку дах досі не відремонтовано. Піти, зареєструвавши заяву.

У ролі Начальника зайняти агресивну позицію у відповідь на агресивну позицію Мешканця-Батька. Швидко позбутися Жильця-Дитини. Якщо ближче роль Батька дбайливого, пообіцяти все зробити, навіть не спитавши, де живе мешканець. У ролі Батька-критика відчитати прохача: «У інших ще не те відбувається! Що робити? Підставте тазик!» і т.д. У відповідь на запитання

Жильця-Дорослого пояснити ситуацію (один покрівельник давно хворіє, другий звільнився). Перейти з ним на діловий тон. Можливо, прийняти його пораду чи пропозицію.

*Завдання першому члену «журі»*. У яких психологічних позиціях були «мешканці»? Відповідь обґрунтувати, зазначивши, як психологічна роль виявлялася у жестах, позі, інтонації, поведінці виконавців ролей. *Завдання другому члену «журі»*. У яких психологічних позиціях був «начальник»? Відповідь обґрунтувати. *Завдання третьому члену «журі»*. Прокоментувати взаємодію учасників гри у трьох випадках. У чому перевага позиції дорослого в цій ситуації?

Етапи проведення гри:

Знайомство слухачів із ситуацією, що розігрується.

Розподіл ролей. Слухачі одержують завдання на картках.

Призначення «журі». Вони одержують свої завдання.

Розігрування ситуації (3 рази поспіль із різними «мешканцями»).

Обговорення ситуації. Виступ членів «журі» із розбором кожного випадку.

Підбиття підсумків ділової гри.

Рекомендації щодо обговорення розіграних сцен. Слово надається першому члену «журі», потім другому та третьому. Після виступу кожного члена «журі» викладач звертається до «глядачів» із пропозицією доповнити. Оцінки за виконання ролей не виставляються, проте слід зазначити, кому з учасників гри вдалося зіграти задану психологічну роль. Під час обговорення поведінки начальника слухачі можуть перейти на критику ситуації в самому ЖЕК, давати поради щодо ремонту даху або звернення до вищих інстанцій. Викладач має вчасно повернути слухачів до мети обговорення.

Підбиття підсумків ділової гри. Підсумки підбиває викладач. Він зазначає, наскільки успішно були зіграні психологічні ролі, наголошує на перевагах позиції Дорослого, наскільки точні були у своїх судженнях члени «журі», вдалі чи ні доповнення «з місць».

**«Шпигун»**

«Шпигун» здасться вкрай складною грою для початківців. Для її проведення вам знадобиться набір заздалегідь приготовлених карток або встановлений додаток. Ідеальна кількість учасників – п’ять-шість осіб, з яких один буде шпигуном, а решта – мирними жителями. Останнім перед початком гри повідомляється локація, в якій вони знаходяться, а шпигун залишається в невіданні. Потім гравці за годинниковою стрілкою ставлять одне одному питання, пов’язані із загаданим місцем. Завдання шпигуна — розпізнати його і залишитися непоміченим, а у мирних жителів, навпаки, знайти шпигуна і залишити локацію засекреченою. Будь-якої миті кожен гравець може зупинити гру і зробити заяву (шпигун називає місце, а мирний житель оголошує шпигуна). Якщо він виявляється правим, то перемагає, якщо ні програє.

**«Голосування»**

Гра – анонімне голосування для добре знайомих друзів. Для гри знадобиться колода з картками-питаннями. Їх можна купити чи написати самим. На листочках мають бути питання, які можуть максимально розкрити якусь людську рису. Наприклад: «Хто б із нас вижив, якби ми потрапили у фільм жахів?», «Кому з нині присутніх навряд чи колись знадобиться допомога ворожки?», «Кого з кімнати ви вважаєте таємно закоханим у будь-кого?». Гравці роздумують над питанням та голосують за одного кандидата, який, на їхню думку, найкраще відповідає питанню на карті. Голосують анонімно, пишуть ім’я на аркуші. Один із гравців зачитує відповіді. Сміх та подив гарантовані! У гру можна грати і на очки: кожен гравець отримує бал за питання, в яких проголосував за того учасника, який у результаті отримав більше половини голосів. Гравець, який набрав 10 очок, виграє.

**Гра «Створення світу»**

Мета: творче саморозкриття учасників та підвищення їхньої компетентності в галузі соціальної адаптації в процесі пошуку роботи.

Необхідний матеріал: лист ватману, ножиці, клей, кольорові фломастери. Після того, як «світ створений», тренер розрізає лист ватману на кількість частин, що дорівнює кількості працюючих підгруп. Далі тасує та плутає розрізані частини, після чого роздає кожній підгрупі по одній частині «створеного світу» з наступним завданням:

- описати частину створеного світу, що дісталася;
- дати всьому необхідні назви;
- підкреслити характерні риси;
- державний лад;
- сфери діяльності;
- предмети імпорту та експорту;
- приблизна кількість населення;
- чим населення займається, найбільш популярні професії;
- чи є безробіття, перспективи розвитку ринку праці;
- культурні традиції (гімн, прапор, сленг, міфи, легенди, норми, правила, стандарти життя та поведінки, що потрібно знати та вміти іноземцю, щоб потрапити в державу, тощо).

Презентація учасників кожної з підгруп відбувається за такою схемою: розповідь про свою державу, реальні перспективи державного розвитку з позиції карти затребуваних професій, готовність до співпраці, реальність проникнення в країну емігрантів тощо. Після закінчення презентації відбувається обговорення аспектів «спільного створення» та загальної відповідальності за існування та розвиток світу, оцінка динаміки та перспектив подальшого світового розвитку.