

## Методические материалы для практического занятия

**Тема:** Социально-психологическая компетентность руководителя.

**Вид занятия:** практическое

**Цель занятия:** развитие социально-психологической компетентности руководителя, создание профиля успешного руководителя, отработка практических навыков профессионального общения.

Достижение высоких результатов оперативно-служебной деятельности возможно при эффективном управлении, осуществляемом руководителями всех уровней. Именно к руководителю предъявляются определенные требования: и достижение высоких показателей, ответственность не только за результаты собственной работы, но и всего коллектива, проведение индивидуальной воспитательной работы и контроль за поведением подчиненного личного состава на службе и вне ее, создание и поддержание благоприятного климата в подразделении и др.

Поэтому современный руководитель выступает в нескольких ролях.

Это и управляющий, облеченный властью, руководящий определенным коллективом людей. Во-вторых, это лидер, способный вести за собой подчиненных, используя свой авторитет, высокий профессионализм, положительные эмоции. В-третьих, это - дипломат, устанавливающий контакты с коллегами, успешно преодолевающий внутренние и внешние конфликты. В-четвертых, это - воспитатель, обладающий высокими нравственными качествами, способный создать коллектив и направляющий его развитие в нужное русло. В-пятых, это - инноватор, умеющий оценить и без промедления внедрить в деятельность то или иное изобретение или рационализаторское предложение. В-шестых, это - просто человек, обладающий высокими знаниями и способностями, уровнем культуры, честностью, решительностью характера и в то же время рассудительностью, способный быть во всех отношениях образцом для окружающих.

Авторитет руководителя основывается на хорошем знании подчиненных, умении поставить себя на их место, умении анализировать ситуацию, определять ближайшие и отдаленные последствия своих действий, на стремлении к самосовершенствованию, способности вселять в подчиненных уверенность, сознание необходимости совершать те или иные поступки, ибо поведение сотрудников чаще всего отражает то, чего от них ждут.

Уже давно известно, что даже очень хороший специалист далеко не всегда становится успешным руководителем.

Практическое занятие направлено на развитие организаторских, коммуникативных способностей руководителей.

Занятие предусматривает работу в группе, которая подчинена определенным правилам:

- **Конфиденциальность.** Информация о происходящем в группе не должна выноситься за ее пределы. Это облегчает включение участников в

групповые процессы, способствует их самораскрытию.

- **Активность.** Каждый член группы постарается быть активным участником происходящего и будет стремиться участвовать во всех событиях и процедурах.

- **Искренность в общении и право сказать «стоп».** Каждый член группы постарается быть искренним, но имеет право сказать «стоп». Данное правило определяет необходимость открыто выражать свои мысли и чувства, конечно же, по мере возможности. И если уж сообщать сведения, то достоверные.

- **Обращение по имени.** Обращение друг к другу на уважительно и на равных: по имени, на Вы.

- **Персонализация высказываний.** Данное правило подразумевает отказ от безличных речевых форм, помогающих людям в повседневном общении скрывать собственную позицию и уходить от ответственности. Каждый участник говорит за себя и от своего имени.

- **Недопустимость непосредственных оценок человека.** При обсуждении происходящего в группе следует оценивать не участников, а их действия (за исключением специально организованных процедур). Нельзя использовать высказывания типа: «Ты мне не нравишься...». Следует говорить: «Мне не нравится, когда ты говоришь... или поступаешь так-то...».

- **Обсуждение процедур по принципу «здесь и теперь».** Участникам во время обсуждения предлагается говорить только то, что происходит в группе с ними, и о том, что замечают они.

### **Упражнение 1. «Самопрезентация - почему Я?»**

**Цели:** самопрезентация участников, знакомство друг с другом.

**Инструкция:** представляясь, каждый из участников по очереди отвечает на два вопроса: «Мое имя, где и кем работаю? Почему именно я сегодня нахожусь на этом занятии?». Психолог целенаправленно подводит участников к необходимости осмысления, благодаря каким профессиональным и личностным характеристикам они назначены на должности руководителей.

### **Упражнение 2. «Пять моих профессионально-значимых качеств»**

**Цель:** определение участниками наиболее развитых профессионально-значимых качеств.

**Материалы:** бумага и ручки для каждого участника.

**Инструкция:** на бумаге участники записывают пять своих наиболее развитых профессионально-значимых качеств. Ответы откладывают до последующего обсуждения.

### **Информирование: Лидерство и руководство**

Еще в древности мудрецы говорили: искусство управления людьми - самое трудное и высокое из всех искусств. Истина эта была справедлива во все времена, но особенно ныне.

Лидерство и руководство - два основополагающих понятия, с которыми связана организационная деятельность.

Вопрос к участникам тренинга:

Что такое руководство?

Что такое лидерство?

Выскажите свое мнение.

Далее ведущий уточняет определения понятий:

**Руководитель** - лицо, на которое официально возложены функции управления коллективом и организация его деятельности. Руководитель несет юридическую ответственность за функционирование коллектива и располагает строго определенными возможностями санкционирования- наказания и поощрения подчиненных в целях воздействия на их активность на работе.

**Лидер** - авторитетный член организации, личностное влияние которого позволяет ему играть главную роль в различных ситуациях. Авторитет и повседневное влияние лидера имеет неформальный характер. То, что ты являешься лидером в этом коллективе юридически не прописано.

Рассматривая феномены лидерства и руководства следует отметить роль авторитета.

Лидер всегда авторитетен, в противном случае он не будет лидером. Руководитель же может обладать авторитетом, а может и не иметь его совсем.

**Авторитет** - это совершенно особый вид влияния на людей, который выражается в способности человека, не прибегая к принуждению, направлять поступки и мысли других людей. Авторитет может быть подлинный – он является прямым следствием его деятельности и отношений с другими людьми. А может быть – ложный авторитет, в результате манипуляций, посредством ухищрений, лицемерия, игр, т.е. действия со скрытыми мотивами. В большинстве случаев ложный авторитет позволяет человеку влиять на ход дела и добиваться признания со стороны других людей, но в целом отношение к такому человеку будет несколько настороженным, поскольку явные манипуляции скрыть крайне трудно.

**Упражнение 3. «Мозговой штурм - Качества современного руководителя».**

**Цели:** создание психологического портрета успешного руководителя. Определение его приоритетных качеств. Сравнение с набором личных качеств и осознание плана собственного развития.

**Материалы:** ватман, маркер.

**Инструкция:** участники создают портрет успешного современного руководителя, называя его наиболее важные качества. Ведущий записывает их на ватмане и зачитывает вслух. Каждый участник определяет 5 наиболее по его мнению важных качеств. Далее ведущий еще раз зачитывает перечень выделенных качеств, участники голосуют поднятием руки за то или иное качество (каждый участник может проголосовать лишь 5 раз).

Качества руководителя можно условно разделить на две группы. Первая группа - его деловые, профессиональные качества, используемые им методы и приёмы управленческой деятельности.

Вторая группа - интеллектуальные и личностные качества: знания, способности, интеллект, эмоционально-волевая сфера, характер. Эта группа

качеств обладает двумя особенностями. Во-первых, она является фундаментом, на котором строится профессиональная, управленческая компетентность руководителя. Во-вторых, она гораздо труднее, чем первая, поддается коррекции: изменить стиль мышления или характер несравненно сложнее, чем усвоить методику принятия решений или технологию управления. Обычно в перечне наиболее важных качеств преобладает вторая группа.

Подведение итогов: сопоставление имеющихся индивидуальных портретов с портретом, созданным группой.

**Управленческий потенциал руководителя** представляет собой комплекс профессионально психологических качеств и опыта, отражающий образ личности специалиста, способного видеть причины и следствия происходящих на службе событий, умение влиять на их развитие, разрабатывать стратегию и тактику взаимодействия с сотрудниками, т.е. способен успешно реализовывать профессиональную деятельность.

Свойства личности, из которых складывается индивидуальный психологический потенциал руководителя: направленность личности, ее потребности, мотивы, цели деятельности; инициативность, энергичность, уровень работоспособности; интеллект и креативность: умственные способности, воображение, интуиция; самооценка, стремление к саморазвитию, способность планировать свою деятельность, воля, самодисциплина, способность к риску, устойчивость к стрессу; ценностные ориентации, нормативность поведения, способность к принятию социальной роли, коммуникабельность, способность к сопереживанию, к рефлексии.

**Понятие управленческого потенциала необходимо отличать от понятия управленческой компетенции.**

**Управленческая компетентность** – комплекс профессионального опыта, управленческих знаний, развитых умений, навыков, личностных качеств, устойчивой профессиональной мотивации к управленческой деятельности.

**Стиль руководства** - это типичная для лидера система приемов воздействия на членов группы.

**Стиль инициативный:**

Стиль имеет много положительных сторон. Уместен в коллективах с хорошо развитыми коллективистскими отношениями. Характеризуется одновременным преобладанием ориентаций руководителя на дело и на себя. Такой руководитель очень инициативен и настойчив, превыше всего ценит деловые качества, способен добиваться хороших результатов в деятельности, своевременного и качественного выполнения задания всем коллективом (особенно если это подкреплено личным авторитетом). Однако ему необходимо помнить, что ориентация на чисто деловые отношения с подчиненными оказывает отрицательное воздействие на коллектив.

**Стиль исполнительский:**

Стиль руководителя отличается сочетанием преобладающих ориентаций на официальную субординацию и межличностные контакты. Данный стиль адекватен, если возглавляемый коллектив достиг высокого уровня развития коллективистских отношений, интеграции и единства мнений по поводу

распределения ролей между формальными и неформальными лидерами, а руководитель выполняет строго по необходимости собственно управленческие функции.

#### **Стиль авторитарный:**

Или директивный, негативный стиль: характеризуется преимущественно жесткими способами управления, пресечением инициативы подчиненных, единоличным принятием решений. Преобладающие ориентации - на дело, на себя, на официальную субординацию. Однако отсутствует ориентация на межличностный контакт, демократические и коллегиальные установки. Ситуативное применение авторитарного стиля оправдано только тогда, когда в несформированном еще коллективе необходим строгий контроль, нет единства мнений, часты нарушения дисциплины или же предстоит выполнение ответственной задачи, но отсутствует активное ядро, на которое руководитель мог бы положиться в полной мере.

#### **Стиль демократический:**

Является позитивным вариантом руководства, поскольку сочетает в себе ориентации на дело и межличностные контакты со способностью к самостоятельности и соблюдению официальных норм субординации. Этот стиль наиболее приемлем в коллективах с высоким уровнем развития и на отдельных этапах его становления, что требует от руководителя определенной управленческой компетентности, реалистичности оценок.

#### **Стиль гибкий:**

Оптимальный стиль руководства, поскольку он учитывает как уровень развития коллектива, так и особенности задач деятельности. Характеризуется гармоничным сочетанием ориентации на дело, межличностные контакты, официальную субординацию и на самого себя, то позволяет руководителю легко приспосабливаться к требованиям ситуации, сохраняя за собой право решающего голоса при коллегиальном принятии решений.

#### **Стиль невмешивающийся:**

Негативный стиль, т. к. он оправдан в редких случаях: только в результате перехода коллектива к высшей стадии развития, т. е. при подлинной сплоченности, сформированности общего мнения, сотрудничества и взаимопомощи, сознательной дисциплины, коллегиальности принятия группового решения и обязательности его выполнения каждым сотрудником. В остальных же случаях невмешательство руководителя неоправданно и приводит ко многим негативным явлениям. Авторитет его низок, как и трудовые показатели.

#### **Стиль односторонний:**

Негативный стиль, характеризующийся нежелательным преобладанием только одной ориентации руководителя, что всегда сопряжено с ущербом отвергаемой стороны его работы: доминирование ориентации на дело, как правило, приводит к трудностям в социально-психологической области руководства, поскольку её игнорирование дестабилизирует коллектив вопреки явной заинтересованности руководителя в результатах труда. Односторонность, проявляющаяся в виде ориентации на себя, еще более явно свидетельствует о

неблагополучном способе адаптации руководителя к требованиям своей профессии: неадекватности его уровня притязаний и самооценки, затруднениях в освоении управленческих функций и поведенческих ролей. И, наконец, ориентация только на официальную субординацию делает вообще невозможным эффективное руководство в связи с явными пробелами в установках руководителя.

**Информирование:** Немаловажную роль в становлении руководителя как профессионала и знатока своего дела играет наличие коммуникативной компетентности.

**Коммуникативная компетентность** предполагает высокий уровень развития профессиональной культуры общения, комплекс коммуникативных личностных качеств, умений и навыков построения и осуществления общения в процессе профессиональной деятельности.

Три блока компонентов коммуникативной компетентности.

**Коммуникативные качества личности сотрудника ОВД:**

*развитая потребность в общении:* зрелая мотивация коммуникативной деятельности, общительность как черта характера; *зрелые нравственно-коммуникативные качества:* уважение личности собеседника, соблюдение этических норм; *сензитивность:* чувствительность к психологии людей в процессе общения, наблюдательность; *коммуникативное мышление:* способность гибко строить и перестраивать общение в зависимости от ситуации, развитая рефлексия; *зрелый, индивидуализированный стиль общения,* самокритичность.

**Владение техникой общения** – навыки и умение осуществления отдельных коммуникативных действий: ориентироваться в ситуации общения, наблюдать и оценивать собеседника; читать невербальные признаки поведения партнера (жесты, взгляд мимику, позы и пр.); пользоваться невербальными средствами общения; слушать, слышать и понимать собеседника; владеть словом, голосом, интонацией; ясно излагать свои мысли, информировать; убеждать, вести дискуссию, диалог, критиковать и советоваться; чувствовать юмор, проявлять речевую находчивость; устанавливать психологический контакт с различными категориями партнеров по общению; осуществлять самоподачу в общении; создавать неформальную и деловую обстановку во время общения; устанавливать и поддерживать доверительные отношения; осуществлять общение в различных ролях и позициях; управлять инициативой и дистанцией в общении; регулировать психологические состояния, эмоции партнеров по общению; управлять собственным состоянием в ходе общения.

**Владение методикой и тактикой общения** – умение строить общение в целостных ситуациях деятельности: ставить коммуникативные цели и задачи в процессе деятельности и рефлексивно осмысливать пути их решения; строить планы и сценарии общения в сложных ситуациях; использовать общение для изучения людей и положения дел; строить общение в конфликтных ситуациях; строить общение в ситуациях творческой работы; вести беседу и строить личностно-ориентированное общение; публично выступать и строить

социально-ориентированное общение; вести деловые переговоры.

Практически для всех людей важно уметь общаться таким образом, чтобы их правильно понимали, чтобы их слушали и слышали.

### **Упражнение 5 - "Коммуникатор"**

**Цель упражнения:** развитие коммуникативных качеств участников занятия.

Одному из участников предлагается листок с нарисованной фигурой (квадрат, овал, треугольник). Участник должен, не называя данной фигуры, доступным и понятным языком объяснить своим коллегам, что за фигура нарисована на данном листке бумаги. Остальные участники должны нарисовать тот вариант фигуры, который был в объяснении. В конце упражнения сравниваются и обсуждаются результаты.

### **Упражнение 6 - «Передать одним словом»**

Упражнение помогает подчеркнуть важность интонаций в процессе коммуникации.

Материалы: листы с названиями эмоций.

Инструкция. Сейчас я вам раздам карточки с названиями эмоций, вы их друг другу не показывайте. Нужно рассказать стих с интонацией, соответствующей эмоции написанной на карточке участника.

Стих: Уронили мишку на пол.

Оторвали мишке лапу.

Все равно его не брошу –

Потому что он хороший».

Вопросы для обсуждения:

1. Насколько легко удалось угадать эмоцию по интонации?
2. В реальной жизни, насколько часто в телефонном разговоре вы по интонации с первых слов понимаете, в каком настроении находится ваш собеседник?

### **Упражнение 7 - «Ассоциативный портрет»**

Эффективное поведение в конфликте требует от участников развитых способностей к грамотному построению психологического портрета своего оппонента. Это необходимо в связи с выбором оптимальной стратегии и тактики поведения в конфликте. Эта игра требует не только развитых речевых навыков (особенно востребованных в эмоционально напряженной обстановке), но и способности к воображению, определенной психологической проницательности.

Один из присутствующих на некоторое время покинет помещение. В это время игроки договариваются, кого из участников будут описывать. Иными словами, решают, кто будет являться «моделью для портрета». Вернувшись, водящий должен определить, кого из присутствующих мы загадали. Это он будет делать, задавая всем по очереди вопросы типа: «Каким бы был этот человек, если представить его деревом, животным? Чему бы было посвящено его творчество, будь он писателем? Есть ли сходство с каким-нибудь известным человеком и чем? С каким литературным персонажем можно его сравнить? Если бы он не работал в органах внутренних дел, какой род занятий избрал? и т.п.

Ответы должны носить развернутый характер; использоваться должны наиболее точные образы и яркие ассоциации. Описанная ситуация повторяется несколько раз. Победителем будет тот, кто сможет правильно определить загаданного человека, используя минимальное число вопросов.

Каждый из присутствующих должен постараться обдумать свою тактику заранее и внести коррективы во время выполнения задания коллегами. Отмечаются игроки, наиболее быстро обнаружившие загаданного человека, а также наиболее яркие метафоры и ассоциативные «зарисовки».

### **Упражнение 8 - «Испорченный телефон».**

Ведущий выбирает 5 человек, четверо выходят из помещения, один остается. Ведущий зачитывает оставшемуся рассказ. Затем приглашает одного из вышедших и оставшийся должен пересказать ему текст рассказа, тот в свою очередь рассказывает следующему и т.д. В завершении проводится дискуссия в группе, на которой сравнивается изначальная информация и та, которая была получена после проведения упражнения.

Текст: исполнительный директор ОАО Ираида Генриховна просила сообщить всем акционерам общества, что собрание акционеров, посвященное переизбранию членов правления, переносится со вторника 19 сентября в 10.00 на четверг 21 сентября в 16.00. Место проведения собрания изменилось с актового зала Оперного театра на зал заседания ДК.

### **Завершение работы.**

**Цель:** обмен чувствами о прошедшем занятии, обратная связь.

Действие обратной связи должно основываться на следующих правилах:

- говорить о том, что конкретно делает данный человек, когда его поступки вызывают те или иные чувства;
- говоря о том, что не нравится в данном человеке, стараться в основном отмечать то, что он смог бы при желании в себе изменить;
- не давать оценок и советов.

**Инструкция:** участники по очереди говорят о своих чувствах и мыслях о прошедшем занятии. О том, какие полученные навыки они будут использовать в своей работе.



## Методические материалы для практического занятия

**Тема:** Формирование навыков вербального и невербального общения.

**Вид занятия:** практическое.

**Цель занятия:** формирование навыков общения, умения слушать, высказывать свою точку зрения, приходить к компромиссному решению, аргументировать и отстаивать свою позицию.

### Правила занятия

- **Конфиденциальность.** Информация о происходящем в группе не должна выноситься за ее пределы. Это облегчает включение участников в групповые процессы, способствует их самораскрытию.
- **Активность.** Каждый член группы постарается быть активным участником происходящего и будет стремиться участвовать во всех событиях и процедурах.
- **Искренность в общении и право сказать «стоп».** Каждый член группы постарается быть искренним, но имеет право сказать «стоп». Данное правило определяет необходимость открыто выражать свои мысли и чувства, конечно же, по мере возможности. И если уж сообщать сведения, то достоверные.
- **Обращение по имени.** Обращение друг к другу на уважительно и на равных: по имени, на Вы.
- **Персонализация высказываний.** Данное правило подразумевает отказ от безличных речевых форм, помогающих людям в повседневном общении скрывать собственную позицию и уходить от ответственности. Каждый участник говорит за себя и от своего имени.
- **Недопустимость непосредственных оценок человека.** При обсуждении происходящего в группе следует оценивать не участников, а их действия (за исключением специально организованных процедур). Нельзя использовать высказывания типа: «Ты мне не нравишься...». Следует говорить: «Мне не нравится, когда ты говоришь... или поступаешь так-то...».
- **Обсуждение процедур по принципу «здесь и теперь».** Участникам во время обсуждения предлагается говорить только то, что происходит в группе с ними, и о том, что замечают они.

**Информирование:** Немаловажную роль в жизни любого человека играет общение, взаимодействие друг с другом в различных ситуациях и обстоятельствах.

**Коммуникативная компетентность** предполагает высокий уровень развития профессиональной культуры общения, комплекс коммуникативных личностных качеств, умений и навыков построения и осуществления общения в процессе профессиональной деятельности.

Три блока компонентов коммуникативной компетентности.

***Коммуникативные качества личности сотрудника ОВД:***

***Развитая потребность в общении*** - зрелая мотивация коммуникативной деятельности, общительность как черта характера; *зрелые нравственно-коммуникативные качества*: уважение личности собеседника, соблюдение этических норм; *сензитивность*: чувствительность к психологии людей в процессе общения, наблюдательность; *коммуникативное мышление*: способность гибко строить и перестраивать общение в зависимости от ситуации, развитая рефлексия; *зрелый, индивидуализированный стиль общения*, самокритичность.

***Владение техникой общения*** – навыки и умение осуществления отдельных коммуникативных действий: ориентироваться в ситуации общения, наблюдать и оценивать собеседника; читать невербальные признаки поведения партнера (жесты, взгляд мимику, позы и пр.); пользоваться невербальными средствами общения; слушать, слышать и понимать собеседника; владеть словом, голосом, интонацией; ясно излагать свои мысли, информировать; убеждать, вести дискуссию, диалог, критиковать и советоваться; чувствовать юмор, проявлять речевую находчивость; устанавливать психологический контакт с различными категориями партнеров по общению; осуществлять самоподачу в общении; создавать неформальную и деловую обстановку во время общения; устанавливать и поддерживать доверительные отношения; осуществлять общение в различных ролях и позициях; управлять инициативой и дистанцией в общении; регулировать психологические состояния, эмоции партнеров по общению; управлять собственным состоянием в ходе общения.

***Владение методикой и тактикой общения*** – умение строить общение в целостных ситуациях деятельности: ставить коммуникативные цели и задачи в процессе деятельности и рефлексивно осмысливать пути их решения; строить планы и сценарии общения в сложных ситуациях; использовать общение для изучения людей и положения дел; строить общение в конфликтных ситуациях; строить общение в ситуациях творческой работы; вести беседу и строить личностно-ориентированное общение; публично выступать и строить социально-ориентированное общение; вести деловые переговоры.

Практически для всех людей важно уметь общаться таким образом, чтобы их правильно понимали, чтобы их слушали и слышали.

**Упражнение 1. «Имя – качество»**

**Инструкция.** «Здравствуйте, уважаемые участники занятия! Давайте познакомимся поближе. (Все участники садятся в круг). Каждый из вас сейчас по очереди называет свое имя и какое-то прилагательное (качество, которое начинается на первую букву имени)».

**Информирование:** все мы в той или иной мере представляем, что такое общение. Жизнь постоянно вовлекает нас в ситуации общения независимо от того, любим мы общаться или не очень. Общение – инструмент очень тонкий, который может помогать человеку в повседневной жизни, а может и вредить.

Поэтому правильному общению необходимо учиться. Сегодня мы с вами постараемся сделать первый шаг в этом направлении.

- особенности невербального общения, расхождение (подтверждение) словесных описаний с нашими жестами, позами, мимикой и т.п.;
- различие в каналах получения информации (репрезентативные системы) и как следствие, возникновение барьеров в общении и понимании.

### **Упражнение 2 – «Коммуникатор»**

**Цель упражнения:** развитие коммуникативных качеств участников группы.

Одному из участников предлагается листок с нарисованной фигурой (квадрат, овал, треугольник). Участник должен, не называя данной фигуры, доступным и понятным языком объяснить своим коллегам, что за фигура нарисована на данном листке бумаге. Остальные участники должны нарисовать тот вариант фигуры, который был в объяснении. В конце упражнения сравниваются и обсуждаются результаты.

### **Упражнение 3 - «Передать одним словом»**

Упражнение помогает подчеркнуть важность интонаций в процессе коммуникации.

Материалы: листы с названиями эмоций.

Инструкция. Сейчас я вам раздам карточки с названиями эмоций, вы их друг другу не показываете. Нужно рассказать стих с интонацией, соответствующей эмоции написанной на карточке участника.

Стих: Уронили мишку на пол.

Оторвали мишке лапу.

Все равно его не брошу –

Потому что он хороший».

Вопросы для обсуждения:

3. Насколько легко удалось угадать эмоцию по интонации?
4. В реальной жизни, насколько часто в телефонном разговоре вы по интонации с первых слов понимаете, в каком настроении находится ваш собеседник?

### **Упражнение 4 - «Ассоциативный портрет»**

Эффективное поведение в конфликте требует от участников развитых способностей к грамотному построению психологического портрета своего оппонента. Это необходимо в связи с выбором оптимальной стратегии и тактики поведения в конфликте. Эта игра требует не только развитых речевых навыков (особенно востребованных в эмоционально напряженной обстановке), но и способности к воображению, определенной психологической проницательности.

Один из присутствующих на некоторое время покинет помещение. В это время игроки договариваются, кого из участников будут описывать. Иными словами, решают, кто будет являться «моделью для портрета». Вернувшись,

водящий должен определить, кого из присутствующих мы загадали. Это он будет делать, задавая всем по очереди вопросы типа: «Каким бы был этот человек, если представить его деревом, животным? Чему бы было посвящено его творчество, будь он писателем? Есть ли сходство с каким-нибудь известным человеком и чем? С каким литературным персонажем можно его сравнить? Если бы он не работал в органах внутренних дел, какой род занятий избрал? и т.п. Ответы должны носить развернутый характер; использоваться должны наиболее точные образы и яркие ассоциации. Описанная ситуация повторяется несколько раз. Победителем будет тот, кто сможет правильно определить загаданного человека, используя минимальное число вопросов.

Каждый из присутствующих должен постараться обдумать свою тактику заранее и внести коррективы во время выполнения задания коллегами. Отмечаются игроки, наиболее быстро обнаружившие загаданного человека, а также наиболее яркие метафоры и ассоциативные «зарисовки».

#### **Упражнение 5 - «Интервью»**

Научиться слушать других людей. Участники разбиваются на пары, каждый рассказывает соседу что-то о себе. Слушатель, не перебивая, внимательно следит за рассказом (3 минуты). В дальнейшем каждый участник коротко представляет своего партнера и рассказывает о нем все, что запомнил.

#### **Упражнение 6 - «Групповой рассказ»**

Совершенствовать умение выражать собственное мнение и поворачивать диалог, дискуссию в нужную сторону. Первый участник начинает с любой фразы, например: «Светило солнце...». Второй продолжает: «Светило солнце, в комнате скакали солнечные зайчики...». Следующий повторяет и добавляет свою фразу. Так получается интригующий рассказ.

#### **Упражнение 7 - «Подарок»**

Каждый из участников должен сделать подарок соседу справа. Подарок нужно вручить молча (невербально), но так, чтобы сосед понял, что ему подарили. Тот, кто получает подарок, должен постараться понять, что ему дарят. Пока все не получают подарки, говорить ничего не надо. Все делаем молча. Когда все получают подарки (круг замкнется), тренер обращается к тому участнику группы, который получил подарок последним, и спрашивает его о том, какой подарок он получил. После того как тот ответит, тренер обращается к участнику, который вручал подарок, и спрашивает о том, какой подарок он сделал. Если в ответах есть расхождения, нужно выяснить, с чем конкретно связано непонимание. Если участник группы не может сказать, что ему подарили, можно спросить об этом у группы.

#### **Завершение работы.**

Обратная связь: участники по очереди говорят о своих чувствах и мыслях о прошедшем занятии. О том, какие полученные навыки они будут использовать в своей работе.

## Методические материалы для практического занятия

**Тема:** Формирование навыков саморегуляции поведения и эмоционального состояния.

**Вид занятия:** практическое

**Цель занятия:** познакомить с особенностями восприятия информации через различия в репрезентативных системах; обучение самомассажу, техникам саморегуляции (медитативным техникам).

1. Коммуникация начинается с наших мыслей, и мы используем слова, тон голоса и язык телодвижений для того, чтобы передать их другому человеку. Когда мы думаем о том, что видим, слышим и ощущаем, мы воссоздаем эти картины, звуки и ощущения внутри себя. Мы вновь переживаем информацию в той сенсорной форме, в которой мы первоначально ее воспринимали.

*Задумайтесь на минуту о прогулке в сосновом лесу. Деревья возвышаются над вами, обступая со всех сторон. Вы видите краски леса вокруг себя, и солнце, пробиваясь сквозь листья деревьев и кустарников, отбрасывает тени и создает мозаику на траве. Вы проходите сквозь луч солнца, прорвавшийся сквозь прохладную крону из листьев над вашей головой. И, продвигаясь дальше, вы начинаете осознавать безмолвие, нарушаемое лишь пением птиц да похрустыванием под ногами, когда вы наступаете на сухие ветки, шорохом ваших ног, ступающих по мягкому ковру леса. Время от времени раздается резкий треск, когда вы случайно ломаете сухую ветку, попавшую вам под ноги. Вы протягиваете руку и прикасаетесь к стволу дерева, ощущая шероховатость коры под своей ладонью. Постепенно вы обращаете внимание на легкий ветерок, ласкающий ваше лицо, и замечаете ароматный запах сосновой смолы, пробивающийся сквозь другие, более грубые запахи леса, продолжая прогулку, вы вспоминаете, что ужин будет скоро готов, и это будет одно из ваших самых любимых блюд. И вы уже почти чувствуете вкус пищи во рту в предвкушении.*

Чтобы осмыслить, вы прошли через все эти переживания в своей голове, используя свои органы чувств внутренним способом, чтобы репрезентировать данные переживания, которые были вызваны в вашем воображении с помощью слов. Ваше переживание было сочетанием воспоминаний и воображения.

Мы используем свои органы чувств внешним способом, чтобы воспринимать мир, и внутренним способом, чтобы “репрезентировать” (перепредставлять) переживания самим себе. В НЛП те пути, по которым мы получаем, храним и кодируем информацию в своем мозге, - картинки, звуки, ощущения, запахи и вкусы - известны как репрезентативные системы.

Визуальная система может использоваться внешним способом, когда мы разглядываем мир, или внутренним, когда мы визуализируем. Точно так же

аудиальная система может подразделяться на прослушивание внешних звуков или внутренних звуков. Ощущения относятся к кинестетической системе. Внешняя кинестетика включает тактильные ощущения: прикосновения, температуру, влажность. Внутренняя кинестетика включает вспоминаемые чувства, эмоции и внутренние ощущения баланса и осознание состояния тела, известные как проприоцептивные ощущения, которые сообщают нам о том, как мы движемся. Не имея их, мы не смогли бы контролировать положение своего тела в пространстве с закрытыми глазами.

Репрезентативные системы не являются взаимоисключающими. Можно визуализировать сцену, иметь ассоциированные с ней ощущения и одновременно слышать звуки, хотя может оказаться трудным обращать внимание на все три системы в одно и то же время.

Аналогично тому, как мы имеем предпочитаемую репрезентативную систему для своего осознаваемого мышления, у нас есть предпочитаемые средства для введения информации в свои осознаваемые мысли. Вспомните свой отпуск. Каким было первое возникшее ощущение? Картинка, звук или ощущение?

Это ведущая система: внутренний канал, который мы используем в качестве ключа доступа к памяти. Именно так информация достигает уровня осознания разумом. Например, я могу вспоминать свои каникулы и начать с осознания ощущения расслабленности, которое я испытывал, но тот путь, по которому эти воспоминания поступили в мозг изначально, мог быть картинками. В данном случае моя ведущая система является визуальной, а моя предпочитаемая система - кинестетическая.

Мы используем слова, чтобы описать наши мысли: таким образом, наш выбор слов будет показывать, какую репрезентативную систему мы используем. Представьте себе трех человек, которые прочитали одну и ту же книгу.

Первый может отметить, как много он **УВИДЕЛ** в этой книге, как хорошо подобраны примеры, **ИЛЛЮСТРИРУЮЩИЕ** предмет, и что она написана с **БЛЕСКОМ**.

Другому может не понравиться **ТОН** книги, ее **РЕЗКИЙ** стиль. Он, фактически, не смог **НАСТРОИТЬСЯ** на идею автора и хотел бы **ПОТОЛКОВАТЬ** с ним об этом.

Третий почувствует, что предмет разбирается очень **ВЗВЕШЕННО**. Ему импонирует манера, и он легко **УХВАТИТ** все новые идеи. Он **ЧУВСТВУЕТ** симпатию по отношению к автору.

Независимо от того, что они думают о книге, их отличает то, *как* они думают о ней. Первый мыслит *картинками*, второй - *звуками*, третий - *ощущениями*. Эти сенсорноопределенные слова - называются в литературе по НЛП предикатами. Привычное использование одного вида предикатов будет указывать на предпочитаемую репрезентативную систему человека.

***Каждая репрезентативная система имеет свой собственный “язык”. Если вы способны понимать и говорить с человеком, используя “язык” предпочитаемой им репрезентативной системы, то вы прокладываете путь к доверию, которое очень важно для любых тесных взаимоотношений.***

Мы все используем все системы все время. Однако, вне зависимости от привычек, в ответ на стрессовые ситуации, люди обычно зависят от своей предпочитаемой системы, в которой они могут наилучшим образом различить мир.

Легко обнаружить, когда человек думает картинками, звуками или ощущениями. Мы систематически передвигаем глазами в различных направлениях в зависимости от того, как мы думаем. В НЛП они называются *глазными сигналами доступа*, потому что они являются визуальными сигналами, которые позволяют нам понять, как люди получают доступ к информации.

Когда мы визуализируем что-то из нашего прошлого опыта, наши глаза имеют тенденцию перемещаться вверх и влево по отношению к нам. Во время конструирования картинки из слов или в то время, когда мы пытаемся “вообразить” себе нечто такое, что мы никогда раньше не видели, наши глаза поднимаются вверх и вправо. Глаза перемещаются по горизонтали влево, когда мы вспоминаем звуки и по горизонтали вправо, когда мы конструируем их. При получении доступа к ощущениям типичным является движение глаз вниз и вправо. Когда мы разговариваем сами с собой, наши глаза чаще всего находятся внизу слева.

Движения глаз не являются единственными сигналами доступа, хотя, вероятно, их легче всего заметить. Так как тело и мозг неразделимы, то способ мышления всегда проявляется в чем-нибудь, и это можно увидеть, если знать куда смотреть. В частности, это проявляется в паттернах дыхания, цвете кожи и позе.

Человек, думающий визуальными образами, обычно будет говорить быстрее и более высоким тоном, чем тот, который думает по-другому. Образы возникают в голове быстро, и приходится говорить быстро, чтобы успевать за ними. Дыхание будет верхним и более поверхностным. Часто наблюдается повышенное напряжение мускулатуры, в частности, в плечах, голова высоко поднята, а лицо бледнее обычного.

Те люди, которые думают звуками, дышат всей грудью. Часто возникают мелкие ритмические движения тела, а тон голоса чистый, выразительный, резонирующий. Голова балансирует на плечах или слегка наклонена к одному из них, как бы прислушиваясь к чему-то.

Люди, которые разговаривают сами с собой, будут часто склонять голову в одну сторону, подпирая ее рукой или кулаком. Это положение известно под названием “телефонная поза”, потому что она выглядит так, как будто человек

говорит по невидимому телефону. Некоторые люди повторяют то, что они только что услышали, в такт своему дыханию, и можно увидеть, как шевелятся их губы.

Кинестетический доступ характеризуется глубокими низким дыханием в области живота, часто сопровождающимися мускульным расслаблением. С низким положением головы связан голос низкой тональности, и человек будет говорить медленно, с длинными паузами.

Движения и жесты также расскажут о том, как человек думает. Многие люди будут указывать на тот орган чувств, который они используют внутренним образом: они покажут на свои уши, прислушиваясь к звукам внутри себя, покажут на глаза, визуализируя, или на живот, если испытывают сильные ощущения. Эти знаки говорят не о том, о чем думает человек, а о том, как он это делает. Это язык телодвижений в более рафинированной и утонченной форме, чем обычно принято его интерпретировать.

*Разговор между человеком, думающим визуально, и человеком, мыслящим ощущениями, может стать серьезным испытанием для обеих сторон. Визуально мыслящий будет нетерпеливо перебирать ногами, в то время как кинестетический собеседник буквально “не сможет увидеть”, почему тот вынужден идти так быстро. Тот, кто сможет приспособиться к способу мышления другого человека, получит лучшие результаты.*

2. Метод самомассажа БАТ выгодно отличается от других относительной простотой проведения, физиологичностью, малой зоной воздействия, возможностью применения в самых разнообразных условиях.

### **Способы нахождения точек**

При пальпации выявляют места расположения БАТ с помощью скользящих движений подушечкой наиболее чувствительного пальца, при нахождении точки появляется чувство шероховатости, наибольшей «прилипаемости», тепла, повышенной чувствительности (болезненности).

Точки определяются по анатомическим ориентирам – различные складки (локтевые, плечевые и т. п.), кончик носа, места прикрепления мышц и т.п.

### **Техника точечного массажа.**

В зависимости от техники воздействия на локальную область метод может быть возбуждающим или успокаивающим.

Так при повышении мышечного тонуса, спастических нарушениях, при болях мышечного, суставного характера задачей самомассажа является расслабление, релаксация, успокоение, седативное воздействие. При этом применяется **«тормозной», «седативный» метод:**

- в течение 1-2 секунд находят необходимую точку
- в течение 5-6 секунд, производя вращательные движения по часовой стрелке, углубляются, надавливая на эту точку и, постепенно наращивая усилие, фиксируют достигнутый уровень на 1-2 секунды



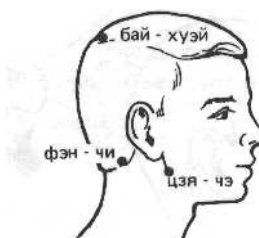
— в течение 5-6 секунд производят противоположное движение, «вывинчивая» палец против часовой стрелки, уменьшая постепенно силу надавливания. Затем, не отрывая палец от фиксируемой точки, цикл движений повторяют до 8 входов и выходов. С каждым воздействием усилие надавливания на точку усиливается в зависимости от предусмотренных ощущений (распирание, онемение, болезненность, тепло).



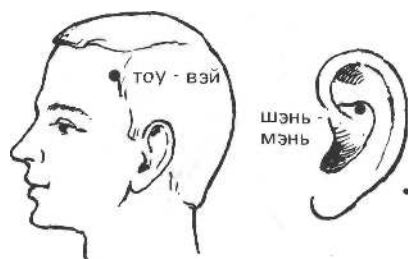
Точки, используемые при усталости глаз.



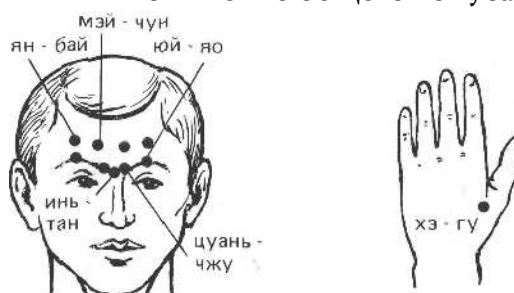
Точки, используемые при стрессах.



Точки, используемые при вялости, снижение общего тонуса.



Точки, используемые при снижении работоспособности.



Точки, используемые при различной локализации головной боли.



### 3. Медитативная техника «Дом моей души».

Под приглушенное музыкальное сопровождение, ведущий медленно воспроизводит текст.

Примите удобное для вас положение. Сейчас я буду произносить текст, а

на вашем «внутреннем экране» будут появляться разные картинки. Постарайтесь запомнить все, что вы увидите, почувствуете. Ключ к пониманию заключается в том, что увиденное – это и есть душа. Реальная или желаемая. После окончания сеанса желающие расскажут нам о доме своей души. Каким он его видел, какие чувства у него вызвали эти картинки.

Все устроились поудобнее, расслабили руки, плечи, сбросили напряжение с лица. Впустите в голову легкий туман, мягкую спокойную пустоту. Ноги без напряжения, мягкие, спокойные ноги – забудьте о них. Дыхание мягкое, спокойное, глубокое. Если вам хочется, глубоко вдохните и выдохните. Почувствуйте, как воздух проходит через ваши ноздри. Когда вы вдыхаете, он немного прохладный, а когда вы выдыхаете, он такой же теплый, как вы. Мир становится волшебным, вокруг вас клубится легкий туман. Возникает расслабленность, вы погружаетесь в легкий туман и перестаете понимать, где границы вашего тела. Вы одновременно здесь и нигде. Можно почувствовать, представить, как голубой плотный туман, словно вода, стелется у ваших ног. И в нем растворяются ваши ступни. Вы чувствуете только тепло. Мягкий, легкий, теплый туман поднимается к вашим коленям, растворяет вас. Туман поднимается выше, к вашим бедрам, кистям рук. Вы растворяетесь в нем, становитесь мягким, теплым. У вас нет тела, нет границ. Туман поднимается к вашим плечам, но вы не боитесь, ваше дыхание легкое и спокойное. Туман поднимается к вашему лицу и вы начинаете дышать этой нежной легкостью. Вы исчезли полностью. Там, где вы только что были теперь только солнечные блики на поверхности. Ваша душа освободилась, поднялась над поверхностью этого голубого океана и полетела вверх, в небо. Вы раскинули руки, вы можете лететь, словно птица и дышать полной грудью в высоте. Вокруг вас очень красиво: горизонт, далекие горы, зеленый лес, огромный голубой океан. Можно подняться еще выше, к облакам и оказаться вровень с ними, купаться в этих облаках, расслабиться и лечь на облака. Они принимают ваше тело и вы чувствуете их приятную упругость. Можно кувыркаться, нырять, переворачиваться, исчезать в глубине и снова вылетать из облаков. Наслаждайтесь свободой! Можно снова полететь к земле и, пролетая над зелеными полями увидеть то место, где вам будет хорошо. Ваше самое любимое место на земле... Где оно? У каждого оно свое. Кто-то опустится на лугу, среди цветов, ляжет на теплую землю, вдохнет аромат цветов, услышит щебет птиц и жужжание пчел. Кто-то окажется высоко в горах, где прохладный туман, где одиноко, и воздух там чистый и холодный. Кто-то окажется на берегу моря и волны будут ласково касаться его ног, он будет слышать гул волн и крики чаек. Я не знаю, где оказался каждый из вас. Оглянитесь, осмотрите место, в котором вы оказались, почувствуйте его, прислушайтесь к звукам, к запахам. Вдохните полной грудью воздух. Вы совершенно одни в своем мире. Никто не может попасть туда без вашего разрешения, никто не может причинить вам боль. Вы в полной безопасности. И в этом мире возможны чудеса.

И теперь, когда вы хорошо изучили свой волшебный мир, постройте дом на том месте, которое вы выбрали. В вашем распоряжении все. Все, что вы выберете, все, что вы захотите – все появится. Пока дом существует только в

вашем воображении, его еще нет. Но контуры уже видны. Каким он будет? Большой или маленький? Низкий или высокий? Из чего будут стены? Будут ли в нем глубокие подвалы? И что в них будет храниться? Это легкий летний дом, потому что в вашем мире никогда не бывает зимы? Или это северная снежная страна? Тогда у вашего дома должны быть толстые стены и хорошее отопление. Что это будет? Это видите только вы. Начните возводить стены. Какие в вашем доме окна? Узкие бойницы? Теплые окошки со ставнями? Модные стеклопакеты? А каким будет вход в дом? Какая дверь?

Что мы увидим, если ты захочешь позвать нас в свой новый дом? Просторный холл или гостиную? Сколько этажей в твоём доме? Какая у него крыша? Будет ли в этом доме голубятня или чердак для старых вещей? А какая комната станет для вас самой любимой?

Постарайтесь сейчас ее увидеть. Вот вы уже построили дом и прожили в нем много лет. Какая комната стала вашей любимой? Сейчас вы находитесь в этой комнате. С ней связаны ваши самые лучшие воспоминания, здесь вещи, которыми вы дорожите. Вы чувствуете себя умиротворенно и защищено. Оглянитесь, что вы видите перед собой? Есть ли в этой комнате окно? Какое оно? Какие на нем шторы? Это легкие летние занавески, которые колышутся от теплого ветра и пропускают солнечный свет? Или это тяжелые плотные шторы, которые не пускают в комнату холодный ветер и создают уютный полумрак? Что стоит в вашей комнате? Какая мебель? Что это за комната? Кабинет? Спальня? Гостиная? А может быть это столовая или кухня? Что вы чувствуете по отношению к тому, что вас окружает?

Прислушайтесь. Какими звуками наполнен ваш дом? Появились ли в нем люди? Животные? Не спеша пройдите по дому. Кого вы встретите? Своих детей? Родителей? Друзей? Любимых? Они живут здесь? Приходят к вам в гости? В вашем доме часто бывают гости? Или вам больше нравится жить в одиночестве? А что вокруг вашего дома?

Что вы видите, когда выходите из дома, смотрите в окно? Это высаженные вами растения или дикие цветы? Много ли сорной травы? Какие чувства рождает у вас окружающая картина? Посмотрите на все, что окружает ваш дом, обойдите его со всех сторон. Вам нравится то, что вы видите? Или что-то надо достроить? Исправить? Сделайте это.

Сохраните этот дом в памяти. Это ваш дом. Иногда он будет казаться другим, менять очертания, цвета. Запомните его, запомните свои чувства к нему. Это дом, в котором вы часто бываете, в котором прошли многие годы вашей жизни и еще немало лет впереди. Запомните этот мир, запомните это место и если оно вызывает у вас приятные чувства, если оно связано с приятными воспоминаниями, то сохраните это чувство как можно дольше. Чтобы с вами не происходило, как бы ни менялся мир вокруг вас, помните, что у вас есть место, куда можно прийти, где вам всегда будет хорошо. Вы будите приходить сюда и видите то, что вы так любите, сюда будут приходить люди, которые вам дороги. Никто не может отнять у вас этот мир, никто не может попасть в него без вашего разрешения. Этот мир принадлежит вам и вы принадлежите ему. Вы центр этого мира и его опора.

А сейчас мы начнем медленно возвращаться назад, в нашу комнату. Я буду медленно считать от одного к десяти. И вы с каждым вдохом будете все ближе ко мне, к нашей реальности. Постарайтесь сохранить в памяти все, что вы увидели. Медленно возвращаясь сюда, не забудьте ни одного звука, ни одного образа. Десять, девять, восемь, семь, шесть, пять, четыре, три, два, один. Сделайте глубокий вдох и на выдохе открывайте глаза.

**Завершение работы.**

Обмен чувствами о прошедшем занятии, обратная связь.