



ТРЕНІНГОВА ПРОГРАМА РОЗВИТКУ ПРОФЕСІЙНО-ВАЖЛИВИХ ЯКОСТЕЙ ПСИХОЛОГІВ, ПЕДАГОГІВ

- **Інтерактивно-комунікативні якості**
 - Самоактуалізація
 - Рефлексія
- **корекційно-розвивальні технології**

Драгоманова Т. В.

Метою тренінгу є розвиток професійно важливих особистісних якостей фахівців сфери освіти, взаємопов'язаних з розвитком професійного мовлення спеціалістів. Тренінг може використовуватися як в ВНЗ при підготовці фахівців на стаціонарі так і на заочному відділенні, при перепідготовці фахівців, при проходженні курсів удосконалення, курсів інтенсивного навчання.

ЗМІСТ:

1. Інтерактивно-комунікативні якості	4
2. Самоактуалізація освітян.....	23
3. Рефлексивність в роботі фахівця.....	30
4. Література.....	37

ІНТЕРАКТИВНО-КОМУНІКАТИВНІ ЯКОСТІ В РОБОТІ ФАХІВЦІВ СФЕРИ ОСВІТИ

ВСТУП

Можливість прислухатися до себе – це основа для того, щоб почути інших.

Э. Фром

Основні поняття:

Поняття комунікація походить від латинського communicatio, communico - роблю загальним, зв'язуюся, спілкуюся. Таким чином, комунікація - передача інформації по каналу зв'язку. Спілкування - це процес обміну інформацією як у мовній формі (вербально), так і невербально, тобто за допомогою міміки, контакту очей, мимовільних жестів. Спілкування виступає як один з видів комунікації.

Інтерактивно-комунікативні вміння відіграють надзвичайно важливу роль у системі професійно важливих особистісних якостей фахівців сфери людина-людина. З одного боку, високий рівень володіння комунікативно-інтерактивними вміннями - це високо розвинені комунікативні якості: точність, логічність, чистота, багатство і різноманітність мовлення. З іншого боку - це вміння бути мобільним, адаптивним в різних ситуаціях спілкування, адекватно реагувати і діяти експромтом в будь-якій ситуації спілкування.

На сьогоднішній день існують психологічні дослідження комунікативних якостей, згідно з якими, фахівці сфери людина-людина до 80% усього часу витрачають на комунікації. Варто врахувати, що за допомогою комунікацій ці фахівці реалізують свою роль в міжособистісних відносинах, інформаційному обміні і процесах прийняття рішень. Безліч часу фахівці проводить на зустрічах, в розмовах по телефону і просто в

неформальних розмовах в коридорах. Решту часу йде на роботу за столом, велика частина якої являє собою ті ж комунікації, тільки у вигляді читання або письма. Часто виникають ситуації, де повинні проявитися саме інтерактивно-комунікативні якості.

- 1) В організаціях комунікації можна розділити на зовнішні і внутрішні;
- 2) Розрізняють міжрівневого (вертикальні) і горизонтальні комунікації;
- 3) Однак усередині організації існують і відіграють важливу роль неформальні комунікації.

Мета: розвиток комунікативних якостей фахівців сфери освіти.

Завдання: теоретичне осмислення теми розвитку комунікативних якостей і формування системи розвиваючих технік для підвищення якості комунікативної компетенції фахівців сфери освіти.

Теми занять	Тренінгові дії	Час (хв)
ВСТУП	Знайомство, програма тренінгу, гра «Дзеркало»	10
1. Комунікації, комунікативні якості	1.1. Дискурсія «Комунікативні якості».	10
	1.2. Діагностика ефективності комунікацій.	10
	1.3. Обговорення теми «Канали комунікації».	10
2. Спілкування	2.1. Обговорення теми «Функції та структура спілкування».	15
	2.2. Супервізія.	20
	2.3. Робота з МАК.	15
3. Ефективні ділові розмови	3.1. Обговорення проблеми ефективного ділового спілкування.	15
	3.2. Методика «Співбесіда».	15
4. Взаємозв'язок розвитку комунікативних якостей з іншими професійно-важливими якостями психолога	4.1. Обговорення теми «Якості успішного фахівця».	15
	4.2. Проблемне завдання.	15
	4.3. Творче завдання.	10
5. Правила конструктивного спілкування.	5.1. Обговорення теми: «Обговорення правил успішного спілкування».	10
	5.2. Проблемне завдання.	10
	5.3. Творче завдання.	10
	6.1. Обговорення теми «Вплив».	10

6. Вплив	6.2. Творче завдання.	10
Висновок	Висновки. Заключні питання по темі	20
		240

ВСТУП

Гра: « Дзеркало»

Вибирається три учасники: основний гравець, «говоряче» і «мовчазне» дзеркала. Гравці-дзеркала домовляються, кого будуть зображувати. «Мовчазне» дзеркало мімікою і жестами зображує ту людини, про яку домовилися заздалегідь. «Говоряче» дзеркало описує цю людину, не називаючи його імені. Основний гравець повинен здогадатися, про кого йде мова.

Інший варіант гри в «дзеркало». Два учасники стають один навпроти іншого. Один в довільні формі, мікою і жестами виражає свої почуття, емоції. А інший старається повністю відтворити те, що зображує перший

Гра розвиває невербальну і вербальну комунікації.

1. КОМУНІКАЦІЇ. КОМУНІКАТИВНІ ВМІННЯ І ЗДІБНОСТІ.

1.1. Дискурсія «Комунікативні якості ».

Велике значення для сучасного фахівця мають комунікативні якості його особистості: вміння розуміти інших людей і психологічно коректно впливати на них. Сучасний фахівець сфери людина-людина повинен уміти працювати з людьми, розбиратися в характерах, володіти не тільки психологічними

знаннями, а й психологічною інтуїцією. Комунікативними якостями сучасного фахівця, важливими для його професійної діяльності, можна вважати привабливість, товариськість, тактовність, ввічливість, вміння слухати і зрозуміти іншу людину. В цілому комплекс цих якостей часто називають «талантом спілкування». *Як ви особисто вважаєте, чи важливі комунікативні якості в роботі освітян?*

Комунікативна компетентність - це вміння в процесі спілкування встановлювати контакт, активно взаємодіяти, тобто отримувати зворотний зв'язок. *Як ви розумієте, що таке комунікативна компетентність?*

Визначимо комунікативні вміння як синтез загальнопсихологічних, соціально-психологічних та спеціально-професійних якостей особистості.

Комунікативні вміння формуються такими шляхами:

- в ході різноманітної соціальної практики, в яких особистість включена;
- в ході спеціальної підготовки до спілкування.

Визначте ще шляхи розвитку комунікативних якостей.

1.2. Діагностика ефективності комунікацій (модифікація анкети О. Леонтєва).

Призначення: Діагностична мета методики полягає у визначенні «аудиторної атмосфери», активності, вираженості пізнавального інтересу у учнів, а також деяких проявів стилю мовлення.

Інструкція: Експертам, які мають досвід спілкування з аудиторією (клієнтом), пропонується карта комунікативної діяльності. Кожен експерт працює незалежно, після чого знаходиться усереднена оцінка. Оцінку слід проводити за

пропонованою шкалою, а при обговоренні спробувати обґрунтувати, які дії обстежуваного викликали ті чи інші оцінки.

Карта комунікативної діяльності

1	Доброзичливість	7 6 5 4 3 2 1	Недоброзичливість
2	Зацікавленість	7 6 5 4 3 2 1	Байдужість
3	Заохочення ініціативи	7 6 5 4 3 2 1	Придушення ініціативи
4	Відкритість (вільне вираження почуттів)	7 6 5 4 3 2 1	Закритість
5	Активність (весь час в спілкуванні)	7 6 5 4 3 2 1	Пасивність
6	Гнучкість	7 6 5 4 3 2 1	Жорсткість
7	Диференційованість	7 6 5 4 3 2 1	Відсутність диференційованості

Обробка даних:

Підраховується усереднена експертна оцінка. Діапазон цих оцінок може коливатися від 49 до 7 балів. На основі середньої оцінки експертів делантється висновок про ступінь комунікативної ефективності.

Інтерпретація:

45-49 балів: вершина комунікативної майстерності;

35-44 балу: висока оцінка;

20-34 балу: задовільна оцінка, комунікативна діяльність досить вільна за формою;

11-19 балів: низька оцінка комунікативної діяльності;

Нижче 10 балів - відсутність комунікативних умінь.

1.3. Канали комунікацій.

Психолог та педагог має можливість вибирати найбільш зручні для нього канали комунікацій з іншими керівниками і рядовими співробітниками. Обговорити проблему можна в особистій бесіді, по телефону, написавши електронного повідомлення, записку або лист, або повісити повідомлення на дошку оголошень - конкретний канал в чому визначається природою повідомлення.

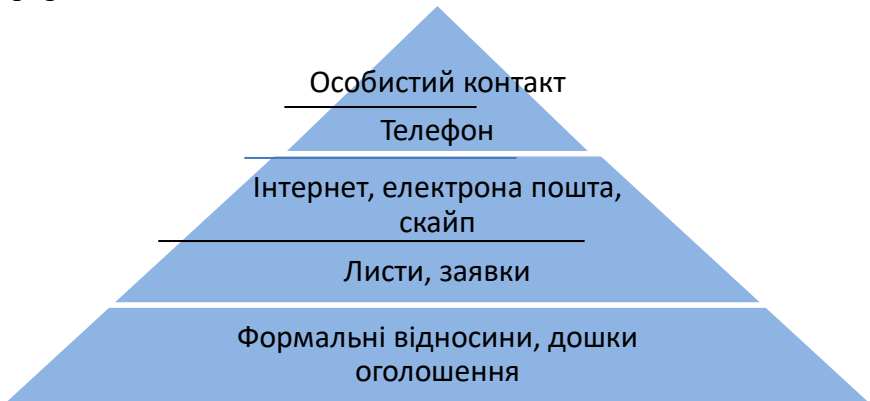


Рис. 1. Класифікація каналів комунікації по пропускій здатності

Пропускна здатність (ємність) каналу - це обсяг інформації, який може бути переданий через нього за одну комунікативну сесію.

Найбагатшим в плані цих можливостей засобом є особисте спілкування, бо воно гарантує прямий вплив, передачу множинних інформаційних сигналів, негайний зворотний зв'язок і особистий підхід. Наступним в класифікації каналів комунікації займає місце спілкування по телефону. При цьому нема особистого контакту, учасники не сприймають пози і мову жестів один одного.

Спілкування по телефону все частіше замінює електронна пошта. В електронних повідомленнях, як правило, немає ні візуальних, ні вербальних підказок, що підвищує ймовірність їх нерозуміння.

Ще нижче в класифікації каналів по пропускній здатності стоять письмові повідомлення - записки та листи. Вони теж можуть мати особистісну спрямованість, але вони доносять тільки нанесення на папір слова і зображення і не можуть забезпечити швидку зворотний зв'язок.

Безособові комунікативні канали - оголошення, бюлетені, стандартні комп'ютерні звіти - є самими «дрібними», їх пропускна спроможність обмежена в найбільшій мірі.

Очевидно, що у кожного каналу комунікації є певні переваги і недоліки. Кожен з них, залежно від обставин, може бути ефективним засобом спілкування.

2. СПІЛКУВАННЯ

2.1. Обговорення теми «Функції та структура спілкування» .

У вітчизняній соціальній психології структура спілкування характеризується шляхом виділення в ньому трьох взаємопов'язаних сторін: комунікативної, інтерактивної і перцептивної. Комунікативна сторона спілкування пов'язана з обміном інформацією, збагаченням один одного за рахунок накопичення кожним запасу знань. Інтерактивна сторона полягає в організації взаємодії між індивідами, що спілкуються, тобто в

обміні не тільки знаннями, ідеями, а й діями. Тут проявляється їх здатність співпрацювати, допомагати один одному, координувати свої дії, погоджувати їх. Відсутність навичок і вмінь спілкування або недостатня їх сформованість негативно позначаються на розвитку особистості. Перцептивна сторона спілкування характеризує процес сприйняття людьми інших людей, процес пізнання їх індивідуальних властивостей і якостей. Основними механізмами сприйняття і пізнання один одного в процесах спілкування є ідентифікація, рефлексія і стереотипізація. Обговоріть цю проблему і зробіть висновки.

Визначте, які основні функції спілкування ви можете назвати. Обговоріть ці питання в малих групах. Зробіть висновки.

2.2. Супервізія.

Групова робота, яка передбачає допомогу інших фахівців (товаришів, одногрупників) у вирішенні певної проблеми. Вправа допомагає розвитку комунікативних навичок: доброзичливості, зацікавленості, активності у спілкуванні.

Для цього вибирається одна людина з присутніх, яка б хотіла поділитися своєю проблемою чи спірною ситуацією. Вона докладно розповідає про себе оточуючим. Потім присутні висказують свої думки, почуття, асоціації щодо цієї проблеми. Разом робляться висновки.

2.3. Робота з МАК.

Найбільш популярними колодами в світі МАК є колоди «Копе» та «Персона». Візьміть з колоди «Копе» карти взаємодії. Виберіть ті, які найбільше відповідають вашим звичайним ситуаціям спілкування. Відповідно до особливостей взаємодії підберіть картки – обличчя з колоди «Персона». Подумайте про ці ситуації. Наскільки успішне відбувалося спілкування? В чому причини невдачі? Знайдіть з колоди Копе шляхи подолання проблеми.

3. ЕФФЕКТИВНІ ДІЛОВІ РОЗМОВИ

3.1. Обговорення проблеми ефективного ділового спілкування.

Як побудувати переговорний процес, щоб досягти результату, як вдало провести співбесіду, на що звертати увагу при підготовці та проведенні ділової розмови, які ролі можна грати і як правильно їх вибрати - про це піде в даному розділі. Розвиток комунікативних якостей потрібні і в переговорах і в консультаціях, тренінговій діяльності, співбесідах.

У світі бізнесу, політики, правових відносин ділові бесіди є усним контактом між співрозмовниками, які мають повноваження з боку своїх організацій або країн для їх проведення і вирішення конкретних проблем.

Функції ділових бесід: пошук нових і перспективних заходів; взаємне спілкування працівників із одного ділового середовища; пошуки і опрацювання робочих ідей і заходів....

Продовжте цей список _____

Структура ділової бесіди: підготовка, вступ в контакт, формулювання проблеми і передача інформації, аргументування, прийняття рішення, домовленість, вихід з контакту, аналіз результатів.

Чи згодні ви з такою структурою, аргументуйте, доповніть _____

3.2. Методика «Співбесіда».

Візьмемо для прикладу співбесіду. Програйте в ролях:

Поки здобувач сідає, - з доброзичливою посмішкою задавайте абстрактні питання: «Легко нас знайшли?», «Як ви себе

почуваєте? Чи готові до бесіди? ». І т. Д. При бесіді намагайтеся дивитися на перенісся або в ліве око здобувача, дотримуйтесь правило «дзеркала» (копіюйте позу).

Знайомство.

Добрий день! Мене звати ...

Ви - Ф. І. О. Я правильно Вас називаю?

Приємно з вами познайомитися.

Ви – Мені також...

Приєднання за анкетною.

І. О. Розкажіть про себе; ким працюєте, чим займаєтеся і що входило в коло Ваших обов'язків?

Ви- займався методичною роботою...

Функціональні обов'язки.

І. О. Якщо наші з вами інтереси співпадуть, то, Ви будете запрошені на базову підготовку. Я особисто в деталях, на практиці, буду вводити вас в курс справи.

Як Ви вважаєте, яка риса характеру виділяє Вас серед знайомих?

Ви – вважаю, що це толерантність, емпатійність...

Після аналізу Вашої анкети я передзвоню Вам. Швидше за все Ви будете допущені до базової підготовки. Приємно було з Вами познайомитися.

Проаналізуйте групою, що було вірно, а що ні в структурі ділової бесіди.

4. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК КОМУНІКАТИВНИХ ЯКОСТЕЙ З ІНШИМИ ПРОФЕСІЙНО-ВАЖЛИВИМИ ЯКОСТЯМИ ПСИХОЛОГІВ ТА ПЕДАГОГІВ

4.1. Обговорення теми: «Якості успішного фахівця»

Успішного фахівця легко впізнати по гострому, чіпкому погляду, незмінно позитивному виразу обличчя, яким відкритим рухам («мова тіла» дуже важлива в розмові). Стиль ведення бесіди, консультації виражається, звичайно, на досвіді багатьох зустрічей. Однак піклуватися про те, щоб в кожній розмові співрозмовник мав можливість побачити Вас як людину, безумовно, варто.



Рис. 4. Якості успішного фахівця

По-перше, емпатійність. Адже бути чутливим до проблем інших, вміти співпереживати клієнтові – це надзвичайно важливо для успішного проведення психотерапії чи консультації...

По-друге, діалогічність мислення, що є основою його комунікативної компетентності. Це вміння легко і продуктивно спілкуватися з людьми, активно взаємодіяти з людьми

По-третє, терпіння, толерантність. Інтелектуальне і душевне напруження під час роботи велике, Вам належить не тільки постійно аналізувати дії та слова Вашого візаві, але й моделювати різні ситуації, припускати хід розвитку подій,

виробляти зустрічні пропозиції, одночасно контролюючи свою поведінку і мову.

Перерахуйте інші особистісні якості, якими повинен володіти психолог. Підведіть підсумки.

4.2. Проблемне завдання

Прочитайте характеристики і назвіть відповідні якості фахівця.

1. Показує свою позицію досить твердо і впевнено.
2. Виявляє націленість на вирішення питання
3. Зацікавлює співрозмовника у вирішенні проблеми у можливих позитивних результатах

4.3. Творче завдання

Візьмемо, наприклад, зустріч психолога і клієнта. У клієнта буде кілька запитань щодо психолога-консультанта як особистості. Він ніколи не поставить питання прямо, але, тим не менш, він сформулює відповіді на основі свого враження про нього. Ці відповіді на 5 питань визначатимуть взаємини і є найважливішим ключем до його професійного успіху.

1. Ви надійні і заслуговуєте довіри?
2. Ви щирі?
3. Ви компетентні?
4. Вашу увагу зосереджено на клієнті?
5. Ви подобаєтесь мені?

Подумайте, які ще питання виникнуть у клієнта щодо особистості психолога?

Питання також виникають у людини при спілкуванні щодо особистості представника правоохоронних органів, політика, бізнесмена і т.д...

5. ПРАВИЛА КОНСТРУКТИВНОГО СПІЛКУВАННЯ

5.1. Обговорення теми: «Обговорення правил конструктивного спілкування».

Гарольд Гарфінкель вважає, що спілкування регулюється правилами взаємодії між людьми. Ці правила визначають, коли доречно щось сказати або промовчати, пожартувати або ухилитися від глузування, делікатно припинити розмову і т.д. Певні стереотипи впливають на людей незалежно від того, яке значення вони їм надають.

Взаєморозуміння, тепла атмосфера в спілкуванні, результативність бесіди досягаються завдяки реальному психологічному контакту, подоланню різних психологічних бар'єрів; перекладом клієнта зі звичайної для нього позиції на позицію співробітництва, а відповідно і перетворення клієнта на суб'єкт творчості; плодоносні міжособистісні відносини; цілісна соціально-психологічна структура процесу спілкування.

Розкажіть про ваші спостереження, особисті правила або надайте рекомендації, яким чином краще побудувати розмову, ділову бесіду або психотерапевтичний сеанс ...

5.2. Техніки конструктивного спілкування - нескладні прийоми, що дозволяють підтримувати діалоговий режим спілкування з мінімальними витратами сил і уваги з Вашої сторони.

* Дзеркало - повернення, повтор останніх слів кожної третьої фрази, вимовленої Вашим співрозмовником.

* Уточнення - питання, звернений до деталей тієї події, факту або погляду, про які Ви тільки що почули від партнера.

* Парафраз - переформулювання, нове трактування думки, що прозвучала у висловленні Вашого візаві (правильно я Вас розумію ...?)

* Підведення підсумків - коротке резюме по логічного блоку, який закінчив описувати Ваш партнер (Отже, я почув від Вас наступне ...)

* Логічний наслідок - крок вперед у розумінні, продовження думки та погодження такого трактування зі співрозмовником (Отже, виходячи зі сказаного, я можу припустити ... вірно?)

Якими техніками користуєтеся ви особисто?

5.3. Творче завдання

Зіставте питання технікам спілкування.

Який результат був би найкращим для всіх нас?

Як ви думаєте, бригада візьметься за неї на цьому тижні або краще відкласти її виконання до наступної?

Ви говорили, що ... Як це узгоджується з вашою попередньої позицією?

Ти вже позіхаєш. Здається, тобі хочеться додому, так?

Оберіть пару для спілкування. Один починає розмову, а інший повинен підстроїтися до нього, використовуючи «дзеркало», «парафраз», «підведення підсумків»...

6. КОМУНІКАТИВНИЙ ВПЛИВ

6.1. Дискурсія «Вплив». Вплив - це потужна сила. У педагогіці виділяють два основних способи комунікативного впливу (тобто впливу за допомогою слова) - переконання і сугестія.

Переконання - метод впливу, під час якого фахівець звертається до свідомості, почуттів і досвіду клієнтів (учнів...) з метою формування у них свідомого ставлення до реальності, змістом і нормам поведінки людей.

Сугестія (навіювання) - психологічний вплив однієї особи на іншу або групу людей, розраховане на некритичне сприйняття слів, виражених в них думок і волі.

Явище сугестії - складна система «сугестор - сугерент», в якій виділяються три взаємопов'язані елементи: операційний, процесуальний, результативний. Основним способом сугестивного впливу є слово. Немовні фактори (жести, міміка) характеризуються обмеженими можливостями сугестивного впливу.

Розрізняють спрямований і ненаправлений вплив. Механізмом спрямованого впливу є переконання і навіювання. У цьому випадку одна людина ставить перед собою завдання домогтися певного результату від іншої людини, на якого направлено вплив. На відміну від спрямованого, ненаправлений вплив спеціального завдання не має, хоча ефект впливу виникає, проявляючись нерідко в дії механізмів зараження і наслідування.

Розрізняють також прямий вплив, коли суб'єкт відкрито пред'являє об'єкту впливу свої претензії і вимоги.

Об'єктивними критеріями корисності впливу служать загальнолюдські цінності і інтереси суспільства. За способами трансляції вплив поділяється на вербальний (мовний) і невербальний, заснований на немовних засобах передачі інформації (жести, міміка).

6.2. Творче завдання

Наведіть приклади позитивного впливу з вашого життя. Намалюйте в метафоричній формі ці приклади та опишіть їх.

ВИСНОВКИ. Зробіть висновки щодо ефективності тренінгу. Пропонуємо по черзі висказуватися всім учасникам. Якщо тренінг вам сподобався, підкресліть, що саме вам сподобалося...

САМОАКТУАЛІЗАЦІЯ ФАХІВЦЯ

Загальні поняття:

Самоактуалізація – саморозвиток. Ряд психологів (Б. Ананьєв, У. Джеймс, А. Леонтьєв, В. Мерлін, К. Роджерс) розглядають самосвідомість як внутрішнє ядро особистості або як її свідомий початок. Це переконує нас у тому, що свідомість і досвід людини, активність особистості в самоформуванні відіграють фундаментальну роль в особистісному і професійному розвитку. Самоактуалізація зачіпає всі підструктури самосвідомості. Самоактуалізація становить центральний стрижень особистості, допомагаючи усвідомлювати, пізнавати, розкривати, втілювати і реалізовувати себе в діяльності.

Мета: Розробка та впровадження тренінгу, який спрямований на підвищення рівня самоактуалізації сучасних фахівців у професійній діяльності.

Завдання: 1) Осмислення теорії про самоактуалізацію психолога;

2) Психодіагностика рівня самореалізації особистості;

3) Розвиток самоактуалізації особистості психолога.

Тема	Действия	Время
<p>ВСТУП</p> <p>1. Самоактуалізація особистості фахівця</p> <p>1. Позитивна Я-концепція.</p> <p>2. Взаємозв'язок розвиненої самоактуалізації та успіху в професійній діяльності.</p> <p>ВИСНОВОК</p>	<p>Знайомство, програма тренінгу. Гра-енерджайзер: «Уяви собі ...»</p> <p>1.1. Міні лекція «Самоактуалізація».</p> <p>1.2. Анкета «самоактуалізаційного якості фахівця».</p> <p>1.3. Дискурсія «Місце самоактуалізації в особистісно-професійному розвитку.</p> <p>2.1. Індивідуальне завдання «Карта досягнень » (психорисунок).</p> <p>2.2. Індивідуально-групове завдання.</p> <p>2.3. Робота в малих групах: «Виставка».</p> <p>3.1. Мозковий штурм: «Самоактуалізація психолога: як я це розумію, і яке це значення має особисто для мого успіху? ».</p> <p>3.2. Діагностика самореалізації особистості.</p> <p>3.3. Індивідуальне завдання. Заключення, аналіз, висновки</p>	<p>20</p> <p>15</p> <p>15</p> <p>15</p> <p>15</p> <p>15</p> <p>15</p> <p>15</p> <p>15</p> <p>10</p> <p>10</p>
		160

ВСТУП.

Гра-енерджайзер «Уяви собі ...». Всім учасникам треба уявити собі здійснення самої незвичайної, неймовірною мрії і розповісти про неї.

1. САМОАКТУАЛІЗАЦІЯ ОСОБИСТОСТІ ПСИХОЛОГА, ПЕДАГОГА

1.1. Міні-лекція з обговоренням: «Самоактуалізація».

Професійна самоактуалізація особистості психолого-педагогічного працівника - це комплексний, цілісний, багатосторонній і багатофакторний процес, в ході якого здійснюються реалізація та подальший розвиток особистісного потенціалу, загальної та мовленнєвої компетенції. Іноді, синонімами самоактуалізації називають саморозвиток і самовдосконалення. На думку А. Маслоу, потреба в самореалізації - прагнення людини максимально реалізувати свій потенціал здібностей, щоб бути «бути тим, ким ця людина може стати» займає найвище місце в мотиваційній сфері особистості. Самоактуалізація розглянута різними вченими в контексті індивідуальної, аналітичної психології.

* Як ви розумієте, що таке самоактуалізація ?...

Сучасні дослідники (Л. Карамушка, М. Ткалич) виділяють наступні складові самоактуалізації: виражена орієнтація в часі; самопроєктування; цілепокладання; мотивація на досягнення успіху в своїх починаннях; самоповага і самоприйняття; синергічність (цілісність).

Якими складовими на вашу думку можна продовжити цей список?

1.2. Групове завдання «Самоактуалізаційні якості психолога, педагога».

Інструкція: Ви повинні попрацювати з вашими професійно важливими якостями за допомогою своїх партнерів по тренінгу і отримати зворотній зв'язок. Візьміть анкету, в якій є основні самоактуалізаційні якості. Далі ви повинні підходити до кожного з учасників тренінгу і запропонувати оцінити Вас за зазначеними якостями (від 1 до 10 - найвища оцінка). Ви можете ставити питання про себе кожному з учасників.

Потім зробіть висновки ...

Якості	Оцінка
цілісність особистості незалежність мужність у визнанні себе недосконалим прийняття себе як особистості орієнтація на майбутнє низька конфліктність почуття об'єктивної волі продуктивність творчість відповідальність емпатійність орієнтація на діяльність відкритість новому досвіду захопленість роботою готовність до ризику стресостійкість навички вирішення проблем толерантність до інших	

1.3. Дискурсія.

Питання для обговорення:

- А) Яке місце самоактуалізації у вашому особистісному і професійному розвитку?
- Б) Яка з якостей самоактуалізації вам здається найбільш важливою в даний момент?
- В) Яку з якостей вам вдалося розвинути у себе останнім часом?
- Г) Яке важлива якість відсутня у вас?
- Д) Ви можете визначити свою професійну діяльність, як творчу?
- Е) Яке значення має для вас успіх і кар'єра і як це пов'язано з самоактуалізацією?

2. ПОЗИТИВНА Я-КОНЦЕПЦІЯ

2.1. Індивідуальне завдання «Карта досягнень» (психорисунок).

Намалюйте малюнок, де схематично зображені ваші досягнення. Наприклад, це може бути дерево, де плоди - це ваші досягнення. Або це може бачити вітрильник, де вітрила - це ваші досягнення. Або корабель, де паруса – це ваші добрі плоди.

2.2. Індивідуальне завдання. Робота з МАК

Скористайтесь колодою «Персона». Виберіть ті карти, які відповідають вашому ідеальному «Я». Подивіться на ці карти, спробуйте ототожнити себе з ними. Знайдіть образи, які заважають Вам досягти бажаного.

2.3. Робота в малих групах: «Виставка».

Розділіться на малі групи. Напишіть на листочках паперу ваші позитивні самоактуалізаційні якості. Організуйте виставку ваших досягнень і розкажіть про них аудиторії.

3. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК САМОАКТУАЛІЗАЦІЇ І УСПІХУ В ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

3.1. Мозковий штурм: «Самоактуалізація : як я це розумію, і яке це значення має особисто для мого успіху?»

Інструкція: Називайте якомога більше аспектів, які на ваш погляд характеризують вас як зрілого професіонала. Висловлюйте найбільш неймовірні, абсурдні, незвичайні ідеї - може, серед них є багато конструктивних.

3.2. Діагностика реалізації потреби в саморозвитку (Н. Фетіскін)

Інструкція: відповідаючи на питання анкети, поставте, будь-ласка, бали, які відповідають вашому думку:

5 - якщо твердження повністю відповідає дійсності; 4 - скоріше відповідає, ніж ні; Третій так, і ні; 2 - швидше не відповідає; 1 - не відповідає.

Опитувальник: 1. Я прагну вивчити себе.

1. Я залишаю час для розвитку, як би не був зайнятий справами.

2. Проблеми стимулюють мою активність.

3. Я шукаю зворотний зв'язок, так як це допомагає зрозуміти і оцінити себе.

4. Я рефлексую (аналізую) свою діяльність, виділяючи спеціально для цього час.

5. Я аналізую свої почуття і досвід.

6. Я багато читаю.

7. Я широко дискусірую по цікавлячих мене питанням.
8. Я вірю в свої можливості.
9. Я прагну бути більш відкритою людиною.
10. Я усвідомлюю той вплив, який на мене мають інші люди.
11. Я керую своїм професійним розвитком і отримую позитивні результати.
12. Я отримую задоволення від засвоєння нового.
13. Підвищена відповідальність не відштовхує мене.
14. Я б позитивно поставився до просування по службі.

Ключ до методики: Підрахуйте загальну суму балів. Якщо у вас набралось 55 і більше балів, значить, ви активно реалізуєте свою потребу в саморозвитку; діапазон від 36 до 54 балів говорить про те, що у Вас нормальний саморозвиток.

3.3. Індивідуальне завдання.

* Проаналізуйте, наскільки ви досягли успіху в професійній діяльності. Для цього напишіть про позитивні відгуки клієнтів про вашу роботу; не забудьте проаналізувати і негативні відгуки. Порівняйте ці два списки.

* Спробуйте визначити стратегічно важливі цілі, які вам необхідно досягти і шляхи їх реалізації.

* Продумайте особистий етичний кодекс вашої професійної діяльності.

ВИСНОВКИ. Зробіть висновки про значення самоактуалізації у вашій професійній діяльності а також про ефективність пройденого тренінгу ...

РЕФЛЕКСИВНІСТЬ В РОБОТІ ПСИХОЛОГІВ ТА ПЕДАГОГІВ

Загальні питання:

Рефлексія (reflexio - повернення назад) - внутріпсихологічна діяльність, спрямована на усвідомлення своїх власних дій, станів і причин. Рефлексія - глибоко особистіста якість. Її розглядають як здатність людини виходити за рамки власного «Я», усвідомлювати, вивчати, аналізувати щось за допомогою порівняння образу свого «Я» з подіями, переживаннями.

Мета: Вивчити теоретичні основи і відпрацювати практичні завдання з розвитку рефлексивності у професійній діяльності фахівця.

Завдання: поглиблене вивчення проблеми рефлексії сучасного фахівця-психолога; психодіагностика рефлексії спеціаліста; розвиток рефлексії спеціаліста.

Теми	Тренінгові дії	Час (хв.)
ВСТУП	Знайомство, програма тренінгу	15
1. Загальні погляди на рефлексію	Розвиваюча гра «Паперові мячики».	
	1.1. Дискурсія «Рефлексивність в роботі фахівця-психолога».	15
	1.2. Практичне завдання.	10
	1.3. Вправа «Беріть керівництво на себе».	15
2. Рефлексивність, як особистісна якість фахівця	1.4. Вправа «Утворення речень».	15
	2.1. Обговорення теми: „Рефлексивність, як особистісна якість в роботі спеціаліста”.	15
	2.2. Практичне завдання.	
	2.3. Дискурсія „Процес рефлексивного осмислення дійсності...”.	15
3. Рефлексія і мовлення фахівця	2.4. Діагностика рефлексії.	15
	3.1. Мозкової штурм: «Як взаємозв'язані рефлексія і мовлення фахівця?»	10
	3.2. Практичне завдання.	15
	3.3. Граємо в дебати.	15
ВИСНОВОК	Висновок і аналіз	10

<i>всього</i>	пройденого тренінгу	<i>180</i>
---------------	---------------------	------------

ВСТУП

Гра «Паперові м'ячики».

Напишіть на листочках паперу побажання: чого б ви хотіли досягти на тренінгу. Зробіть з паперу м'ячики киньте в загальну коробку. Потім по черзі присутні дістають м'ячики і читають, які цілі були поставлені учасниками тренінгу.

1. ЗАГАЛЬНІ ПОГЛЯДИ НА РЕФЛЕКСИВНІСТЬ

1.1. Дискурсія «Рефлексивність в роботі психолога та педагога».

Навчитися рефлексії - це приблизно те ж саме, що навчитися усвідомленню і відповідальності за власну діяльність. Сьогоднішня середня і вища школа покликані навчити молодь жити в мінливому, нелінійному світі. Жити, пізнаючи закони самоорганізації. Розвиток рефлексії - основного інструменту, який дозволяє орієнтуватися в динамічному світі.

Питання для дискурсії:

- 1) Висловіть вашу думку щодо місця рефлексії в роботі психолога;
- 2) Що таке рефлексія ?
- 3) Чи володієте ви особисто цим важливою якістю?

1.2. Практичне завдання.

Спробуйте написати 5 рекомендацій, що стосується розвитку рефлексивності.

1.3. Вправа «Беріть керівництво на себе».

Випишіть на листочку паперу в стовпчик 5 найприємніших і неприємних подій у вашому житті; після кожного пункту відзначте, через що відбувається ця подія

1. Зробіть підрахунок загального числа подій - 10. Події, які я усвідомлював, які сталися у відповідності з моїм волевиявленням та аналізом ситуації - N. Зробіть висновок. Загальне число подій - 10; події, які відбулися з моєї вини N; знайдіть відношення $(N * 100\%) / 10$.
2. Отриманий результат висловлює ступінь залежності вашого життя від ваших бажань, від вашої рефлексії, від вас самих.
3. У більшості випадків ви самі були причиною подій. Значить, ви - «капітан корабля свого життя». І куди ви його направите - до хорошого, або до поганого - все залежить від вас!

2.4. Вправа «Створення пропозицій».

Спробуйте написати пропозиції щодо професійного вдосконалення і подумати, яку реакцію викликає вона у вашого сусіда. Потім покажіть йому цю пропозицію, поцікавтеся його думкою. Збіглося ваше припущення і висловлена ним думка, щодо цієї пропозиції?

2. РЕФЛЕКСИВНІСТЬ, ЯК ОСОБИСТІСНА ЯКІСТЬ ПСИХОЛОГА, педагога

2.1. Обговорення теми: «Рефлексивність, як особистісна якість в роботі психолога».

Психологи вважають, що рефлексія - це суто особистісна якість працівника сфери освіти. Подумайте, і нехай кожен із вас висловить свою думку щодо цього твердження.

Подумайте, як на прикладах краще зрозуміти - розвинена, або не розвинена рефлексія особистості?

2.2. Практичне завдання.

Придумайте і задайте 2-3 питання по темі в аудиторії.

2.3. Дискусія "Процес рефлексивного осмислення дійсності"

Процес осмислення дійсності проходить певні етапи: на першому етапі це означає ставити прості запитання: «Що я роблю (робила?)», «Як я це роблю (Долаю?)», «Чому я Долан так в цьому випадку, а не інакше? »- відповідайте на ці питання.

Проаналізуйте основні етапи:

1. Актуалізація змісту (Навіщо?)
2. Розуміння ситуації і уявна апробація знайдених відповідей.
3. Вичерпання можливостей знайдених відповідей і заперечення попереднього утримання.
4. Введення нового (власного) змісту та аналіз ...

2.4. Самооцінка рівня онтогенетичної рефлексії.

Призначення: методика націлена на вивчення рівня онтогенетичної рефлексії, що припускає аналіз минулих помилок, успішного і неуспішного досвіду життєдіяльності.

Інструкція: Нижче наведені питання, на які не обхідно відповідати у формі «так» (+) у випадку позитивної відповіді або «ні» (-) в у разі негативної відповіді і «не знаю», якщо ви сумніваєтеся у відповіді.

Опитувальник:

1. Чи траплялося вам коли-небудь зробити життєву помилку, результати якої ви відчували в перебігу декількох місяців чи ні?
2. Чи можна було уникнути цієї помилки?
3. Чи трапляється вам наполягати на власній думці, якщо ви не впевнені на 100% в її правильності?
4. Розповіли ви кому небудь про найбільшу життєву помилку?
5. Чи вважаєте ви, що характер людини вже не може змінитися?
6. Якщо хтось доставив вам велике засмучення, можете ви швидко забути про це і перейти до своєї роботи?
7. Чи вважаєте ви себе іноді не щасливчиком?
8. Чи вважаєте ви себе людиною з великим почуттям гумору?
9. Якщо б ви могли змінити найважливіші події, що мали місце в минулому, побудували б інакше своє життя?
10. Що більш керує вами при прийнятті щоденних особистих рішень - свідомість або емоції?
11. Чи тяжко вам дається прийняття дрібних рішень з питань, які кожен день ставить до життя?
12. Користувалися ви порадою або допомогою людей, що не входять в число самих близьких, при прийнятті життєво важливих рішень?
13. Часто ви повертаєтеся в спогадах до хвилин, які були для вас неприємні?
14. Чи подобається вам ваша особистість?
15. Чи траплялося вам просити у когось прощення, хоча ви не вважали себе винним?

Обробка та інтерпретація результатів: за кожен відповідь «так» на запитання 1, 3, 5, 7, 9, 11, 13 і «ні» на запитання 2, 4, 6, 8, 10, 12, 14, 15 ви отримуєте по 10 балів. За кожен відповідь «не

знаю» ви отримуєте по 5 балів. Підрахуйте загальну кількість балів.

100-150 балів - повна відсутність рефлексів минулого досвіду. Ви ускладнюєте собі життя. Вашими рішеннями незадоволені ні ви, ні ваше оточення. Краще обмірковуйте свої рішення.

50-99 балів - рефлексія зі знаком «-» - минулі помилки стають стіною перед набуттям нового досвіду. Ваша обережність не завжди є гарантією успіху. Ваш критичний розум іноді заважає виконанню глибинних бажань.

0-49 балів - рефлексія зі знаком «+». Аналіз досконалого і рух вперед.

3. РЕФЛЕКСІЯ І МОВА ФАХІВЦЯ СФЕРИ ОСВІТИ.

3.1. Обговорення теми: «Як взаємозв'язані рефлексія і мова фахівця?»

Обговоріть у малих групах питання: «Як взаємозв'язані професійна рефлексія і вміння логічно висловлювати свої думки?»; «Чи залежить рефлексія від досвіду роботи психолога?»

3.2. Практичне завдання.

Придумайте 5 тестових завдань за темою.

3.3. Граємо в дебати.

Розділіться на дві команди. Одна команда відстоює думку, що на розвиток рефлексії впливає в основному соціальне оточення, а інша, що на розвиток рефлексії впливає спілкування і діяльність ...

ВИСНОВОК

Проаналізуйте хід роботи тренінгу. Які плюси і мінуси пройденого матеріалу ?

ЛІТЕРАТУРА

1. Абрамова Г. С. Введение в практическую психологию. М.: Международная педагогическая академия, 1994.
2. Альманах психологічних тестів. – М.: «КСП», 1996, 400 с.
3. Вачков И. В. Основы технологии группового тренинга. Психотехники: Учебное пособие. М.: Издательство «Ось 89», 2000.
4. Горелов И. Н. Невербальные компоненты коммуникации. М., 1980.
5. Гронлунд Норманн Е. Оцінювання студентської успішності: Практик. посібник. – К., 2005.
6. Коротаева Е. В. Игровые модули общения: учебные материалы к тренингу. Екатеринбург, 1995.
7. Козловський О. В. Відкрий в собі генія. – Донецьк: ООО ПКФ «БАО», 2005 – 736 с.
8. Фетискин Н. П., Козлов В. В., Мануйлов Г. М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – 2-е изд., дол. – М.: Психотерапия, 2009, - 544 с.
9. Электронный ресурс. Методики. Конспекты. КРОК. Доступный з <<http://www.krok.org.ua/method-rus.php>.
10. Электронный ресурс. <http://azps.ru/training/>



Психологічний тренінг

