

ДЕТСКИЙ ФОНД «ВИКТОРИЯ»

Н. В. Тамарская, А. А. Власова

ПОДГОТОВКА ВЫПУСКНИКОВ
ДЕТСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ ДЛЯ ДЕТЕЙ СИРОТ
К ТРУДОУСТРОЙСТВУ

Учебно-методическое пособие к тренингу
для специалистов детских учреждений
для детей-сирот

Москва
2009

УДК 371
ББК 74.3
Т56

Рецензенты

Т. Б. Гребенюк, д-р пед. наук,
проф. Российского государственного университета им. И. Канта
(г. Калининград)

Т. Д. Колмыкова, канд. пед. наук, заместитель директора
по научно-методической работе МОУ СОШ №14 (г. Калининград)

Тамарская Н. В., Власова А. А.

Т56

Подготовка выпускников детских учреждений для детей сирот к трудоустройству: учебно-методическое пособие к тренингу для специалистов детских учреждений для детей-сирот. — Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2009. — 93 с.

ISBN 978-5-9971-0011-7

Учебное пособие представлено системой социально-психологических тренинговых занятий, направленных на формирование умений и навыков эффективного социального поведения, которые способствуют оптимизации коммуникативных возможностей выпускника учреждения интернатного типа, необходимых для организации продуктивного взаимодействия с другими людьми, что создает возможность для самоопределения, выработки собственной технологии поиска и поступления на работу.

Пособие адресована воспитателям и специалистам учреждений для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей.

УДК 371
ББК 74.3

ISBN 978-5-9971-0011-7

© Детский фонд «Виктория», 2009
© АНО «Калининградский центр образовательных технологий», 2009

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
Занятие 1. Тема: Вводное занятие. Скрининг личностных качеств	7
Занятие 2. Тема: Невербальное общение	15
Занятие 3. Тема: Вербальное общение. Коммуникативные умения.....	26
Занятие 4. Тема: Имидж	35
Занятие 5. Тема: Самоменеджмент.....	46
Занятие 6. Тема: Саморегуляция. Повышение устойчивости к стрессу.....	58
Занятие 7. Тема: Документы, требующиеся при поступлении на работу. Резюме и его виды. Сопроводительное письмо	67
Занятие 8. Тема: Собеседование и подготовка к нему.....	68
Занятие 9. Тема: Собеседование. Ролевая игра «Устройство на работу»	70
<i>Занятие 10.</i> Тема: Личностные ограничения, препятствующие эффективному решению проблемы трудоустройства	71
Глоссарий	73
Список литературы	75
Приложение 1	79
Приложение 2	88
Приложение 3	90
Приложение 4	91

ВВЕДЕНИЕ

Детство — период, когда закладываются фундаментальные качества личности, обеспечивающие психологическую устойчивость, позитивные нравственные ориентации, жизнеспособность и целеустремленность. Эти духовные качества личности не развиваются спонтанно, а формируются в условиях выраженной родительской любви в семье. Однако сегодня ни у кого не вызывает сомнения глобальность и актуальность проблемы социального сиротства в России, где таких детей по разным подсчетам от 300 тыс. до 1,5 млн человек.

Подростки, выпускающиеся из детских учреждений для детей-сирот, часто плохо приспособлены к самостоятельной жизни в обществе, у многих оказываются несформированными элементарные социальные навыки, искажены представления о себе, своем будущем, представителях противоположного пола и т. д. Эти дети в дальнейшем попадают в категорию так называемых «незащищенных групп населения».

Особую значимость имеет вопрос готовности подростка к выпуску из детского учреждения для детей-сирот, что напрямую связано с вопросом личностного самоопределения, а именно особенности образа «Я», временной перспективы и гендерной идентичности. Отсутствие семьи, особые условия воспитания и развития подростков в детском учреждении для детей-сирот формируют у них и специфические особенности личностного самоопределения.

Содержание предлагаемого пособия — тренинг социально-психологической адаптации «Подготовка выпускников учреждений для детей-сирот к трудоустройству» — является средством подготовки выпускников к процедуре трудоустройства. Данный тренинг направлен на овладение умениями и навыками эффективного общения с работодателем, получение представлений о процедуре трудоустройства как условия социальной адаптации и ориентирован на выработку своей собственной технологии поиска и поступления на работу.

Необходимость создания социально-психологического тренинга «Подготовка выпускников учреждений для детей-сирот к трудоустройству» определяется, во-первых, тем, что в настоящее время учебные заведения (колледжи, лицеи, ПТУ, техникумы и т. п.) не обеспечивают гарантированного места работы, система распределения упразднена, и выпускникам приходится самим заниматься поиском работы и, во-вторых, необходимостью выпускникам детских учреждений для детей-сирот устраиваться на работу сразу же по выходу из этого учреждения. И в том и в другом случае нужно понимать особенности процедуры трудоустройства, ее требования к личности.

Более того, одной из важнейших особенностей современного рынка труда является безработица. Особенно сложная ситуация складывается с молодежью, впервые вступающей в трудовую жизнь, так как, получив азы профессиональных знаний и умений и не имея опыта, она не может конкурировать с кадровыми работниками.

Цель социально-психологического тренинга — повышение компетентности в общении посредством формирования базовых коммуникативных умений и навыков, являющихся подготовкой к социальной адаптации. Это в первую очередь:

- установление контакта с помощью письменной и устной коммуникации;
- владение вербальными и невербальными способами общения;
- использование эффективных методов убеждения и успешных стратегий поведения;



• освоение системы понятий и представлений, необходимых для психологического анализа своей личности и социально-психологических ситуаций.

Социально-психологический тренинг включает в себя десять занятий, направленных на формирование личностных качеств, способностей и умений, необходимых в ситуациях делового, формального коммуницирования, социальных навыков, развитие социально-ролевых отношений в процессе трудоустройства. Продолжительность занятий зависит от уровня развития детей и их подготовки. Занятие может длиться 2—5 часов, проводится в течение одного или нескольких дней. После каждого тематического занятия целесообразно проводить занятие «Проверка домашнего задания».

В социально-психологический тренинг входят следующие темы:

1. Вводное занятие. Скрининг личностных качеств.
2. Невербальное общение. Позы, жесты и мимика делового общения.
3. Вербальное деловое общение. Речь и ее значение. Коммуникативные умения
4. Имидж.
5. Самоменеджмент.
6. Саморегуляция. Повышение устойчивости к стрессу.
7. Документы, требующиеся при поступлении на работу. Резюме и его виды. Сопроводительное письмо.
8. Собеседование и подготовка к нему.
9. Ролевая игра «Устройство на работу».
10. Личностные ограничения, препятствующие эффективному решению проблем (трудоустройству).

В целом тренинг направлен на активизацию личностного роста и способствует формированию социально-ролевых отношений в процессе трудоустройства.



Занятие 1

ВВОДНОЕ ЗАНЯТИЕ. СКРИНИНГ ЛИЧНОСТНЫХ КАЧЕСТВ

Введение

Подростки, выпускающиеся из детских учреждений для детей-сирот, часто плохо приспособлены к самостоятельной жизни в обществе. Становление самосознания воспитанников обусловлено рядом специфических факторов: сенсорная и социальная депривация; разрыв с семьей; условия детского учреждения для детей-сирот.

Главная проблема социальной адаптации — способность к индивидуальному выбору из спектра предоставляемых социумом возможностей.

Большинство выпускников учреждений для детей-сирот обладают особенностями, которые значительно осложняют их самостоятельную жизнь:

- 1) отсутствие опыта социальных контактов с людьми на работе, в сфере обслуживания, здравоохранения;
- 2) трудности в общении — там, где это общение свободно, где требуется строить отношения;
- 3) несформированность потребности и способности трудиться;
- 4) иждивенчество, непонимание материальной стороны жизни, отношений собственности;

5) недостаточное развитие индивидуальности, что характеризуется низким уровнем сознания, сниженной собственной активностью.

Одна из самых сложных проблем жизни выпускников детских учреждений для детей-сирот — это трудовая адаптация. Проведя всю жизнь или большую ее часть в условиях государственного обеспечения, молодой человек часто не воспринимает трудовую деятельность как средство к существованию, а значит, и не настроен на этот важный вид жизнедеятельности.

Процесс трудоустройства для выпускников детских учреждений для детей-сирот один из наиболее сложных. Проблема трудоустройства обусловлена отсутствием у большинства выпускников необходимых умений, навыков и личностных качеств. Поэтому в проводимом на первом занятии скрининге выявляются те качества и свойства личности, которые определяют успешное социальное взаимодействие и позитивное коммуницирование.

Цели занятия

- познакомить с целями тренинга;
- познакомить с основными аспектами трудоустройства как процедуры, его главными этапами;
- провести тестирование, направленное на выявление личностных особенностей, коммуникабельности, стрессоустойчивости и прочих, имеющих значение в процессе трудоустройства.

Оборудование: опросный лист, тестовые вопросы (каждому участнику тренинга).

Ход занятия

Комментарии педагога. Современная ситуация в нашей стране такова, что каждый, в том числе работающий человек, задумывается о возможном возникновении перед ним проблемы трудоустройства.

Предлагаемый вам психолого-педагогический тренинг даст необходимые знания и умения, а также психологически подготовит к процедуре самостоятельного трудоустройства.

Тренинг состоит из 10 занятий.

Цель тренинга — подготовить вас к самой процедуре трудоустройства. По процедуре трудоустройства вы должны знать, из каких этапов состоит прием на работу и как готовиться к каждому из них.

Что же такое трудоустройство? Это процесс, в результате которого человек может быть принят в данную организацию в качестве нового работника или же не принят в нее в зависимости от обстоятельств. Трудоустройство обычно состоит из трех-четырёх этапов: заочного знакомства с претендентом посредством документов, которые он представляет; собеседования, которое может быть предварительным и окончательным; тестирования.

Мы предлагаем вам ряд тестов, позволяющих объективно оценить свои личностные особенности, а также те качества, которые необходимы при прохождении процедуры трудоустройства.

Прежде всего определим вашу преимущественную направленность либо в мир внешних объектов, либо на явления собственного субъективного мира. Личностную направленность можно рассматривать как свойства темперамента, служащие предпосылкой развития специфически личностных качеств.

На каждый вопрос теста имеется два варианта ответа. Необходимо выбрать тот, который подходит вам больше, и поставить букву, обозначающую этот ответ (в опросном листе) (Тест 1, приложение 1).

|| Заполнение воспитанником опросного листа «Тест № 1. Типологические особенности» и обработка результатов тестирования.

Если в результате тестирования вы набрали от 0 до 35 баллов, то, значит, вам присущи замкнутость, социальная пассивность, склонность к самоанализу, затруднение социальной адаптации.

Если вы набрали от 66 до 100 баллов, то вы относитесь к экстравертированному типу, вам свойственны импульсивность, инициативность, гибкость поведения, общительность, социальная адаптированность.

Интервал от 36 до 65 определяется как амбоверсия и несет в себе как характеристики интроверсии, так и экстраверсии.

При прохождении процедуры трудоустройства интровертам потребуется больше усилий в подготовке к собеседованию, им необходим психологический настрой и мобилизация коммуникативных резервов.

Комментарии педагога. Оценка личностью самой себя, своих возможностей, качеств и места среди других людей — важный регулятор поведения. От самооценки зависят взаимоотношения человека с окружающими, его критичность, требовательность к себе, отношение к успехам и неудачам. Самооценка влияет на эффективность деятельности человека и дальнейшее развитие его личности. Давайте определим ваш уровень самооценки.

Отвечая на вопросы, указывайте, как часты для вас перечисленные ниже состояния по следующей шкале: «очень часто» — 4 балла, «часто» — 3 балла, «иногда» — 2 балла, «редко» — 1 балл, «никогда» — 0 баллов (тест 2, приложение 1).

|| Заполнение воспитанником опросного листа «Тест 2. Самооценка» и обработка результатов тестирования.

Если в результате тестирования вы набрали меньше 10 баллов, то у вас завышенная самооценка. Вам необходимо избавиться от чувства превосходства над окружающими.

Если сумма превышает 30 баллов, у вас невысокая самооценка. Вы себя недооцениваете, значит, ваш уровень притязаний низкий, у вас возможны эмоциональные срывы и повышенная тревожность.

Набранное количество баллов от 10 до 30 свидетельствует о психологической зрелости, которая проявляется прежде всего в адекватности самовыражения, т. е. реалистической оценке своих сил, возможностей, внешности.

Как высокая, так и низкая самооценка могут помешать адекватной коммуникации при трудоустройстве.

Комментарии педагога. Умеете ли вы создавать конструктивные отношения с окружающими? Чтобы ответить на этот вопрос, определим насколько вы коммуникабельный человек.

Отвечая на вопросы, используйте следующую шкалу: «да» — 2 балла, «иногда» — 1 балл, «нет» — 0 баллов (тест 3, приложение 1).

|| Заполнение воспитанником опросного листа «Тест 3. Коммуникабельность» и обработка результатов тестирования.

Если в результате тестирования вы набрали 26 баллов, вы явно некоммуникабельны, предпочитаете уединение, у вас затруднены контакты с окружающими, которые постепенно все больше отдаляются от вас.

24—25 баллов говорят о вашей неразговорчивости, но, увлекшись делом, вы становитесь достаточно общительным человеком.

19—23 балла — вы достаточно общительны, новые знакомства вас не смущают, но продолжать их вы не стремитесь.

14—18 баллов — вы общительны, без труда выслушиваете любого нового собеседника, возражая, не горячитесь, не давите на других, а пытаетесь убедить.

9—13 баллов — вы общительны, любите быть в центре внимания, но отказывать в просьбах вы не умеете, даже тогда, когда выполнить их не в силах. Иногда пасуете, столкнувшись с серьезными проблемами. Однако, мобилизовавшись, можете довести начатое дело до конца.

4—8 баллов — общаться, быть на людях — для вас необходимость. Вы обязательно вступаете в спор или дискуссию, даже когда не совсем предполагаете, о чем идет речь.

3 балла и меньше — общение с вами требует некоторых усилий, вы излишне разговорчивы, нетерпеливы, несдержанны. Надо бы вам поразмыслить о том, что любой характер, в том числе и свой, можно улучшить.

Комментарии педагога. Умеете ли Вы поставить себя на место другого человека, способны ли к произвольной эмоциональной отзывчивости на переживания других людей. Определим это с помощью теста, направленного на выявление способности к эмпатии. Эмпатия способствует сбалансированности межличностных отношений. Она делает поведение человека социально обусловленным. Развитая эмпатия — ключевой фактор успеха в тех видах деятельности, которые требуют вчувствования в мир партнера по общению.

Для выявления уровня эмпатийных тенденций необходимо, отвечая на каждое из 36 утверждений, приписать ответам следующие баллы: «не знаю» — 0 баллов, «нет, никогда» — 1 балл, «иногда» — 2 балла, «часто» — 3 балла, «почти всегда» — 4 балла, «всегда» — 5 баллов (тест 4, приложение 1).

|| Заполнение воспитанником опросного листа «Тест 4. Способность к эмпатии» и обработка результатов тестирования.

Если в результате тестирования вы набрали от 82 до 90 баллов, то у вас очень высокий уровень эмпатийности. У вас болезненно развито сопереживание, вы тонко реагируете на настроение собеседника, еще не успевшего сказать ни слова, но вы сами очень ранимы, нуждаетесь в эмоциональной поддержке.

63—81 балл — высокая эмпатийность. Вы эмоционально отзывчивы, общительны, быстро устанавливаете контакты, но вас легко вывести из состояния равновесия.

37—62 балла — нормальный уровень эмпатийности, присущий подавляющему большинству людей, свои эмоциональные переживания держите под самоконтролем, но это иногда мешает полноценному восприятию людей.

12—36 баллов — низкий уровень эмпатийности, вы испытываете затруднения в установлении контакта с людьми, неуютно чувствуете себя в чужой компании.

11 баллов и меньше — очень низкий уровень, эмпатийные тенденции личности не развиты, вы во многом не находите взаимопонимания с окружающими.

Комментарии педагога. Сила нервных процессов является показателем работоспособности нервных клеток и нервной системы в целом. Сильная нервная система выдерживает большую по величине и длительности нагрузку, чем слабая. А в каком состоянии находится ваша нервная система, поможет определить следующий тест. Выберите одну из четырех цифр в графах справа напротив описания каждого симптома в зависимости от того, как часто вы обнаруживаете этот симптом у себя (тест 5, приложение 1).

|| Заполнение воспитанником опросного листа «Тест 5. Состояние нервной системы» и обработка результатов тестирования.

Если сумма ваших баллов: 0—25 баллов, то с таким показателем вы можете не беспокоиться за состояние своей нервной системы. Однако все-таки обратите внимание на сигналы вашего организма, постарайтесь устранить слабые места.

26—45 баллов — поводов для беспокойства нет и в этой ситуации. Однако не игнорируйте предупреждающие сигналы. Подумайте, что вы можете для себя сделать.

46—60 баллов — ваша нервная система ослаблена. Для здоровья необходима перемена образа жизни. Проанализируйте вопросы и ответы на них. Так вы найдете направление необходимых перемен.

Более 60 баллов — ваши нервы сильно истощены. Необходимы срочные меры. Обязательно обратитесь к врачу.

Комментарии педагога. И последний тест. Поскольку мы взаимодействуем с окружающими людьми, тратим много энергии, естественно, важно знать, подвержены ли Вы стрессу. К сожалению, стресс стал приметой нашего времени. Умение с ним справиться — немаловажно. Мы должны отметить, что в процессе прохождения процедуры трудоустройства любой из нас подвержен стрессу, поэтому уберечься от него необходимо.

В каждой из шести групп ответов подчеркните те, которые соответствуют Вашему характеру (тест 6, приложение 1).

Заполнение воспитанником опросного листа «Тест 6. Стресс» и обработка результатов тестирования.

Если в результате тестирования вы набрали 24—36 баллов, вы в высшей степени подвержены стрессу, у вас даже могут появиться симптомы болезни, вызванные стрессом, такие как сердечная недостаточность, язвенная болезнь, болезни кишечника. Самое главное для вас — научиться успокаиваться, расслабляться.

18—23 балла — вы человек спокойный и не подвержены стрессу.

12—17 баллов — ваша бездеятельность тоже может стать причиной стресса.

Подведение итогов занятия

Контрольные вопросы.

1. Чему посвящен наш тренинг?
2. Из каких этапов состоит трудоустройство?

Домашнее задание.

Проанализируйте результаты тестирования и дайте себе рекомендации.

Занятие 2

НЕВЕРБАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ

Введение

Воспитанники детских учреждений для детей-сирот страдают не только от депривации, но и от множественности социальных контактов.

В ситуации с постоянно меняющимися взрослыми ребенок в состоянии восстановить прерванный эмоциональный контакт не более четырех раз, после чего он перестанет стремиться к контактам такого рода и становится к ним равнодушен.

Тип личности, формирующийся у ребенка, оказывающегося в условиях материнской депривации, исследователи обозначают как «безэмоциональный характер». Обобщенный портрет этого типа личности можно представить следующим образом: неумение вступать в значимые отношения с другими людьми, вялость эмоциональных реакций, агрессивность, неуверенность в себе.

Для детей-сирот характерно катастрофическое однообразие качественной окраски эмоциональной сферы. Они меньше выражают легко распознаваемых эмоций, чем «домашние» дети, и хуже распознают выражение эмоций других людей. Для воспитанников детских учреждений для детей-сирот характерна также высокая личностная тревожность и низкий уровень эмпатии.

В условиях депривации детско-родительских связей у детей подросткового возраста в результате своеобразной иден-

тификации друг с другом стихийно складывается детдомовское, или интернатское «мы», которое выражается в совместном обособлении от других, «чужих» людей и порождает негативное отношение к ним. Психологическое отчуждение от людей создает внутренние условия, которые впоследствии становятся благоприятной почвой для социально-трудоустройственной дезадаптации.

Умение или неумение вступать в эмоциональный контакт, адекватно воспринимать эмоциональное состояние партнера по общению, правильно выражать свои чувства во многом определяются сформированностью навыков невербального общения.

Второе занятие позволяет осознать значимость невербального общения и освоить некоторые его приемы.

Цели занятия

- познакомить с видами невербального делового общения;
- сформировать умение определять характер, отношение человека к человеку, состояние и мысли этого человека по различным жестам, позе, мимике;
- познакомить с видами расположения участников беседы вокруг стола;
- познакомить с различными видами взглядов.

Оборудование: иллюстрации, изображающие различные взгляды, позы, жесты.

Ход занятия

Комментарии педагога. Знаете ли вы, что практически каждый из нас разговаривает на двух языках с самого детства, один — который осознается как речь, второй передает наши скрытые побуждения и мотивы — язык тела.

Кажется почти невероятным, что за миллион и более лет эволюции человека невербальные аспекты общения начали

активно изучаться только с 60-х годов и что общество узнало о языке жестов только из работ Джулиуса Фаста, книга которого была опубликована в 1970 году. Она представляет собой краткое изложение работ, сделанных специалистами по невербальным коммуникациям. Но даже сегодня большинство людей не имеет никакого представления, что существует такой язык, как язык жестов, и не знает, насколько он важен в их жизни.

Альберт Миробян обнаружил, что в акте коммуникации непосредственно слова занимают лишь 7 %, это звуки и интонации — 38 % и на невербальные коммуникации уходит 55 %. Поэтому, зная и правильно используя невербальный язык при трудоустройстве, вы имеете больше шансов на успех, так как незаметным образом можете оказывать весьма заметное влияние.

Начнем изучать язык тела с такого понятия как территория — пространство, о котором человек говорит так, как будто оно является продолжением его тела. Каждый человек имеет свою собственную личную территорию, ограничивающую его владения, например, дом, его собственная спальня, его личный стул, а также, как обнаружил доктор Холл, определенное воздушное пространство вокруг тела. Именно о воздушном пространстве и о том, как люди реагируют на вторжение в него со стороны других, мы с Вами и поговорим после выполнения следующего упражнения.

Упражнение 1 (эксперимент). Выполняется в парах. Партнер А стоит на месте, партнер В начинает подходить к первому с расстояния пяти метров. Задача партнера А, почувствовав дискомфорт от приближения к нему, сказать «стоп». Определить, на каком расстоянии появляется чувство дискомфорта. Затем партнеры А и В меняются ролями.

Комментарии педагога. Как вы думаете, почему у вас возникают неприятные чувства, когда к вам подходят слишком близко? (ответ одного, двух участников тренинга). Воздушное пространство вокруг человека делится специалистами по невербальному общению на четыре зоны (приложение 2, рис. 1).

Первая зона — интимная, простирается на расстоянии от 15 до 46 сантиметров. Из всех зон она наиболее важная, имен-

но ее человек рассматривает как свою собственную. Заходить в эту зону разрешается только близким людям.

Вторая зона — личная, распространяется то 46 сантиметров до 1 метра 22 сантиметров. На этом расстоянии люди обычно держатся друг от друга во время приемов, на различных вечерах и при светских беседах.

Третья зона — зона, социального общения. Она распространяется от 1 метра 22 сантиметров до 3 метров 60 сантиметров. На этом расстоянии человек держится от незнакомых людей.

Четвертая зона — это так называемая общедоступная зона, которая начинается на расстоянии, большем 3,6 метров от человека. Она определяется тем расстоянием, с которого приятно обращаться к большой группе людей.

Упражнение № 2 (отработка навыка). Выполняется в парах. Партнер А стоит неподвижно, партнер В подходит поочередно на каждую из четырех зон, фиксируя расстояние (начиная с социальной зоны), при этом партнер А отмечает для себя, как меняются его эмоции. Затем партнеры А и В меняются ролями. По выполнении упражнения проводится обсуждение: как менялись мои эмоции в каждой из зон.

Комментарии педагога. Переступив порог кабинета работодателя, помните, что на 90 % мнение о вас формируется в первые 90 секунд знакомства. Поэтому держитесь от работодателя на расстоянии зоны социального общения и ни в коем случае не вторгайтесь в его интимную зону, так как любое ее нарушение влечет за собой некоторые физиологические изменения в организме и отрицательные эмоции.

Заняв зону социального общения собеседника, невербально покажите ему вашу расположенность.

Упражнение 3 (эксперимент). Выполняется в парах. Партнер А играет роль работодателя, партнер В пытается невербально показать к нему свое расположение (выполняется интуитивно, как ему это представляется). Затем партнеры А и В меняются ролями. По окончании выполнения упражнения проводится обсуждение: кто и как пытался показать расположение.

Комментарии педагога. Чтобы показать свое расположение, стойте прямо и спокойно. Красивая осанка выражает внутреннее достоинство личности. Прямая походка, собран-

ность говорят о вашей уверенности. Все движения и позы должны привлекать взгляд своим изяществом и простотой. Эстетика позы не терпит плохих привычек: покачивания, переминания, верчения в руках посторонних предметов, почесывания головы, потирания носа.

Чтобы общение было активным, следует иметь открытую позу: не скрещивайте руки или ноги, стойте, слегка, подавшись, вперед (интерес к собеседнику), смотрите на собеседника.

Упражнение 4 (отработка навыка). Выполняется в парах. Партнер А играет роль работодателя, партнер В показывает невербально к нему свое расположение. Затем партнеры А и В меняются ролями. По окончании выполнения упражнения проводится обсуждение: что получилось, а что нет, почему.

Комментарии педагога. Вы у работодателя и вам предлагают сесть. Как вы сядете? (два, три ответа участника тренинга). Вы должны сидеть прямо и занимать весь стул. Лучше, если сидите в открытой позе и у вас на коленях не будет сумочки, папки или любых других предметов, потому что это замаскированный барьер общения.

Упражнение 5 (отработка навыка). Каждый участник тренинга садится в соответствии с рекомендациями. По окончании выполнения упражнения проводится обсуждение: что вы чувствовали?

Комментарии педагога. Поговорим о размещении участников беседы за столом, так как это является средством эффективного взаимодействия и показывает различные оттенки отношения работодателя к вам.

Упражнение 6 (эксперимент). Выполняется в парах. Партнер А играет роль работодателя, партнеру В предлагается поставить к столу стул и сесть, но так, чтобы было удобно разговаривать. Затем партнер А и В меняются ролями. По окончании выполнения упражнения проводится обсуждение: что вы чувствовали?

Комментарии педагога. Рассмотрим основные положения людей за столом (приложение 2, рис. 2—5). Некто В может занять четыре основные позиции по отношению к А: угловую позицию, позицию сотрудничества, соревновательно-оборонительную и независимую позицию.

Независимую позицию занимают люди, когда они не хотят общаться с другими людьми и в случае трудоустройства ее следует избегать.

Угловая позиция наиболее стратегически успешная. В ней переговоры бывают, как правило, более короткими и более точными, и если у вас есть возможность выбора, займите ее.

Когда два человека ориентированы друг на друга, т. е. думают одинаково или работают над одной и той же задачей, то чаще всего можно увидеть позицию сотрудничества. Однако занять ее можно, если вам было дано словесное или несловесное разрешение сделать это. В противном случае попытка занять эту позицию будет рассматриваться как вторжение на территорию другого человека.

Взаимоотношения «начальник — подчиненный» демонстрирует соревновательно-оборонительная позиция, в которой участники переговоров занимают жесткую позицию, придерживаются своей точки зрения и имеют в виде стола барьер для общения. Но именно ее вы чаще всего встретите, войдя в кабинет работодателя. Поэтому должны учитывать, что люди, сидящие напротив друг друга, бессознательно делят стол на две равные части. Каждый осознает, что эта половина стола является его территорией, и будет возражать, если собеседник вторгнется на нее. Именно поэтому вы должны положить свои документы не около собеседника, а на среднюю линию стола, причем ближе к себе. Если работодатель заинтересуется вами или вашими документами, он сам возьмет и пододвинет их поближе к себе, что для вас будет хорошим знаком.

Упражнение 7 (отработка навыка). Выполняется в парах. Партнер А играет роль работодателя, партнеру В предлагается сесть в соответствии с рекомендацией (угловая позиция) и о чем-нибудь поговорить в течение одной минуты. Затем партнер А и В меняются ролями. По окончании выполнения упражнения проходит обсуждение: что вы чувствовали.

Комментарии педагога. Итак, вы заняли свое положение относительно работодателя, положили на стол документы и посмотрели ему прямо в глаза, тем самым установили связь с ним. Но доверие работодателя к вам во время собеседования будет зависеть от того, как долго вы будете смотреть ему в глаза.

Чтобы установить хорошие отношения с человеком, смотрите на него 60—70 % времени всего разговора.

Однако важным является не только промежуток времени, в течение которого вы смотрите на собеседника, но и куда вы устремляете свой взгляд.

Упражнение 8 (эксперимент). Выполняется в парах. Партнер А играет роль работодателя. Партнер В садится напротив и смотрит, но так, чтобы первому было с ним спокойно разговаривать. Через 1—2 минуты партнеры А и В меняются ролями. По окончании выполнения упражнения проходит обсуждение: что вы чувствовали?

Комментарии педагога. Существует три вида взглядов: деловой, социальный и интимный (см. приложение 2, рис 6—8). Представьте себе небольшой треугольник в районе лба вашего собеседника. Направив свой взгляд на этот треугольник, вы создаете серьезную, деловую атмосферу. Работодатель чувствует, что вы настроены по-деловому. Если взгляд опускается ниже уровня глаз собеседника, — это атмосфера социального общения. Во время социального общения глаза тоже смотрят на символический треугольник на лице, в данном случае расположенный на линии глаз и области рта.

Что же касается интимного взгляда, то он проходит через линию глаз и опускается ниже подбородка на другие части тела собеседника. Разумеется, этот взгляд не следует применять на собеседовании.

Направив свой взгляд на лицо собеседника, позаботьтесь о том, чтобы он был доброжелательным, открытым, не смотрите исподлобья.

Упражнение 9 (отработка навыка). Выполняется в парах. Партнер А играет роль работодателя. Партнер В садится напротив и смотрит на него сначала деловым, потом светским взглядом. Через 1—2 минуты партнеры А и В меняются ролями. По окончании выполнения упражнения проходит обсуждение: что вы чувствовали?

Комментарии педагога. Во время беседы с работодателем и вы, и он не можете оставаться неподвижными, но задумывались ли вы, какие движения делаете во время разговора. Жесты могут складываться в предложения и говорить всю правду о действительных чувствах человека или его отношении к то-

му или иному событию. Многие из жестов приобретаются нами в течение жизни. Большинство основных жестов одинаково во всем мире. Так, когда люди счастливы — они улыбаются, когда несчастны или раздражены чем-то — хмурятся. Кивание практически везде означает «да» или согласие. Покачивание головой из стороны в сторону, означает «нет» или отрицание и распространено практически повсеместно.

Различают жесты описательные и психологические. Описательные иллюстрируют ход мыслей. Они менее нужны, но часто встречаются. Гораздо важнее психологические жесты, выражающие чувства. Именно о них мы и поговорим. Рассмотрим их с точки зрения отношения к вам работодателя.

Демонстрационное упражнение 1

Педагог демонстрирует позитивное отношение, проговаривая составляющие позы



Затем показывает и рассказывает составляющие негативного отношения



Позитивное отношение	
✓	Сидит, наклонившись вперед в открытой позе.
✓	Голову держит прямо (относится нейтрально к тому, что слышит).
✓	Голова наклонена в сторону (проявляет интерес к говорящему).
✓	Плечи расслаблены, опущены.
Негативное отношение	
✓	Сидит, откинувшись на стуле в закрытой позе:
•	руки скрещены на груди или
•	руки скрещены на груди с вертикально поставленными большими пальцами (негативное отношение с чувством превосходства) или
•	одна рука охватывает другую или
•	пальцы переплетены или
•	одна нога на другой или
•	одна нога вокруг другой или ноги перекинута в лодыжку.
✓	Голова наклонена вниз.
✓	Плечи напряжены, приподняты.

Практическая работа

Вы говорите, собеседник слушает вас. Как он слушает? Обратите внимание, где его руки. Рассмотрим рисунок 9 (приложение 2).

— Он заинтересован → ладонь руки касается щеки. Попробуйте сложить руки так, как это изображено на рисунке, что вы чувствуете? (ответ одного, двух участников тренинга).

Рассмотрим рисунок 10 (приложение 2).

— Он заскучал → рука поддерживает голову. Попробуйте сложить руки так, как это изображено на рисунке, что вы чувствуете? (ответ одного, двух участников тренинга).

Рассмотрим рисунки 11, 12 (приложение 2).

— Он оценивает услышанное, размышляет → положительная оценка, демонстрируется сомкнутой ладонью, лежащей на щеке, указательный палец указывает вверх; → отрицательная (критическая оценка), указательный палец показывает вертикально по щеке, а большой палец поддерживает подбородок. Попробуйте сложить руки так, как это изображено на рисунке, что вы чувствуете? (ответ одного, двух участников тренинга).

Рассмотрим рисунок 13 (приложение 2).

— Он не доверяет, сомневается в услышанном → указательный палец касается носа, остальные прикрывают рот. Попробуйте сложить руки так, как это изображено на рисунке, что вы чувствуете? (ответ одного, двух участников тренинга).

— Он сосредоточился → захватил нос в щепоть чуть ниже переносицы в сочетании с закрытыми глазами. Попробуйте выполнить это движение, что вы чувствуете? (ответ одного, двух участников тренинга).

— Он хочет скрыть свои намерения → касается или потирает нос. Попробуйте выполнить это движение, что вы чувствуете? (ответ одного, двух участников тренинга).

Рассмотрим рисунок 14 (приложение 2).

— Он принимает решение, находится в раздумье → большим и указательным пальцами захватил подбородок (женский

вариант), или большой палец поддерживает подбородок, а указательный и средний направлены вверх по щеке (мужской вариант). Попробуйте выполнить эти движения, что вы чувствуете? (ответ одного, двух участников тренинга).

— Он принял негативное, отрицательное решение → сел в закрытую позу, откинулся назад или поглаживает шею, или потирает ухо (желание перебить), или потирает глаз (избегает смотреть на вас), отводит взгляд. Попробуйте выполнить это движение, что вы чувствуете? (ответ одного, двух участников тренинга).

Рассмотрим рисунки 15, 16 (приложение 2).

— Он принял положительное решение → занимает позу «Готов» или поднятая «пирамида». Попробуйте принять позу, как это изображено на рисунке, что вы чувствуете? (ответ одного, двух участников тренинга).

Комментарии педагога. Собеседник выслушал вас и начал говорить. Жесты его меняются. Их важно рассматривать в контексте той ситуации, в которой они сделаны: открытые жесты, ладони направлены вверх (принимает информацию); закрытые жесты, ладони направлены вниз (не принимает информацию); агрессивное положение ладоней (указательный палец выпрямлен или рука сжата в кулак).

Если вы во время собеседования с работодателем наблюдаете серию жестов, указывающих на негативное отношение к вам или транслируемой вами информации, немедленно меняйте что-то в своих ответах или в своем поведении.

Подведение итогов занятия

Контрольные вопросы.

1. Из каких зон состоит воздушное пространство вокруг человека? Какая зона используется в деловом общении?
2. Назовите основные положения людей за столом во время беседы.
3. Каких видов бывают взгляды?

4. Чем психологические жесты отличаются от описательных?
5. Какие жесты демонстрируют негативное к вам отношение?

Домашнее задание.

1. До следующего занятия, наблюдая в общественных местах, как люди жестикулируют, понять эти жесты не слыша того, о чем они говорят.

2. Тренироваться в использовании делового взгляда и держаться от собеседника в зоне социального общения.



Занятие 3

ВЕРБАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ. КОММУНИКАТИВНЫЕ УМЕНИЯ

Введение

Желание детей-сирот принадлежать к группе ровесников и нравиться учителям, воспитателям препятствует полноценному общению. Боясь испортить отношения со значимыми людьми, они очень часто молчат, когда им что-то неприятно, подавляют свои желания в угоду желаниям других, не выражают свою точку зрения. Открытое, искреннее и живое общение затруднено из-за неумения устанавливать обратную связь.

В общении для воспитанников детских учреждений для детей-сирот характерна положительная мотивация в отношении взрослого (учителя, воспитателя), которая базируется на дефиците общения со взрослым и вследствие этого — сверхценности этого общения. Такая особенность мотивации общения со взрослым препятствует нормальному общению. Ребенок так хочет понравиться взрослому, заслужить его персональное внимание, одобрение, что это заслоняет от него сам процесс общения.

Учитывая особенности жизни в закрытых учреждениях, где дети поневоле находятся в ситуации постоянного контакта со взрослыми и сверстниками, следовало бы ожидать эффективного формирования навыков общения, умения решать кол-

лективные задачи, находить выход из конфликта. Однако в поведении таких детей наблюдается агрессивность, стремление обвинить окружающих, неумение и нежелание признать свою вину, т. е., по существу, доминирование защитных форм поведения в конфликтной ситуации и соответственно — неспособность продуктивно и конструктивно взаимодействовать.

Третье занятие направлено на знакомство с понятием «вербальное общение» и формирование некоторых коммуникативных умений, необходимых при трудоустройстве.

Цели занятия

- сформировать понятие вербального общения;
 - познакомить с основными речевыми характеристиками;
 - сформировать умение исправлять речевые недостатки;
 - сформировать понятие «коммуникативные умения»;
 - познакомить с основными коммуникативными умениями.
- Оборудование: таблица «Формула общения дипломатов».

Ход занятия

Комментарии педагога. У большинства животных существуют сигналы, с помощью которых они общаются (птицы поднимают крик в случае опасности; пчелы в танце сообщают направление к источнику нектара; у стадных обезьян существует более 20 сигналов с определенным значением). Преимущество человека перед другими животными состоит в способности говорить. Речь — это средство общения, необходимое прежде всего для вовлечения субъекта в среду. Человеческая речь отличается от средств общения животных тем, что с ее помощью можно рассказать не только о текущих, но и о прошлых или будущих событиях, даже если они не имеют ничего общего с собственным опытом говорящего; с помощью речи можно сообщить окружающим о своих душевных состояниях и чувствах.

Цели общения человека различны. Это и установление контакта в приеме-передаче информации, и обмен сообщениями, и стимуляция активности партнера по общению, и взаимное согласование действий, и понимание партнерами друг друга, и обмен эмоциями, и оказание влияния на партнера по общению с целью изменения его намерений, мнений, решений, действий.

Вербальным общением называется передача сведений от одного человека другому или группе лиц.

Главное средство вербального общения — голос. Без звуковой оболочки не может существовать язык слова. Голос человека — уникальное явление. Голос это тот инструмент, с помощью которого вы доносите свое сообщение до слушателя. Взаимопонимание между вами и вашим собеседником зависит от ваших голосовых и речевых данных. Голос может привлечь, убедить в чем-то, расшевелить или усыпить, очаровать или оттолкнуть.

Хорошо звучащий голос тонизирует нервную систему говорящего, придает уверенность, создает настроение, а плохо звучащий — раздражает, вызывает скуку. Звуковое оформление речи, тембр голоса составляет эмоциональный фон разговора, который может быть положительным или отрицательным.

Для того чтобы вас слушали, необходимо правильное произношение, четкая артикуляция, хорошая постановка голоса. Не важно, какой у вас голос от рождения. Благодаря практике, вы можете приобрести необходимый голос и овладеть им. Овладеть голосом — это значит добиться интонационной подвижности и выразительности речи, уметь пользоваться нюансами тембра.

Голос не просто «исходит из отверстия в лице». При правильном использовании голоса в речь вовлекается все тело.

Первое, что необходимо сделать для овладения голосом, — это потренировать свое дыхание. Речевое дыхание отличается от физиологического. Звуки речи возникают на выдохе. При спокойном разговоре можно слегка наполнять воздухом

верхушки легких. Но для того чтобы получить приятный голос, надо дышать с помощью диафрагмы.

Выполним следующие упражнения.

Упражнение 1. Выполняется индивидуально. Представьте себе, что у вас замерзли руки, отогрейте их дыханием. Выдох ровный медленный. Это упражнение помогает разогреть дыхание и голос.

Упражнение 2. Выполняется индивидуально. Сядем удобно и попробуем немного «размяться»: подышим разными, непривычными способами, «не как в жизни», все одновременно, не обращая друг на друга внимания... представим себе, что при вдохе наполняются воздухом плечи, руки, ноги (как у резиновой игрушки) и несколько раз себя «надуем и сдуем» ... попробуем дышать осторожно, бесшумно, совсем незаметно... попробуем посопеть, пофыркать, откашляться... представим себе в руках свечу и попробуем потушить, задуть пламя... а теперь устроим «перестрелку» короткими, резкими выдохами... вдохнем, как будто собрались что-то сказать, но в последний момент передумали и получился просто выдох... обращаясь к кому-нибудь по очереди вдохнем и выдохнем «с выражением» — любым способом, как захочется.

Комментарии педагога. Большое значение в звучании голоса играют мышцы шеи, предплечья и плеч — насколько они расслаблены или зажаты. Иногда актеры перед выходом на сцену потирают руки — это способствует прогреванию и расслаблению мышц плечевого пояса.

Помимо правильного дыхания и расслабления мышц плечевого пояса, необходимо учитывать осанку. Осанка зависит от того, насколько плотно ваши пятки упрутся в пол. Контроль за голосом зависит от равномерности распределения веса.

Упражнение 3. Выполняется индивидуально. На звук «а» делаем со своим голосом все, что только бывает — как бы перебирая его возможности: тихо-громко, высоко-низко, запрокинуть-опустить голову и т. д. Произнося звук «а», меняйте положение головы (следите, как меняется звук), встаньте и сильно упритесь в пол ногами, сделайте жесткую стойку (звук тоже изменится). Попробуем почувствовать все возможные влияния тела на голос — положение рук, центр тяжести, наклон туловища — при этом слушаем себя.

Комментарии педагога. Для того чтобы ваш голос не звучал монотонно, он должен охватывать, по крайней мере, окта-

ву. Голос можно охарактеризовать следующими параметрами: высота голоса, его громкость, слышимость, интенсивность, темп, тембр, артикуляция, экспрессия. Еще есть и такие свойства, которые описать непросто. При попытке их описать люди используют такие сравнения, как холодный, легкий, светлый, бархатный, деревянный, или — промяукал, запищал, рычит и т. д.

Громкость голоса — самое простое свойство голоса, тесно связанное с индивидуальной манерой распоряжаться пространством общения. Громкость звука непосредственно связана с объемом воздуха в легких. Владение голосом подразумевает выбор той громкости, которая нужна для данного помещения и количества слушателей. Люди, имеющие привычку говорить громко, заставляют слушать себя силой голоса, как бы «захватывая», заполняя акустическое пространство. Громкогласный человек как бы отодвигает от себя слушателей на то расстояние, для которого данная громкость была бы адекватна. Общение в таком случае теряет персональность и независимо от количества слушателей, направляется как бы на толпу. Повышенная громкость в целом свойственна возбужденному, напряженному общению. Носителей громкой речи часто воспринимают как «доминирующих», «не боящихся привлечь к себе внимание», а между тем внятность речи для восприятия определяется не громкостью, а правильно подобранным темпом, уместными паузами, разнообразной артикуляцией.

Для того чтобы овладеть силой голоса, выполним следующее упражнение.

Упражнение 4. Выполняется индивидуально. Быстро и плавно вдохните и тяните «а-а-а» на приемлемой для вас высоте, медленно и равномерно выталкивая воздух в течение десяти секунд. Прислушайтесь к звучанию, следите, чтобы оно было устойчивым до конца.

Повторяйте это упражнение по пять минут два раза в день, увеличивая время по возможности без напряжения гортани до 20—30 секунд. Вы добьетесь устойчивого и послушного голоса.

Комментарии педагога. В понятие «темп голоса» включаются: быстрота речи в целом, длительность звучания отдельных слов, длительность пауз. Слишком быстрая речь выдает внутреннее напряжение и нервозность говорящего, кроме этого она может вызывать дискомфорт у слушателя. Необходимо дать слушателю время понять, что вы говорите. Но помните, что слишком медленная и вялая речь может иметь следствием то, что вы потеряете внимание слушателя.

Пауза — важный инструмент вашей речи, если ею умело пользоваться. Паузы в значительной степени формируют ритмический рисунок речи. Благодаря паузам, становятся понятными не только слова, но и мысли в целом. В диалоге иногда избегают пауз те, кто чувствует себя очень тревожно и боится «повиснуть в пустоте».

Пауза и интонация придает различный смысловой оттенок словам. В процессе развития дети усваивают значение интонации так же, как и слова. В последующем, использование интонаций в речи происходит на бессознательном уровне. Интонации принимаются собеседником интуитивно, они характеризуют эмоциональное отношение, чувства говорящего и часто несут в себе больше информации, чем содержание речи. Тональность отделяет вопрос от утверждения. В вопросительных предложениях высота тона повышается к концу: «Вы понимаете?» Окончателность и непреложность суждений характеризуется быстрым понижением или повышением интонации. Чем более резко падает интонация, тем больше категоричности. Медленно поднимающиеся и неглубокие интонации выражают неопределенность, недоумение, сомнение. Глубокие эмоции, грусть, жалость, нежные чувства всегда требуют менее отрывистой и более плавной смены интонаций. Подозрение, беспокойство, угроза могут быть выражены понижением голоса. А теперь давайте потренируемся в произнесении одинаковых фраз с различной интонацией, придавая им разный смысл.

Упражнение 5. Выполняется в парах. Партнер А задумывает любую фразу и при помощи интонации передает состояния: любопытства, заинтересованности, равнодушия, умиротворения, гнева, отвращения, тревоги и т. д. Партнер В каждый раз после произнесения фразы с различной интонацией называет партнеру А понятый им интонационно передаваемый смысл. Партнер А фиксирует (для себя) те интонации, которые не получились, и те, которые получились хорошо. (Упражнение выполняется 2—3 минуты, а затем партнеры меняются ролями.)

Комментарии педагога. Выполняя упражнение, вы не могли не заметить, что в зависимости от интонации сильно изменяются артикуляционные движения губ. Артикуляция — это членораздельное отчетливое произнесение. Неряшливое использование языка, неправильная артикуляция могут вызвать недоверие к вам окружающих людей, помешают приятному общению.

Упражнение 6. Выполняется в парах — один произносит, второй наблюдает за губами, потом меняются ролями. Обычную фразу: «Хорошо, я обязательно об этом подумаю» произнесите несколькими способами, используя только артикуляцию и движения губ — отчеканьте, прошипите, вяло пробубните, произнесите «слащаво-задшевно», жеманно, «прорычите».

Комментарии педагога. Очень действенным инструментом маркирования и выделения ваших сообщений является высота голоса. Более того, обнаружено, что правое полушарие более охотно принимает сообщения в низкой тональности, а левое — в высокой. Таким образом, вы можете, варьируя высоту вашего голоса, отдельно выделять сообщения для сознания и для бессознательного. Возможность перемены в высоте звучания определяется диапазоном голоса (частота колебания голосовых связок в секунду) и достигается путем перехода. Переход — это сдвиг в высоте от одной звуковой единицы к другой. За звуковую единицу принимается слог. Скольжение или модуляция — это смена высоты в пределах одного слога. Например, слово «нет» можно произнести различными способами и соответственно реакция слушателя на него во всех этих случаях будет различной. Если вы говорите «нет», желая выразить несогласие, интонационное скольжение идет вниз (пе-

педагог демонстрирует). Если «нет» произносится в виде вопроса, скольжение идет вверх (педагог демонстрирует). В том случае, если «нет» передает удивление или сарказм, возможно двойное скольжение — вверх и вниз (педагог демонстрирует), возможны и другие варианты.

Владение словом и речью еще не всё в достижении успеха, необходимо уметь общаться, т. е. быть коммуникабельным, владеть коммуникативными умениями.

А что же это такое — коммуникативные умения? (два, три ответа участников тренинга).

Назовем основные коммуникативные умения.

1. Описание поведения. Это сообщение о наблюдаемых специфических действиях людей без приписывания им мотивов, оценок, установок, личностных черт. То есть нельзя говорить «Вы плохой учитель», или «Ты хотел меня обидеть», или «Ты сделал это специально», а стоит лишь высказаться по поводу того действия, которое было произведено этим человеком, не так, как вы ожидали. *Приведите свои примеры* (участники тренинга приводят свои примеры).

2. Коммуникация чувств. Чтобы адекватно выразить свои чувства, необходимо использовать в речи слова «Я» и «Мне». Это привлекает внимание слушающих. Сравните: «Это была ужасная встреча» и «Я чувствовала, что это была ужасная встреча!». *Приведите свои примеры* (участники тренинга приводят свои примеры).

Комментарии педагога. Чтобы с разными людьми получалось общение, запомним несколько полезных правил.

1. Разговаривайте с помощью формулы общения дипломатов

+	+	+	-	-	-	+	+	+
---	---	---	---	---	---	---	---	---

где «-» символизирует существо вопроса, суть основного разговора. Ни один дипломат не начнет беседу с главной проблемы. Он улыбнется, обратится по имени, сделает комплементы, проговорит лестные фразы о вас и вашей стране, поинтересуется состоянием дел и так далее (это в формуле и есть «+»). И только потом приступит к волнующей его проблеме. Закончить разговор он не может, не выразив слов благодарности и

надежды на совместную дальнейшую деятельность. Как бы ни сложилась судьба основного вопроса, дипломат улыбнется и скажет: «Ваша высокая компетентность и здравомыслие позволяют мне надеяться, что в следующую нашу встречу мы будем более близки к принятию решения».

Упражнение 7. Выполняется в парах. Партнер А, используя формулу общения дипломатов, просит о чем-либо партнера В. Через пять минут партнеры А и В меняются ролями. По окончании выполнения упражнения обсуждение: что вы чувствовали?

2. Помните совет Андре Моруа: «Не обвиняй, не объясняй, не упрекай». В общении каждый из нас может допустить ошибку. Следуя правилу Моруа, он должен сделать вывод, извлечь урок, чтобы не повторить ошибку, но не обвинять кого-то, не искать объективных причин для оправдания и тем более никого не упрекать.

3. Помните совет Дейла Карнеги: «Вникни, будь доброжелателен, не унижай, не возвышай!»

Подведение итогов занятия

Контрольные вопросы.

1. Что является главным средством вербального общения?
2. Что имеет значение в звучании голоса?
3. Назовите основные речевые характеристики.
4. Что такое коммуникативные умения?
5. Перечислите правила общения с людьми.

Домашнее задание.

1. Читайте громко вслух отрывки из художественных произведений. Следите за своим дыханием. Можете ли вы произносить фразы до конца? Занимайтесь чтением вслух до тех пор, пока не добьетесь достаточного напора воздушного потока при произнесении наиболее выразительных слов.

2. Определите свои речевые недостатки, начните тренировать свой голос, используя упражнения, изученные сегодня.

Занятие 4

ИМИДЖ

Введение

У детей, воспитывающихся в детских учреждениях для детей-сирот, обнаруживаются качественные отличия в развитии всех аспектов Я (представление о себе, отношение к себе, образ Я, самооценка). Самооценка представляет собой центральное личностное образование, важнейший регулятор общения и деятельности. У ребенка-сироты складывается устойчивая заниженная самооценка. Низкая самооценка проявляется у детей-сирот в их нерешительности, неуверенности в незнакомой ситуации, избегании нового, низкой инициативности, в стремлении выбирать такие жизненные задачи и ситуации, которые гарантировали бы им успех. Нередко способом компенсации низкой самооценки становится внешняя агрессия. Отношение к себе воспитанников детского учреждения для детей-сирот, по сути, определяется оценкой окружающих. Неуверенность в своих возможностях формирует у детей пассивность, лень, стремление избегать любую продуктивную активность, успех которой не гарантирован.

Слабое развитие системы представлений о себе, о мире и о себе в мире является причиной снижения активного отношения к жизни. У детей-сирот не формируются собственные ценности, принципы и ориентиры, зато развивается такая устойчивая черта, как конформность, зависимость от других.

У детей-сирот слабо сформировано чувство Я. Основную причину развития негативной Я-концепции и спутанной самоидентичности детей вне семьи большинство исследователей видят в том, что ребенок с раннего детства имеет дело со множеством постоянно меняющихся людей, очень разных по поведению и характеру эмоционального отношения к нему.

Негативный Я-образ является причиной неудачного имиджа, который в свою очередь имеет большое значение в процессе трудоустройства. Обучение детей-сирот элементам имиджирования, формирование у них потребности в создании личного имиджа имеет большое значение в их социально трудовой адаптации и всей дальнейшей жизни.

Цели занятия

- сформировать понятие имиджа;
- познакомить с основными элементами имиджирования;
- сформировать потребность в создании личного имиджа.

Оборудование: небольшие зеркала (по количеству участников тренинга), иллюстрации, белый картон, журналы молодежной моды (для мужчин и женщин), журналы с модельными прическами, ножницы, клей, фломастеры, бумага, авторучки.

Ход занятия

Комментарии педагога. С приходом в нашу страну такой науки, как имиджология, возникли вопросы: создавать и поддерживать свой имидж необходимо только политическим деятелям и людям, занятым в сфере экономики, или нет? Может ли любой человек создавать свой имидж?

Имидж (image — в переводе с английского — образ) — сложившийся в массовом сознании и имеющий характер стереотипа эмоционально окрашенный образ кого-либо или чего-либо.

Понятие имиджа по своей семантике полиметрично. Оно может обозначать оригинальную манеру общения человека, его стиль деятельности. Часто под ним подразумевают внешнюю привлекательность личности.

|| Может ли человек сам создать свой имидж? (вопрос к аудитории) Что же необходимо для создания имиджа? (несколько ответов участников тренинга).

Комментарии педагога. Психологи убедились, что в 8 из 10 случаев наше первоначальное мнение о других складывается по их внешности. Но благоприятными внешними данными надо умело пользоваться. Отсутствие же внешних данных не мешает созданию личного имиджа, только надо хотеть и уметь наилучшим образом самовыразить свои наиболее сильные личностные качества. Более того, в каждом имеется способность нравиться людям. Она обусловлена глубинной потребностью жить с людьми и сотрудничать с ними, потому что обаяние — это не столько визуальная привлекательность, сколько полнота доверия, душевная расположенность к людям.

Работа человека над своим имиджем не может осуществляться на «пустом месте». Обозначим приоритетные качества, обладание которыми делает реалистичным решение проблемы имиджа (разделим их на три группы).

В первую группу входят такие природные качества, как способность легко сходиться с людьми (коммуникабельность); способность к сопереживанию (эмпатичность); способность понимать других (рефлексивность); способность воздействовать словом (красноречие). Эти качества составляют матрицу природных способностей, обозначенных обобщенным понятием «умение нравиться людям».

Во вторую группу входят характеристики личности как следствие ее образования и воспитания. К ним относятся нравственные ценности, психологическое здоровье, владение технологией межличностного общения.

К третьей группе следует отнести то, что связано с жизненным и профессиональным опытом личности.

Чтобы быть притягательной, внешней выразительности недостаточно. Она желаемый компонент имиджа, но не решающий, как это кажется многим. Имидж — собирательное понятие. Это та форма жизнепроявления человека, благодаря которой «на люди» выставляются сильнодействующие лично-стно-деловые характеристики — воспитанность, эрудиция, профессионализм. Это своеобразный строительный материал стереотипа имиджа.

Личный имидж — это средовое явление. В том смысле, что он выступает как людское признание, как оценочное отношение какой-то группы или слоя людей.

Предположим, что необходимыми качествами и характеристиками вы располагаете, и мы можем перейти к созданию вашего имиджа.

Неотъемлемыми элементами имиджирования являются:

- формирование навыков пространственного поведения человека — искусное владение своим телом (походка, позы, жесты);
- индивидуальный подбор лицевых масок и технологическое овладение ими;
- формирование коммуникативных навыков;
- создание внешнего определенного облика.

Рассмотрим указанные элементы имиджирования.

Телодвижение — важнейшая часть человеческого образа. Ни о какой самопрезентации не может быть и речи при отсутствии навыков искусно владеть собственным телом. Телодвижение устойчиво фиксируется в походке. Она — своеобразная картограмма личности. Составляющими походки являются ритм, динамика шага, масса тела. По походке можно судить о самочувствии человека, его возрасте, характере.

Упражнение 1 (эксперимент). По желанию несколько человек (2—3) показывают красивую походку. После выполнения упражнения проходит обсуждение: насколько хорошо получилось показать красивую походку, что помешало.

Комментарии педагога. Красота походки — это уверенность, внутренняя раскрепощенность, умение чувствовать те-

ло. Чтобы научиться владеть своим телом, не надо обладать какими-то особыми физическими данными. В телодвижении, при всей значимости природных физических характеристик, главное — его смысловая выразительность. В этом суть работы над собственным телом. Его статика и динамика призваны выражать чувства и мысли, настроения и желания, и только тогда «речь тела» будет эстетически приемлема.

Демонстрация красивой походки с пояснением (красивая походка должна быть легкой, слегка пружинистой, во время движения надо наступать на пятку → ступню → носок, выпрямляя колено полностью, спина прямая, макушка головы параллельно полу, живот втянут, руки двигаются слегка в такт движению).

|| Упражнение 2. (отработка навыка) Выполняется всеми одновременно. В течение пяти минут потренироваться в красивой походке.

Комментарии педагога. Как красноречивы наши позы. По ним можно безошибочно судить о взаимоотношениях общающихся людей. Поэтому на предыдущем занятии мы познакомились с типичными позами и их языком, чтобы умело ими пользоваться или, наоборот, не допускать их в своем поведении.

Вместе с позой жесты составляют элементарные единицы пространственного поведения человека. Наши жесты — телесное проявление эмоций и мыслей. Они несут в себе огромное количество разнокачественной информации. И чаще всего — более искреннюю, чем произносимые слова. Жесты — наглядное свидетельство самочувствия людей. Походка, позы, жесты представляют элементы пространственного поведения человека, того «зеркала, в котором каждый показывает себя» (Гете), поэтому искусное владение собственным телом имеет немаловажное значение в имиджировании.

Говоря о теле человека, нельзя не сказать о лице — самой выразительной части имиджа. На нем отражается физическое и душевное состояние человека, характер и даже нравственные принципы, которыми он руководствуется в своем поведении. Столь значительный информационный эффект лица объ-

ясняется тем, что на нем расположены такие яркие визуальные индикаторы, как лоб, глаза, нос, подбородок. Каждый из них — выразительный визуально фиксируемый источник информации.

Выражение лица (мимика) — это разнообразные состояния лица, определяющие его многоликость.

Одним из функциональных назначений имиджа является ситуационно необходимая мимика, т. е. лицевая маска. Как утверждал Ф. Ницше, всякий гений носит маску, а Н. Макиавелли советовал государственным мужам, чтобы выглядеть обладателями тех добродетелей, которые ценимы людьми, казаться таковыми. В подобных ситуациях, о которых говорили Ф. Ницше и Н. Макиавелли, имидж выступает как своего рода камуфляж, создающий у людей то впечатление, в котором нуждается его создатель.

В имиджировании значительная часть времени и усилий затрачивается на индивидуальный подбор лицевых масок и технологическое овладение ими.

Система упражнений по тренировке лица называется фейсбилдингом, что в дословном переводе означает «строительство лица». Фейсбилдинг включает в себя три вида упражнений.

1. Знакомство с мышцами лица и физическое овладение ими — достигается телесная пластичность.

2. Овладение конкретными частями лица (лоб, глаза, брови, щеки, нос, подбородок) — достигается осознание основных частей лица и придание им индивидуального статуса.

3. Придание лицу ситуационно необходимых мимик («конфиденциальное лицо», «гостеприимное лицо» и т. д.) осуществляется в процессе «косметического тренинга».

Но прежде чем приступать к подобным упражнениям, надо научиться «размягать» свое лицо, т. е. телесно и психологически (самонастрой и саморегуляция) подготавливать его к надеванию масок.

Упражнение 3. Выполняется всеми одновременно. Почувствуйте, насколько комфортно ощущают себя мышцы лица вначале по отдельности (лоб, глаза, щеки, губы), а затем все вместе. Зафиксируйте то обычное выражение лица, в которое складываются отдельные ощущения этих мышц. Уловите физическое самочувствие и эмоциональное состояние, которые отмечались в подобном выражении. Посмотрите на себя в зеркало и задайте себе вопрос, случайно ли ваше сиюминутное выражение лица или оно всегда отражает внутреннее состояние? (Рекомендация: в общении старайтесь выработать у себя свойство внутреннего наблюдателя за состоянием мышц лица и его выражением.)

Комментарии педагога. Специалисты по имиджированию различают на лице три зоны: верхнюю (лоб), среднюю (брови, глаза, нос, губы), нижнюю (подбородок). Среди названных зон броским информационным источником выступают глаза. Они являются особым способом самопрезентации, название которому «взгляд». Психологический эффект взгляда усиливается еще тем, что он несет в себе информацию, благодаря которой лицо поддается прочтению. Поэтому необходимо «учиться по-доброму, смотреть на людей» (В. Шепель).

Не менее выразительная часть лица — губы. С помощью глаз и губ можно отработать шесть вариантов мимики: прагматичный, решительный, открытый, закрытый, застенчивый, осторожный. При освоении названных мимик (в их построении) чрезвычайно велика роль улыбки. Душевное спокойствие всегда находится на «кончике» улыбки. Люди благодарно воспринимают улыбки, выражающие приветливость или дружелюбие. Улыбающееся лицо чаще вызывает к себе расположение.

А теперь, разбившись на пары, выполним одно упражнение, которое покажет, насколько хорошо вы владеете своим лицом.

Упражнение 4. Выполняется в парах. Начинает партнер А. На листе бумаги напишите то выражение лица, которое вы сейчас будете демонстрировать партнеру В. Партнер А демонстрирует партнеру В задуманное выражение лица. Партнер В говорит партнеру А, какое выражение лица он видит. Проверьте правильность по записи на листе бумаги. Партнер В рассказывает партнеру А, какие части лица демонстрировали это выражение. Если выражение лица не угадано, объясните, что стало причиной неправильного вывода (обсуждение 1—2 минуты). Партнеры А и В меняются ролями и упражнение выполняется еще раз. После выполнения упражнения проводится обсуждение: что получилось, а что нет.

Комментарии педагога. Как было сказано выше, неотъемлемым элементом имиджирования является формирование коммуникативных навыков и умений, некоторые мы рассматривали с вами на занятии по вербальному общению.

Привлекательный образ включает в себя и внешний вид, который формирует определенное мнение о человеке и о том, что он сам о себе думает. Люди формируют свое мнение друг о друге в течение первых секунд, просто бросив взгляд — даже до того, как что-то будет сказано. Если ваша внешность привлекательна, то вы можете склонить на свою сторону еще до того, как произнесете первое слово.

Самочувствие человека во многом зависит от того, как он одет и причесан. Умение подобрать «под себя» одежду, а еще важнее носить ее по-хорошему, манерно составляет важную часть имиджирования.

Одежда является наглядной многомерной информацией о наших экономических возможностях, эстетическом вкусе, принадлежности к профессиональному слою, отношении к окружающим людям. Одежда — своеобразная визитная карточка. Она оказывает психологическое воздействие на партнеров по общению, нередко предопределяя их отношение друг к другу. Одежда, как правило, привлекает к себе взор людей, вызывая у них конкретные эмоции. С помощью одежды каждый может создать тот облик, в котором он заинтересован и чувствует себя комфортно в общении.

Одежда придает личному содержанию адекватную форму внешнего представления или позволяет скрыть какие-то недостатки. В любом случае посредством одежды можно наладить или сбереечь общение, визуально располагая его партнеров друг к другу.

Можно иметь модную одежду, но не производить достойного впечатления, потому что, прежде всего, надо знать, что носить. При выборе одежды нельзя не считаться со своими физическими данными. Кроме того, следует принимать во внимание ее функциональное предназначение.

Безвкусица, экстравагантность, несоблюдение сезонности и просто неаккуратность — это те характеристики манеры ношения одежды, которые губительны для имиджа.

Чтобы выдержать некий стандарт «хорошего вкуса», надо при выборе одежды и ее ношении принимать во внимание свои кинесические данные (кинесика — отрасль научно-прикладного знания, изучающая закономерности телодвижения; умение носить одежду, подбирать прическу; владеть позой), эстетику времени, социальный статус.

Как следует одеваться мужчинам? (несколько ответов участников тренинга).

Комментарии педагога. В ансамбле одежды мужчины велик эффект рубашек. Можно иметь пару выходных костюмов и пару пиджаков с брюками, чтобы смотреться эффектно и свежо. Мужчина выигрышнее смотрится в тех рубашках, которые лучшим образом оттеняют его лицо, гармонично сочетаются с галстуком. Галстук любого рисунка, цвета, размера выглядит, изыскано тогда, когда не бросается в глаза. Доминирующий цвет галстука обязан повторять один из тонов костюма. Сорочка всегда должна быть светлее самой темной нитки в костюме. Манжеты должны выступать из-под рукава пиджака на толщину одного — двух пальцев.

А как должна одеваться женщина? (несколько ответов участников тренинга).

Комментарии педагога. Значительно больше проблем с одеждой у женщин. Каждая женщина призвана быть уникальной. Поэтому женская мода динамична, разнообразна и непредсказуема. Но главная трудность состоит в том, что женщина не может быть одета так, как другие. Для нее одежда является фоном для самореализации своих лучших качеств. Предназначение женской одежды было и остается подчеркиванием личной незаурядности и элегантности.

Безупречным успехом пользуется женщина, удачно решающая проблему гармоничного сочетания цвета своей одеж-

ды. Воздействие цветом является мощным психологическим раздражителем.

Для службы более приемлемо платье с длинным рукавом, причем самое авторитетное — серое в мелкую полоску. Лучшие цвета делового платья, согласно проведенным экспериментам: темно-синее, рыжевато-коричневое, бежевое, темно-коричневое, серое, светло-серое. Все вышеперечисленные цвета платья деловой женщины определены для однотонной ткани, без рисунка. Это связано с тем, что однотонная ткань для делового платья вообще предпочтительнее. Однако можно сказать, что в одежде делового типа отдается предпочтение различным вариантам полосок и клеток в серых и серо-синих тонах. Очень подходит для деловой женщины платье с жакетом в тон. Блайзер, контрастирующий с платьем, придает женщине авторитетность и хорошо подходит для делового костюма. Предпочтительные ткани для костюма: шерсть, твид, летом можно полотно. Предпочтительные цвета обуви: синий, черный, темно-коричневый, неплохо также серый, бежевый и ржаво-коричневый. Чулки обязательно натурального цвета.

А какое значение имеет прическа? (несколько ответов участников тренинга).

Комментарии педагога. Завершая обсуждение создания определенного внешнего вида, нельзя не коснуться такого важного элемента, как волосы. Волосы наше природное украшение. Они прочно входят в стереотип человеческого образа. Волосы придают внешнему виду законченный внешний вид. Главное, что должна осознавать женщина — это то, что прическу она носит всегда и, следовательно, она всегда должна быть в порядке. Выбор прически имеет свои правила: прическа выбирается с учетом фигуры, типа лица и при выборе прически следует принимать во внимание форму головы.

Итак, сегодня мы с вами выяснили, что имидж — образ чего-либо или кого-либо, который связывается с конкретными представлениями. Имидж включает в себя поставленный голос, правильную и приятную речь, умелое использование не-

вербальных средств общения (мимики, жестов, поз), внешний вид и поведение.

Упражнение 5. Выполняется однополыми группами по 3—4 человека. Предлагается, используя картон, журналы молодежной моды (для мужчин и женщин), журналы с модельными прическами, ножницы, клей, фломастеры создать коллаж «Образ современной, деловой девушки (юноши)» к ситуации трудоустройства. По окончании выполнения упражнения представить «Образ» (проект), аргументировано его обосновав.

Подведение итогов занятия

Контрольные вопросы.

1. Что такое имидж?
2. Какие личностные качества делают возможным решение проблемы имиджа?
3. Назовите основные элементы имиджирования.
4. Что такое фейсбилдинг?
5. Какую информацию несет в себе одежда?

Домашнее задание.

Разработать свой личный имидж. Дать себе рекомендации: как вы должны выглядеть на собеседовании с работодателем.



Занятие 5

САМОМЕНЕДЖМЕНТ

Введение

Детям-сиротам свойственны очень низкое сознание внешних и внутренних условий, резервов, способов осуществления, достижения своих целей и планов. Для них характерны иллюзия неограниченности будущего, произвольное насыщение будущего малореальными и даже мифическими событиями, оторванность будущего от прошлого и настоящего. При осознании ими времени собственной жизни характерны: доминирование краткосрочных целей; «замыкание» на настоящем; склонность пренебрегать предшествующими условиями жизни и последствиями своего поведения; неумение смотреть далеко вперед и связывать события своего будущего с актуальными событиями прошлого; слабая ценность настоящего.

У детей из детского учреждения для детей-сирот обнаруживаются серьезные дефекты поведения, которые выражаются в неумении самостоятельно планировать и контролировать свои действия. Не стоит ожидать от воспитанника инициативности и самостоятельности в выполнении поставленной перед ним задачи. При отсутствии пошагового контроля со стороны взрослого действие либо не будет завершено, либо будет выполнено кое-как, формально. Причем на критику взрослого

ребенок отреагирует очень эмоционально, агрессивно. У воспитанников детского учреждения для детей-сирот не только не формируется стремление к самостоятельности, умение самостоятельно организовывать свою жизнь, но и в качестве ценности выделяется прямо противоположное — признание необходимости внешнего контроля над своим поведением.

Ребенку особенно важна постановка целей, поскольку, выходя из детского учреждения для детей-сирот, подросток должен рассчитывать на себя. И от того, насколько верно он выберет цель и средства для ее достижения, зависит успешность его жизненного пути.

Формирование жизненных планов учащихся-сирот, рассматривается как один из важнейших механизмов самоопределения, действие которого связано с выявлением наиболее значимых и психологически характерных для личности ориентиров жизни, рассчитанных на перспективу и реализующихся одновременно с практическим освоением детьми, утратившими опеку родителей, социального опыта. Участие взрослых в этом процессе не должно ограничиваться коррекцией спонтанно формирующихся жизненных планов, важно включиться в целенаправленную совместную с подростком деятельность по моделированию его будущего, исходя из следующих принципов жизненного планирования: актуальности, прогностичности, рациональности, реалистичности и контролируемости.

Готовность к самоопределению предполагает формирование у подростков умения анализировать собственный жизненный опыт, наблюдать за явлениями действительности и давать им оценку, устойчивых, сознательно выработанных представлений о своих обязанностях и правах по отношению к обществу, другим людям, моральных принципов и убеждений, понимания долга, ответственности. Таким образом, речь идет о формировании у подростков психологических образований и механизмов, обеспечивающих им в дальнейшем сознательную, активную и созидательную жизнь.

Цели занятия

- сформировать понятие самоменеджмента;
 - познакомить с техникой самоменеджмента;
 - познакомить с системой планирования времени;
 - познакомить с некоторыми принципами самоменеджмента;
- скрининг: а) определение личного рабочего времени, б) определение уровня самоменеджмента.
- Оборудование: демонстрационные таблицы, схемы.

Ход занятия

Комментарии педагога. Самоменеджмент — самоорганизация, использование специальных методов работы в повседневной практике, с целью оптимизации и рационализации использования времени. Фактор времени является самым мощным стрессором. Зная азы самоменеджмента, вы сможете правильно организовать свою деятельность, избавиться от стресса и научитесь находить время на отдых.

Насколько хорошо вы самоорганизуетесь поможет нам определить тест-анализ «Как не быть “нулем”». Этот тест помогает не только определить, насколько хорошо вы умеете самоорганизовываться в целом, но и с помощью анализа каждого вопроса позволит выявить ваши недостатки в распределении времени и сил.

Заполните таблицу, оценив каждое из высказываний тем ответом, который больше подходит к вашему поведению. При выполнении работы поставь плюсы в соответствующей графе (тест-анализ «Как не быть “нулем”», см. приложение 3).

|| Заполнение воспитанником опросного листа «Тест-анализ «Как не быть “нулем”» и обработка результатов тестирования.

Комментарии педагога. За каждый ответ «Почти никогда» поставьте 0 баллов, за «Иногда» — 1 балл, за «Часто» — 2 балла, «Почти всегда» — 3 балла. Суммируйте баллы. Чем оценка ближе к «0» тем результат лучше.

Просмотрите все предложенные высказывания. Эти высказывания являются наиболее распространенными ошибками в распределении времени и сил. Если вы даете ответ «Часто» или «Почти всегда», то данная ошибка типична для вас.

В чем же чаще всего заключаются ошибки самоорганизации? (Педагог называет ошибки, а участники тренинга поднимают руку, кто отметил у себя эту ошибку, анализируя предыдущий тест.)

Ошибки в распределении времени	Ошибки в распределении сил
1. Растрачивание времени на второстепенные дела.	1. Создание себе лишней работы.
2. Откладывание «на завтра» важных дел.	2. Незнание собственных сил, приводящее к перегрузке организма или к недостаточной загруженности его работой.
3. Выполнение дел других людей в ущерб выполнению своих.	3. Растрачивание сил на негативные эмоции, неумение выразить свои чувства, снять стресс.
4. Растрачивание времени на негативные эмоции.	

Выявив слабые места в самоорганизации, вы можете высвободить значительные резервы времени для себя. Помните о том, что время необратимо и о том, что фактор времени является самым мощным стрессором.

А как же выявить слабые места в самоорганизации? Обратимся к технике самоменеджмента, представив ее в виде следующей таблицы (демонстрационная) (*предлагается трем участникам тренинга зачитать вслух содержимое таблицы: участник А зачитывает функции, участник Б — рабочие приемы, участник В — достигаемый результат. Непонятные слова подчеркивать маркером*).

Функция	Рабочие приемы	Достижимый результат (выигрыш во времени)
1. Постановка целей	Определение цели, ситуационный анализ, целевые стратегии, методы достижения успеха, формирование цели	Мотивация, устранение слабых сторон, распознавание преимуществ, концентрация усилий на узких местах, фиксация сроков и ближайших шагов
2. Планирование	Годовое планирование, месячное, декадное, планирование дня, принцип временного менеджмента, метод «Альпы», менеджмент с помощью дневника времени	Подготовка к реализации, оптимальное распределение и использование времени, сокращение сроков исполнения
3. Принятие решений	Установка приоритетов, принцип Парето (соотношение 80:20), АБВ-анализ, принцип Эйзенхауэра, делегирование дел	Приводящая к успеху организация труда, первоочередное решение жизненно важных проблем, упорядочение дел по их важности, избавление от «тирании» неотложности, продуктивность трудовых затрат
4. Реализация и организация	Распорядок дня, график продуктивности, биоритм, самопроявление, дневной рабочий план	Применение самоменеджмента, концентрация на изначальных задачах, использование пика производительности, учет периодических колебаний, становление индивидуального рабочего стиля
5. Контроль	Контролирование процесса работы (сравнение замысла с результатами), контролирование итогов (контролирование достижения поставленных целей, промежуточных результатов), обзор итогов истекшего дня (самоконтроль)	Обеспечение запланированных результатов, позитивное воздействие на течение жизни.

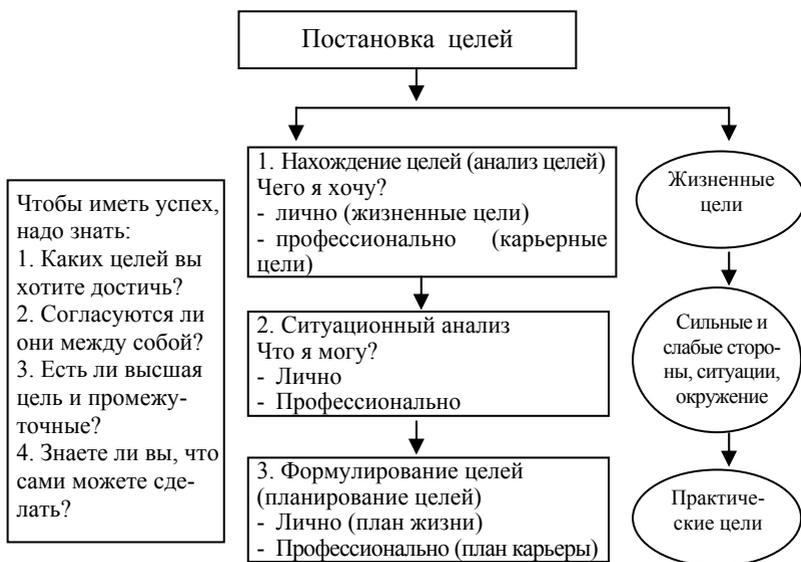
Функция	Рабочие приемы	Достижимый результат (выигрыш во времени)
6. Информация и коммуникация	Рациональное чтение, рациональное ведение беседы, рациональное использование телефона, рациональное ведение корреспонденции, листки-памятки, формуляры	Быстрое чтение, выделение времени для бесед, отгораживание от возможных помех, меньше отвлечений, меньше «бумажной» войны

Комментарии педагога. Остановимся более подробно на каждой из функций. Постановка целей требует выразить в виде четких намерений наши явные и скрытые потребности, интересы и задачи, а также сориентировать наши действия и посылки на эти цели, и их выполнение.

Как Вы понимаете понятие «цель»? (несколько ответов участников тренинга)

- Цель — это описание конечного результата. Цели — представление о будущем. *Как вы это понимаете? (несколько ответов участников тренинга).*
- Ежедневная работа должна приближать к цели. *Как вы это понимаете? (несколько ответов участников тренинга).*
- Постановка целей — перманентный (постоянный, непрерывный) процесс. *Как вы это понимаете? (несколько ответов участников тренинга).*
- Предпосылка успеха заключается в точном знании того, что, когда, в каких масштабах необходимо достичь. *Как вы это понимаете? (несколько ответов участников тренинга).*

Рассмотрим и проанализируем схему «Постановка целей».



— Как протекала до сих пор ваша жизнь? (несколько ответов)

— В чем ваши крупные успехи и поражения (в личной, учебной сфере)? (несколько ответов)

— Как вы представляете будущее? (несколько ответов)

— До какого возраста вы хотели бы дожить? (несколько ответов)

— Чего хотели бы достичь? (несколько ответов)

— Какие препятствия вы предполагаете? (несколько ответов)

Попробуйте изобразить общие представления о жизненных устремлениях (*индивидуальное заполнение схемы «Кривая жизни», см. приложение 4*).

Комментарии педагога. Шкала степени выраженности — это оценка событий (положительных или отрицательных) в определенный период жизни в баллах от 1 до 10. В каждом

Индивидуальное заполнение таблицы

Мои успехи	Способности, которые помогли	Мои неудачи	Способности, которых недостаточно

Комментарии педагога. Соотнесите желания и возможности, сформулируйте для себя цели жизни (*несколько ответов*).

Для достижения цели необходимо планирование, которое позволяет идти кратчайшим путем, концентрировать внимание на важных делах, избавляться от холостых ходов, т. е. повышать эффективность и уменьшать стресс.

Следует учитывать, что планируемые на любой период времени дела должны занимать только 60 % времени, оставляя резерв. В течение дня нужно выделять приоритеты А, Б, В, которые лучше выполнять в наиболее плодотворное и удобное для вас время.

Как вы это понимаете? (*несколько ответов*).

Успешно работать — значит точно и хорошо выполнять нужные задачи. Принятие решений предполагает установление ориентированных на цель, однозначных приоритетов. Для целесообразной и эффективной реализации ваших задач, безусловно, необходимо, чтобы вы лично установили их очередность.

Определите очередность предлагаемых дел (*выполняется индивидуально*).

Выучить урок по математике.
Пойти на прогулку, подышать свежим воздухом.
Поиграть в баскетбол на спортивной площадке.
Позвонить другу.
Попросить Свету, чтобы она объяснила разобрав непонятную тему по физике.
Навести порядок в своих школьных принадлежностях.
Посмотреть телепередачу или фильм по телевизору.
Полежать, отдохнуть.
Почитать книгу.

После выполнения упражнения, проводится обсуждение: в каком порядке выстроены дела, почему соблюдается такой порядок?

Комментарии педагога. Установление приоритетов помогает вам:

- планомерно вести дела;
- выполнять срочную работу к установленному сроку;
- регулировать перерывы в работе;
- проверять степень срочности;
- определять альтернативные решения, например с помощью вспомогательных вопросов;

Для приведения в действие всех ваших планов попытайтесь воспользоваться следующими принципами/

Принцип Парето (соотношение 80:20) применительно к рациональному использованию времени гласит: «Если все рабочие функции рассматривать с точки зрения критерия их эффективности, то окажется, что 80 % конечных результатов достигается только за 20 % затрачиваемого времени, тогда как остальные 20 % итога поглощают 80 % рабочего времени.

К немногим «жизненно важным» проблемам следует всегда приступать в первую очередь. С помощью анализа АБВ вы упорядочиваете задачи по их значимости и ориентации ре-

зультатов на достижение нужного эффекта. Отдавайте себе отчет в том, что всё сразу сделать вы не можете, устанавливайте приоритеты и начинайте с самого главного (основное правило эффективной организации труда).

Задачи А	Задачи Б	Задачи В
Весьма важные	Важные	Менее важные
15 % всех задач	20 % всех задач	65 % всех задач
65 % общей значимости	20 % общей значимости	15 % общей значимости
Выполнять самому	Частично перепоручать	Сокращать

В соответствии с принципом Эйзенхауэра работайте последовательно, не бойтесь менее срочные (менее важные) дела переправлять либо в архив, либо в корзину.

Важную задачу редко бывает необходимо выполнять сегодня или на этой неделе, в то время как со срочной задачей хотят разделаться сразу: никогда не допускайте того, чтобы важные дела становились срочными.

Для того чтобы вам было легче сделать ваш стиль деятельности более гармоничным, оцените себя с помощью анкеты (*Анкета «Мой личный стиль», см. приложение 4, заполняется индивидуально*).

Комментарии педагога. Просуммируйте поставленные баллы: «Почти никогда» оцените в 0 баллов, «Иногда» — 1 балл, «Часто» — 2 балла, «Почти всегда» — 3 балла. Чем большую сумму вы получили, тем больше мешаете себе работать.

Систематические занятия самоменеджментом позволят вам избавиться от текучки, вороха дел, лишних страхов и тревог.

Благодаря самоменеджменту, вы не только придете вовремя на собеседование к работодателю, но и вам хватит времени хорошо подготовиться к собеседованию.

Подведение итогов занятия

Контрольные вопросы.

1. Самоменеджмент — это....
2. Что включает в себя техника самоменеджмента?
3. Перечислите функции самоменеджмента.
4. Сколько процентов времени при планировании оставляют в резерве?
5. Что означает соотношение 80 : 20?

Домашнее задание.

1. Провести анализ последовательности дел, совершаемых каждодневно, правильно ли была определена их очередность.
 2. Составить план своей жизни.
- 

Занятие 6

САМОРЕГУЛЯЦИЯ. ПОВЫШЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ К СТРЕССУ

Введение

Очень низкая самооценка, характерная для воспитанников детских учреждения для детей-сирот, — основа личностных отклонений и невротических расстройств. Следствием недостатка родительской любви является отсутствие у ребенка чувства уверенности в себе, которое, возникнув на ранних стадиях возрастного развития, впоследствии становится устойчивой характеристикой личности воспитанников детского учреждения для детей-сирот.

У воспитанников детского учреждения для детей-сирот преобладают реакции защитного типа, не дающие возможности овладеть ситуацией и найти конструктивное решение. Именно такого типа поведение свидетельствует о «слабой личности», что выражается в жесткой привязанности к ситуации, неумении эмоционально отвлечься от «фрустратора», самостоятельно найти выход из конфликта, неспособности взять на себя ответственность за его решение, в стремлении переложить эту ответственность на окружающих.

Воспитанникам детских учреждений для детей-сирот присуща слабая сформированность навыков здорового образа жизни: низкая психоэмоциональная устойчивость к вредным привычкам, неустойчивость к стрессовым ситуа-

циям, неадекватность уровня самооценки и уровня притязаний, очень высокий или очень низкий уровень тревожности.

Слабая стрессоустойчивость, неумение регулировать свое психоэмоциональное состояние могут стать серьезным препятствием социально-трудовой адаптации.

Цели занятия

- сформировать понятие стресса;
- сформировать понятие саморегуляции;
- сформировать понятие релаксации;
- познакомить с приемами управления психофизическим состоянием
- сформировать умение нервно-мышечного расслабления.

Оборудование: музыкальное сопровождение (релаксационная музыка).

Ход занятия

Комментарии педагога. До своего появления на свет мы находились в хорошо защищенной, обеспеченной всем необходимым среде. Оказавшись во внешнем мире и лишившись материнской защиты, мы начинаем создавать свою личную, субъективную, специфическую защитную оболочку — зону безопасности, зону комфорта, обусловленную окружающим миром или пределом наших возможностей. Поэтому независимо от наших стремлений действуем мы только в соответствии с внутренними предписаниями нашей зоны комфорта. Любое желание или действие, выводящее нас за пределы этого необъективного внутреннего образа, вызывает физиологический и психологический стресс.

Стресс (от английского stress — давление, напряжение) — термин, используемый для обозначения обширного круга состояний человека, возникающих в ответ на разнообразные экстремальные воздействия (стрессоры).

Известно множество ситуаций, порождающих стресс. Приведите примеры из своей жизни, когда вы чувствуете напряжение, негативные эмоции, связанные с общением, дефицитом времени, жизненными ситуациями (*несколько ответов участников тренинга*).

Комментарии педагога. В настоящее время одно из самых психотравмирующих событий для взрослого — это потеря и поиск работы. Умение владеть собой в процессе трудоустройства очень ценное качество. Возникает вопрос: как регулировать свои эмоции, свое нервно-психическое напряжение (*несколько ответов участников тренинга*).

Комментарии педагога. Для защиты от нервно-психического напряжения целесообразно использовать метод «психической саморегуляции».

Саморегуляция (от латинского *regulare* — приводить в порядок, налаживать) — целесообразное изменение как отдельных психофизиологических функций, так и нервно-психического состояния в целом. Такое целенаправленное изменение осуществляется для снятия выраженных степеней утомления, эмоциональной напряженности и различных стрессовых реакций, а также для предотвращения их нежелательных последствий. Кроме того, часто требуется на основе нормализации психического состояния усилить мобилизацию ресурсов организма.

Рассмотрим технику нервно-мышечного расслабления, направленную на формирование специфического типа состояний человека — релаксацию (от латинского *relaxacio* — уменьшение напряжения, расслабление). Состояние релаксации характеризуется глубоким мышечным расслаблением, сопровождающимся ощущениями тепла и тяжести, отвлечением от внешних раздражителей, снятием беспокойства, тревоги, волнения, переживания душевного комфорта. По наблюдениям ряда исследователей, состояние релаксации вызывает заметные сдвиги в характере протекания физиологических и психических процессов.

Установлено, что все методики саморегуляции, опирающиеся на глубокое мышечное расслабление, формируют у человека комплекс психофизических сдвигов. Состояние релаксации достигается путем глубокого и полного расслабления двигательных мышц (скелетной мускулатуры, а также мышц, выстилающих стенки кровеносных сосудов).

Техника нервно-мышечного расслабления представляет собой упражнения по произвольному расслаблению основных мышечных групп тела. Характерной чертой каждого упражнения является чередование сильного напряжения и быстро следующего за ним расслабления соответствующей мышечной группы. Субъективно процесс расслабления представлен ощущениями приятной тяжести и тепла. Эти ощущения — следствие устранения остаточного, обычно незаметного напряжения в мышцах, усиление кровенаполнения сосудов данной области тела и, соответственно, усиления обменных и восстановительных процессов.

Для снятия усталости и эмоционального напряжения активному расслаблению подлежат все основные участки тела, «прорабатываемые» в определенной последовательности.

Предварительная инструкция: прежде чем начать заниматься, найдите спокойное место с приглушенным освещением. Сядьте в удобное кресло, освободитесь от стесняющей вас одежды — жмущих поясов, галстуков, тяжелой верхней одежды, тесной обуви, снимите часы и очки.

Система релаксационных упражнений предполагает напряжение с последующим расслаблением каждой группы мышц в течение 5 секунд, которые повторяются дважды.

Если вы чувствуете остаточное напряжение в мышце, то можно увеличить количество сокращений мышечных групп до пяти-семи раз. В случае неприятных ощущений (боль, непроизвольная дрожь, подергивание) следует снизить степень напряжения мышц или отказаться от упражнения.

Во время выполнения упражнения не задерживайте дыхания. Дышите нормально или во время напряжения выдыхайте и вдыхайте при расслаблении мышц.

Упражнение 1. Выполняется индивидуально. А теперь давайте поучимся технике нервно-мышечного расслабления. Обратим внимание на дыхание. Сосредоточимся на вашем дыхании (пауза 30 с).

В каждом случае, когда мы будем фокусировать внимание на определенной мышечной группе, не начинайте упражнение, прежде чем я скажу: «Готовы? Начали!».

▼ По моему сигналу сделайте очень глубокий вдох. Готовы? Начали! Сделайте глубокий вдох. Глубже! Еще глубже! Вдохните глубоко! Задержите дыхание и расслабьтесь. Теперь выдохните весь воздух из легких и возвратитесь к нормальному дыханию. Почувствовали ли вы напряжение в грудной клетке во время вдоха? Заметили ли вы расслабление после выдоха? Запомните эти ощущения. Повторим упражнение. Готовы? Начали! Вдохните глубоко, очень глубоко! Глубже, чем прежде. Задержите дыхание и расслабьтесь. Быстро выдохните и верните исходное дыхание (между упражнениями пауза 10—15 с).

▼ Обратимся к ступням и икрам. Прежде всего, поставим обе ступни плотно на пол. Поднимите обе пятки так высоко, как только это возможно. Готовы? Начали! Поднимите ваши пятки. Поднимите их обе высоко. Задержите их в таком положении и расслабьте. Пусть они мягко упадут на пол. Вы должны почувствовать напряжение в икрах. Повторим упражнение. Готовы? Начали! Поднимите пятки высоко. Очень высоко! Задержите! Расслабьте. При расслаблении вы могли почувствовать покалывание в икрах, тяжесть, что соответствует расслабленному состоянию.

▼ Теперь обе пятки на полу, а пальцы поднимите как можно выше. Готовы? Начали! Поднимите пальцы ног высоко! Задержите их! Расслабьте. Повторим упражнение еще раз. Готовы? Начали! Поднимите, задержите! Расслабьте (пауза 20 с).

▼ Сосредоточьте внимание на мышцах бедер, по команде вытяните прямо перед собой обе ноги (если неудобно, можно вытягивать по одной ноге), при этом икры не должны напрягаться. Готовы? Начали! Выпрямляйте обе ноги перед собой. Прямо! Задержите и расслабьте... Пусть ноги мягко упадут на пол. Почувствовали ли вы напряжение в бедрах? Повторим это упражнение. Готовы? Начали! Вытяните обе ноги, задержите и расслабьте...

▼ Чтобы расслабить противоположную группу мышц, представьте, что вы зарывааете пятки в песок. Готовы? Начали! «Зарывайте» пятки в пол! Тверже упирайтесь пятками! Задержите напряжение! И расслабьте. Повторим еще раз. Готовы? Начали! В верхней части ног должно чувствоваться расслабление (пауза 20 с).

▼ Перейдем к рукам. Одновременно обе руки сожмите в кулак. Сожмите оба кулака настолько сильно, насколько это возможно. Готовы? Начали! Сожмите кулаки крепко. Крепче, чем до сих пор! Задержите! И расслабьте. Повторим, готовы? Начали!

▼ Для того чтобы расслабить противоположную группу мышц, нужно просто растопырить пальцы настолько широко, насколько это возможно. Готовы? Начали! Раздвиньте пальцы широко. Задержите их в этом состоянии. Расслабьте. Повторим еще раз. Готовы? Начали! Обратите внимание на ощущение тепла или покалывания в кистях рук и предплечьях (пауза 20 с).

▼ А теперь давайте поработаем плечами. Упражнение состоит в пожимании плечами в вертикальной плоскости по направлению к ушам. Готовы? Начали! Поднимите плечи. Поднимите их еще выше. Задержите. Расслабьте. Повторим еще раз. Готовы? Начали! Сконцентрируйте внимание на ощущении тяжести в плечах. Опустите плечи, дайте им полностью расслабиться (Пауза 20 сек.)

▼ Расслабление лица начнем со рта. Улыбнитесь настолько широко, насколько это возможно. Готовы? Начали! Улыбнитесь широко. Шире. Задержите это напряжение! И расслабьте. Повторим. Готовы? Начали!

▼ При расслаблении противоположной группы мышц сомкните губы вместе. Готовы? Начали! Очень крепко сожмите губы. Еще крепче. Сожмите их максимально крепко и плотно. Расслабьте. Повторим это упражнение. Готовы? Начали! Сожмите губы. Вытяните их немного вперед. Задержите и расслабьте. Расслабьте мышцы вокруг рта.

▼ Перейдем к глазам. Надо очень крепко закрыть глаза. Готовы? Начали! Зажмурьте глаза. Крепко. Задержите. Расслабьте. Повторим упражнение. Готовы? Начали!

▼ Последнее упражнение заключается в том, чтобы максимально высоко поднять брови. Глаза при этом закрыты. Готовы? Начали! Поднимите высоко брови. Как можно выше. Задержите. Расслабьте. Повторим упражнение. Готовы? Начали!

▼ Сделайте паузу на несколько мгновений, чтобы почувствовать полное расслабление мышц лица (пауза 15 с).

▼ Выполняя упражнения, вы расслабили большинство основных мышц вашего тела. Чтобы была уверенность в том, что все они действительно расслабились, я буду в обратном порядке перечислять мышцы, а вы старайтесь расслабить их еще сильнее. Почувствуйте расслабление, начиная со лба, затем оно переходит на глаза и ниже, на щеки. Вы почувствуете тяжесть расслабления, охватывающего нижнюю часть лица, затем оно опускается к плечам, на грудную клетку, предплечья, живот, кисти рук. Расслабляются ваши ноги, начиная с бедер, достигая икр и ступней. вы чувствуете, что ваше тело стало очень тяжелым, очень расслабленным. Задержите эти ощущения (пауза 20 с).

▼ А теперь вернемся в окружающий мир. Я буду считать от 1 до 10. На каждый счет вы будете чувствовать, что сознание становится все более ясным, а тело более свежим и энергичным. Когда я досчитаю до 10, откройте глаза и почувствуйте себя лучше. Придет

ощущение бодрости, свежести. Начнем: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10. Потянитесь, откройте глаза. Вы готовы действовать, ваше тело отдохнуло.

После выполнения упражнения проходит обсуждение: что получилось, а что нет, почему, что чувствовали.

Комментарии педагога. Можно ли самостоятельно контролировать и регулировать уровень своего нервного напряжения, который необходим для восстановления истощенных или нарушенных функций, направленного развития качеств и способностей, в частности устойчивости к стрессу.

Метод Хасай Алиева направлен на развитие координации, благодаря которой формируется устойчивость к стрессу. Человек с хорошей внутренней координацией меньше других поддается внешним влияниям, обладает самостоятельностью мышления, быстрее находит выход в самых различных, сложных ситуациях.

Уникальным приемом для быстрого развития координации организма и способности управлять своим состоянием является способ раскачивания корпуса с поиском приятного ритма раскачивания.

Упражнение 2. Выполняется индивидуально. Встаньте и начните слегка раскачиваться вперед и назад или как захочется, например круговыми движениями. Прислушайтесь к организму и раскачивайтесь так, как приятнее. Руки можете сложить перед собой или держать обычно. Глаза можете закрыть или оставить открытыми. Главное искать приятный ритм раскачивания. Это такой ритм, когда не хочется из него выходить. При этом снимается нервное напряжение и возникает чувство глубокого душевного и физического покоя, чувство внутреннего равновесия. Если вы нашли свой ритм, то можете почувствовать ясность в голове, улучшение самочувствия или, наоборот, сонливость. Это зависит от того, что требуется организму, какое было исходное состояние. Если при выполнении упражнения появляются какие-либо неприятные ощущения в теле или голове, которые до раскачивания не наблюдались, следует продолжить выполнять упражнение до постепенного исчезновения этого ощущения. Несколько неприятных минут, а затем прилив сил и бодрости.

Во время раскачивания гармонизирующее состояние выносит к сознанию проблемы организма и вытесняет в подсознание переживание. Это активное самопознание: направляя на неприятные ощущения и переживания свое внимание во время саморегуляции, вы тем самым вводите нарушенные внутренние процессы в режим гар-

монизации и через это освобождаетесь от них. Если во время раскачивания вы думаете о своих проблемах, то либо находите конструктивное решение, либо позитивно изменяете к ним свое отношение.

Периодически отдыхая с помощью этого приема в течение нескольких дней по 5—15 минут и стараясь решать на его фоне волнующие проблемы, от которых вы стараетесь уходить в обычной жизни, Вы почувствуете улучшение самочувствия и уверенность в себе (пауза 30 с).

Постепенно замедляйте раскачивание (пауза 5 с), останавливайтесь (пауза 3 сек.). Садитесь на свои места.

После выполнения упражнения проводится обсуждение: что получилось, а что нет, почему, что чувствовали.

Комментарии педагога. А что делать, если вы чувствуете усталость, но вам предстоит важное дело, а времени на отдых нет (*несколько ответов участников тренинга*).

Комплекс «Бодрость за 1 минуту» выполняется в течение 1 минуты и поможет перезарядить «аккумулятор» энергии, освободиться от постепенно накапливающейся усталости.

Упражнение 3. Выполняется индивидуально.

✓ Быстро потрите друг о друга пальцы рук, имитируя барабанную дробь — 5 с.

✓ Далее быстро потрите разогретыми теплыми пальцами щеки вверх-вниз — 5 с.

✓ Пальцами часто постучите по макушке головы, имитируя барабанную дробь — 5 с.

✓ Сожмите руку в расслабленный кулак. Энергично поглаживайте внутреннюю и внешнюю стороны предплечья — 5 с.

✓ Найдите на шее сонную артерию. Осторожно нажмите пальцами с одной стороны и, сосчитав до 5, освободите, дышите глубоко: повторите ту же самую манипуляцию на другой сонной артерии.

✓ Большим пальцем нащупайте впадину в основании черепа (у места соединения головы с позвоночником). Нажмите, сосчитав до 3, отпустите. Повторите 3 раза.

✓ Массаж рефлекторных зон ног:

а) сожмите кончик большого пальца, затем подушечку большого пальца, если обнаружите болезненную точку, растирайте ее до исчезновения боли;

б) плотно захватите большим и указательным пальцами рук пяточное сухожилие, сдавите его, отпустите. Повторите 3 раза на каждой ноге;

в) быстро потрите верх ступни рукой (или, что более удобно, пяткой другой ноги).

После выполнения упражнения проводится обсуждение: что получилось, а что нет, почему, что чувствовали.

Подведение итогов занятия

Контрольные вопросы.

1. На что направлена техника нервно-мышечного расслабления?
2. Как меняется состояние человека во время саморегуляции?
3. Что вы почувствовали во время выполнения техники нервно-мышечного расслабления?
4. С помощью какого упражнения можно контролировать и регулировать уровень своего нервного напряжения?
5. Смогли ли вы найти приятный ритм раскачивания? Что чувствовали?

Домашнее задание.

Ежедневно, до следующего занятия, практиковаться в технике нервно-мышечного расслабления и раскачивания корпуса, «подзарядки аккумуляторов».



Занятие 7

ДОКУМЕНТЫ, ТРЕБУЮЩИЕСЯ ПРИ ПОСТУПЛЕНИИ НА РАБОТУ. РЕЗЮМЕ И ЕГО ВИДЫ. СОПРОВОДИТЕЛЬНОЕ ПИСЬМО

Цели занятия

- сформировать понятие «резюме», «сопроводительное письмо»;
- познакомить с основными видами резюме;
- познакомить с содержанием резюме;
- познакомить с требованиями к форме написания резюме;
- познакомить с требованиями к форме написания и содержанию сопроводительного письма;
- сформировать умения составлять резюме и сопроводительное письмо.

При взаимодействии с различными социальными и государственными учреждениями (оформление социальных пособий, пенсии, стипендий, трудоустройства и т. п.) воспитанники детских учреждений для детей-сирот агрессивно реагируют, если им приходится стоять в очереди, собирать различные документы, обратиться по другому адресу и т. д. В таких ситуациях они, как правило, демонстрируют и вербальную, и физическую агрессию, причем последняя может быть направлена не только на социальных работников, служащих учреждений, но и на самого себя. Неумение составлять различную документацию (писать заявления, составлять резюме, подписывать договора, заполнять квитанции и т. п.) может служить препятствием в процессе трудоустройства и социально-трудовой адаптации.

Занятие 8

СОБЕСЕДОВАНИЕ И ПОДГОТОВКА К НЕМУ

Цели занятия

- познакомить с собеседованием как этапом трудоустройства;
- сформировать умение готовиться к собеседованию.

Жесткая регламентация и ограниченность социальных контактов, свойственные режиму проживания в детском учреждении для детей-сирот, делают невозможным усвоение подростком всей гаммы социально-ролевых отношений. В условиях детского учреждения для детей-сирот у подростка формируется особая ролевая позиция — позиция сироты, не имеющего поддержки и одобрения в обществе

Ранний детский опыт ребенка-сироты несет на себе отпечаток материнской депривации и формирует один из серьезнейших феноменов сиротства — утрату базового доверия к миру, который проявляется в агрессивности, подозрительности, неспособности к автономной жизни.

У воспитанника детского учреждения для детей-сирот затруднен процесс саморегуляции, соотносимый с постепенной заменой внешнего контроля поведения на внутренний самоконтроль. Это связано со спецификой организации жизни в детском учреждении для детей-сирот, где функция контроля полностью удерживается воспитателями.

Подросток, выпускающийся из детского учреждения для детей-сирот, часто плохо приспособлен к самостоятельной жизни в обществе, для него характерно неумение общаться с людьми вне учреждения (детского учреждения для детей-сирот), трудности установления социальных контактов, отчужденность и недоверие к людям, поэтому необходима специальная подготовка его к социальным контактам, в частности к процедуре собеседования во время трудоустройства.



Занятие 9

СОБЕСЕДОВАНИЕ. РОЛЕВАЯ ИГРА «УСТРОЙСТВО НА РАБОТУ»

Цели занятия

- уяснить не только сущность заданной социально-психологической ситуации, но и собственные социальные установки, чувства и мысли, связанные с той или иной ролью;
- развивать умение входить в положение других людей, эмпатические навыки, коммуникативные умения;
- закрепить знания о том, как нужно вести себя на собеседовании, что нужно отвечать и спрашивать;
- познакомить с личностными качествами, которые могут как помешать, так и помочь на собеседовании.

Приобретение личного опыта «проживания» новых способов взаимодействия с окружающими в различных социальных ситуациях позволяет воспитанникам детских учреждений для детей-сирот накопить социальный опыт.

Занятие 10

ЛИЧНОСТНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ, ПРЕПЯТСТВУЮЩИЕ ЭФФЕКТИВНОМУ РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА

Цели занятия

- ознакомление с основными личностными ограничениями, препятствующими эффективному решению проблем, в частности, проблемы трудоустройства;

Для большинства выпускников детских учреждений для детей-сирот характерны следующие специфические особенности: феномен «мы», позиция «психологического капсулирования», неумение общаться с людьми вне учреждения; трудности установления контактов со взрослыми и сверстниками; отчужденность и недоверие к людям, отстраненность от них; нарушение в развитии чувств, не позволяющее понимать других, принимать их; опора только на свои желания и чувства; низкий уровень социального интеллекта, что мешает понимать общественные нормы, правила, необходимость следовать им; слабо развитое чувство ответственности за свои поступки, безразличие к судьбе тех, кто связал с ними свою жизнь, чувство ревности к ним; потребительская психология в отношениях к близким, государству, обществу; неуверенность в себе,



низкая самооценка; отсутствие постоянных друзей и поддержки с их стороны; несформированность волевой сферы, отсутствие целеустремленности, направленной на будущую жизнь; несформированность жизненных планов, жизненных ценностей; потребность в удовлетворении только самых насущных потребностей (еда, одежда, жилище, развлечения); низкая социальная активность, желание быть незаметным, не привлекать к себе внимания; склонность к аддитивному (саморазрушающему) поведению — злоупотребление одним или несколькими психоактивными веществами (курение, употребление алкоголя, легких наркотиков, токсичных и лекарственных веществ и т. д.), что может служить своеобразной регрессивной формой психологической защиты; плохое состояние здоровья.

Наличие определенных социальных, психологических, педагогических, медицинских особенностей детей-сирот негативно влияет на процесс формирования и развития механизмов социальной адаптации, что препятствует успешной адаптации и интеграции воспитанников детских учреждений для детей-сирот в постинтернатный период.



ГЛОССАРИЙ

1. Акустическое пространство — звуковое пространство, удобное для восприятия звука (речи).
2. Амбоверсия — двойственность направленности личности на окружающий мир и явления собственного внутреннего мира.
3. Артикуляция — это членораздельное отчетливое произнесение.
4. Вербальная агрессия — словесная (речевая) агрессия.
5. Вербальное общение — общение с помощью слов.
6. Деадаптация — трудности приспособления личности к социальной среде
7. Депривация — психическое состояние, возникающее при резком ограничении или лишении жизненно важных потребностей.
8. Имидж — эмоционально окрашенный образ кого-либо или чего-либо.
9. Интроверсия — направленность личности на явления собственного внутреннего мира.
10. Кинесические данные — закономерности телодвижения; умение носить одежду, подбирать прическу; владеть позой.
11. Коммуникабельность — общительность.
12. Коммуникация — социальное взаимодействие.
13. Консолидация — объединение, укрепление.
14. Конформность — податливость человека реальному или воображаемому давлению группы, проявляющаяся в из-

менении его поведения и установок в соответствии с первоначально не разделявшей им позиции большинства.

15. Мимика — выразительные движения мышц лица.

16. Невербальные коммуникации — общение с помощью жестов, мимики, интонации.

17. Полиметричность — многомерность, множественность.

18. Рефлексивность — склонность к самопознанию внутренних психических состояний.

19. Самоидентичность — совокупность качеств, которые делают человека таким, каков он есть.

20. Самоменеджмент — самоорганизация, использование специальных методов работы в повседневной практике с целью оптимизации и рационализации использования времени.

21. Самопрезентация — способ представления информации о себе.

22. Семантика — раздел языкознания, изучающий значение единиц языка.

23. Скрининг — массовое обследование.

24. Стресс — состояние человека, возникающее в ответ на разнообразные экстремальные воздействия.

25. Тревожность — склонность к переживанию тревоги.

26. Фрустратор — объективно непреодолимые трудности (или субъективно так переживаемые), возникающие на пути к достижению цели и вызывающие переживание неудачи.

27. Экспрессия — сила проявления чувств, переживаний, внешнее проявление эмоций.

28. Экстраверсия — направленность личности на окружающий мир.

29. Эмпатия — понимание с сопереживанием чувств другого человека.

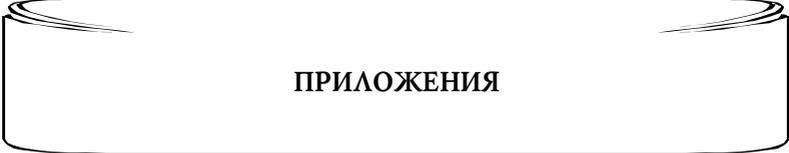
30. Я-концепция, Я-образ — образ собственного Я, своих качеств, способностей, внешности, социальной значимости и т. п.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Аванесов В. С.* Тесты в социологическом исследовании. — М.: Наука, 1982.
2. *Андреев В. И.* Педагогика творческого саморазвития. Инновационный курс. Кн. 1. — Казань, Изд-во Казахстанского ун-та, 1996.
3. *Андреев В. И.* Проверь себя. Десять тестов. — М.: Народное образование, 1994.
4. *Алиев Х.* Ключ к себе — М., 1981.
5. *Браун Л.* Имидж — путь к успеху. — СПб.: Питер пресс, 1996.
6. *Берд П.* Продай себя! = Sell Yourself! — Минск, 1996.
7. *Венидиктова В. И.* Деловая репутация. — М., 1996.
8. *Вербова Н. П.* и др. Искусство речи. — М.: Искусство, 1997.
9. *Вудкок М., Френсис Д.* Раскрепощенный менеджер: для руководителя-практика. — М.: Дело Лтд, 1994.
10. *Генов Ф.* Психология управления. — М.: Прогресс, 1982.
11. *Искусство разговаривать и получать информацию: хрестоматия / сост. Б. Н. Лозовский.* — М.: Высшая школа, 1993.
12. *Колета С. В.* Моделирование бессознательного. Практическое руководство по НЛП: учебное пособие: М., 1996.
13. *Кричевский Р. Л.* Если Вы — руководитель ...: Элементы психологии менеджера в повседневной работе. — М.: Дело, 1993.
14. *Лабунская В. А.* Невербальное поведение. — Ростов н/Д, 1986.
15. *Леви В.* Искусство быть собой. — М., 1997.
16. *Омаров А. М.* Управление: Искусство общения. — М.: Советская Россия, 1983.
17. *Пауэл Т., Пауэл Дж.* — Психотренинг по методу Хосе Сильвы. — СПб.: Изд-во «Питер», 2000.

18. *Петровская Л. А.* Компетентность в общении: Социально-психологический тренинг. — М.: Изд-во МГУ, 1989.
19. *Петренко А. В.* Безопасность в коммуникации делового человека. — М.: Технологическая школа бизнеса, 1994.
20. Пиз А. Язык жестов. — Воронеж: НПО «МОДЭК», 1992.
21. Психологический словарь / под ред. В. П. Зинченко [и др.]. — М.: Педагогика-пресс, 1996.
22. *Психология*: словарь /под общ. ред. А. В. Петровского. — М.: Политиздат, 1990.
23. *Русинов Ф. М.* и др. Менеджмент и самоменеджмент в системе рыночных отношений: учебное пособие. — М.: Инфра-М., 1996.
24. *Тарас А. Е.* Саморегуляция психики: пособие для самостоятельных занятий. — Слоним, 1993.
25. *Шейнов В. П.* Как управлять другими. Как управлять собой: Искусство менеджмента. — Минск: Амалфея, 1996.
26. *Шепель В. М.* Имиджелогия: Секреты личного обаяния. — М.: Культура и спорт, ЮНИТИ, 1994.





ПРИЛОЖЕНИЯ

Опросный лист

Ф. И.								
Тест 1			Тест 2			Тест 3		
Типологические особенности			Самооценка			Коммуникабельность		
1	8	15	1	8		1	8	
2	9	16	2	9		2	9	
3	10	17	3	10		3	10	
4	11	18	4	11		4	11	
5	12	19	5	12		5	12	
6	13	20	6	13		6	13	
7	14		7	14		7		
Результат			Результат			Результат		
Тест 4			Тест 5			Тест 6		
Способность к эмпатии			Состояние нервной системы			Стресс		
1	13	25	1	7	13	1		
2	14	26						
3	15	27	2	8	14	2		
4	16	28						
5	17	29	3	9	15	3		
6	18	30						
7	19	31	4	10	16	4		
8	20	32						
9	21	33	5	11	17	5		
10	22	34						
11	23	35	6	12	18	6		
12	24	36						
Результат			Результат			Результат		

Тест 1

Выявление типологических особенностей личности (по Юнгу)

1. Вы предпочитаете?
 - а) небольшую компанию близких друзей;
 - б) большую товарищескую компанию.
2. Какие книги вы предпочитаете читать?
 - а) с занимательным сюжетом;
 - б) в которых рассказывается о переживаниях героев.
3. Что вы скорее сможете допустить в работе?
 - а) опоздание;
 - б) ошибки.
4. Если вы совершите неблагоприятный поступок, то:
 - а) остро переживаете;
 - б) острых переживаний нет.
5. Как вы сходитесь с людьми?
 - а) быстро, легко;
 - б) тяжело, осторожно.
6. Считаете ли вы себя обидчивым?
 - а) да;
 - б) нет.
7. Склонны ли вы хохотать, смеяться от души?
 - а) да;
 - б) нет.
8. Вы молчаливы или разговорчивы?
 - а) молчалив;
 - б) разговорчив.
9. Вы откровенны или скрытны?
 - а) откровенен;
 - б) скрытен.
10. Анализируете свои переживания?
 - а) да;
 - б) нет.
11. Находясь в компании, вы предпочитаете:
 - а) говорить;
 - б) слушать.

12. Часто ли вы бываете недовольны собой?
а) да;
б) нет.
13. Любите ли вы что-нибудь организовывать?
а) да;
б) нет.
14. Хотелось бы вам вести дневник?
а) да;
б) нет.
15. Быстро ли вы переходите от решения к исполнению?
а) да;
б) нет.
16. Легко ли меняется ваше настроение?
а) да;
б) нет.
17. Любите ли вы убеждать других, навязывая свои взгляды?
а) да;
б) нет.
18. Ваши движения:
а) быстры;
б) замедленны.
19. Вы сильно переживаете из-за возможных неприятностей:
а) часто;
б) редко.
20. В затруднительных случаях:
а) обращаетесь за помощью к другим;
б) не любите обращаться.

Обработка результатов.

Показатели экстраверсии: 1б, 2а,3б, 4б, 5а, 6б, 7а, 8б, 9а, 10б, 11а, 12б, 13а, 14б, 15а, 16а, 17а, 18а, 19б, 20а.

Количество ответов подсчитать и умножить на 5.

Баллы: 0—35 — интроверсия;

36—65 — амбоверсия;

66—100 — экстраверсия.

Тест 2***Определение уровня самооценки***

1. Я часто волнуюсь понапрасну.
2. Мне хочется, чтобы мои друзья подбадривали меня.
3. Я боюсь выглядеть глупцом.
4. Внешний вид других куда лучше, чем мой.
5. Как жаль, что многие не понимают меня.
6. Чувствую себя скованным.
7. Мне кажется, что со мной должна случиться какая-нибудь неприятность.
8. Чувствую, что не умею как следует разговаривать с людьми.
9. Окружающие ждут от меня очень много.
10. Меня волнует мысль о том, как люди относятся ко мне.
11. Я чувствую, что люди говорят про меня за моей спиной.
12. Мне не с кем поделиться своими мыслями.
13. Люди не особенно интересуются моими достижениями.
14. Окружающие часто не считаются со мной.

Обработка результатов.

Сложите все баллы по утверждениям. Полученная сумма определяет уровень вашей самооценки.

Тест 3***Коммуникабельность.***

1. Завтра вам предстоит свидание. Знакомый позвонил и предложил вам встретиться. Вы взволнованы, размышляете об этом, возможно, с трудом засыпаете?
2. Вы приехали в город, где живут несколько ваших родственников. Остановились у одного из них. Ясно, что остальные знают о вашем приезде и о том, чтобы не навестить их, не может быть и речи. Вы оттягиваете визиты до последнего момента?
3. Директор, преподаватель или еще кто-нибудь попросили вас выступить с каким-то сообщением. Вы очень недовольны?
4. Жизнь стала сложной — и дела не ладятся, или в личной жизни не все в порядке. Вы не будете «плакаться в жилетку» даже очень близкому человеку?

5. Настроение по-прежнему плохое. А на улице к вам подходит незнакомец и просит показать вам дорогу к вокзалу. Вы отвечаете с раздражением?

6. К старым неприятностям добавилась ссора с родителями. Объясняете ли вы ее тем, что отцы и дети никогда не смогут договориться между собой?

7. Знакомый занял у вас деньги и забыл об этом. Вы не будете напоминать ему о долге?

8. Вы не будете скандалить, если в столовой обед оказался неважный?

9. В электричке напротив вас сидит человек, явно расположенный поболтать. Вы отвечаете на его вопросы односложно и раздраженно?

10. Вы не будете стоять в длинной очереди?

11. Ваши подруги поссорились и обе пришли к вам за поддержкой? Будете ли вы разбираться в том, кто прав, а кто виноват?

12. Мнение вашего приятеля не совпадает с вашим и вы категорически отвергаете его мнение, признавая только свой вкус?

13. Приятель просит вас помочь разобраться в пропущенной им теме. Просьба вызывает у вас досаду?

Обработка результатов.

Сложите все баллы по утверждениям. Полученная сумма определяет ваш уровень коммуникабельности.

Тест 4

Способность к эмпатии

1. Мне больше нравятся книги о путешествиях, чем книги из серии «Жизнь замечательных людей».

2. Взрослых детей раздражает забота их родителей.

3. Мне нравится размышлять о причинах успехов и неудач других людей.

4. Среди всех музыкальных телепередач предпочитаю «Современные ритмы».

5. Чрезмерную раздражительность и несправедливые упреки больного надо терпеть, даже если это длится годами.

6. Больному человеку можно помочь даже словом.

7. Посторонним людям не следует вмешиваться в конфликт между двумя лицами.
8. Старые люди, как правило, обидчивы без причин.
9. Когда в детстве слушал грустную историю, на мои глаза наворачивались слезы.
10. Раздраженное состояние моих родителей влияет на мое настроение.
11. Я равнодушен к критике в мой адрес.
12. Мне больше нравится рассматривать портреты, чем картины с пейзажами.
13. Я всегда прощал все родителям, даже если они были не правы.
14. Если лошадь плохо тянет, ее нужно хлестать.
15. Когда я читаю о драматических событиях в жизни людей, у меня появляется чувство, словно это происходит со мной.
16. Родители относятся к своим детям справедливо.
17. Видя ссорящихся подростков или взрослых, я вмешиваюсь.
18. Я не обращаю внимания на плохое настроение своих родителей.
19. Я подолгу наблюдаю за поведением животных, откладывая другие дела.
20. Фильмы и книги могут вызвать слезы только у несерьезных людей.
21. Мне нравится наблюдать за выражением лиц и поведением незнакомых людей.
22. В детстве я приводил домой бездомных кошек и собак.
23. Все люди необоснованно озлоблены.
24. Глядя на постороннего человека, мне хочется угадать, как сложится его жизнь.
25. В детстве младшие по возрасту ходили за мной по пятам.
26. При виде покалеченного животного я стараюсь ему чем-то помочь.
27. Человеку станет легче, если внимательно выслушать его жалобы.
28. Увидев уличное происшествие, я стараюсь не попадать в число свидетелей.
29. Младшим нравится, когда я предлагаю им свою идею, дело или развлечение.
30. Люди преувеличивают способность животных чувствовать настроение хозяина.

31. Из затруднительной, конфликтной ситуации человек должен выходить самостоятельно.

32. Если ребенок плачет, на то есть свои причины.

33. Молодежь должна всегда удовлетворять любые просьбы стариков считаться с их чувствами.

34. Мне хотелось понять, почему некоторые мои одноклассники иногда были задумчивы.

35. Беспризорных домашних животных следует отлавливать и уничтожать.

36. Если мои друзья начинают обсуждать со мной свои личные проблемы, я стараюсь перевести разговор на другую тему.

Обработка результатов.

Если Вы ответили «не знаю» на утверждения под номерами: 3, 9, 11, 13, 28, 36, а также «да» на пункты 11, 13, 15, 27 чаще чем четыре раза, то результаты Вашего тестирования недостоверны. Если не более трех раз, то просуммируйте все баллы, приписанные ответам на пункты: 2, 5, 8, 9, 10, 12, 13, 15, 16, 19, 21, 22, 24, 25, 26, 27, 29, 32.

Тест 5

Состояние нервной системы

№	Симптомы	Нет	Редко	Да	Очень часто
1	Часто ли вы бываете раздражены, нервничаете, ощущаете беспокойство?	0	3	5	10
2	Часто ли у вас учащенный пульс и сердцебиение?	0	2	3	6
3	Часто ли вы быстро устаете?	0	2	4	8
4	Страдаете ли вы повышенной чувствительностью к шуму, шороху или свету?	0	2	4	8
5	Бывают ли у вас резкие смены настроения, возникает чувство неудовлетворенности?	0	2	3	6
6	Вы спите беспокойно, часто просыпаетесь? Страдаете бессонницей?	0	2	4	8
7	Страдаете ли вы произвольным потоотделением?	0	2	3	6
8	Затекают ли у вас мышцы? Ощущаете ли вы непривычное щекотание, подергивание в суставах?	0	2	4	8

9	Страдаете ли вы забывчивостью, часто плохо способны концентрировать внимание?	0	2	4	8
10	Страдаете ли вы от зуда?	0	2	3	6
11	Необходимо ли вам в вашей жизни быть всегда «на высоте»?	0	2	4	8
12	Часто ли вы бываете в плохом настроении? Быстро ли вы теряете самообладание?	0	2	4	8
13	Копите ли вы неприятности в себе?	0	2	4	8
14	Ощущаете ли вы недовольство самим собой и окружающим миром?	0	2	4	8
15	Курите ли вы?	0	2	5	10
16	Мучают ли вас страхи?	0	2	4	8
17	Есть ли у вас недостаток в возможности подвигаться на свежем воздухе?	0	2	4	8
18	Есть ли у вас недостаток в возможности разрядиться, обрести душевное равновесие	0	2	4	8

Обработка результатов тестирования: сложите свои цифры.

Тест 6

Реагирование на стресс

1. а) в работе, в отношениях с представителями противоположного пола, в спортивных и азартных играх вы не боитесь соперничества и проявляете агрессивность;
б) Если в игре вы теряете несколько очков и если представитель противоположного пола не реагирует должным образом на ваши признаки внимания, то вы сдаетесь и выходите из игры;
в) вы избегаете любой конфронтации.
2. а) вы честолюбивы и хотите много достичь;
б) вы сидите и ждете у моря погоды;
в) вы ищите предлог увильнуть от работы.
3. а) вы любите работать слишком быстро, и часто вам не терпится поскорее закончить дело;
б) вы надеетесь, что кто-нибудь будет вас подстегивать;
в) когда вы вечером приходите домой, то думаете о том, что сегодня было на работе.

4. а) вы разговариваете слишком быстро и громко. В беседе высказываете категоричные высказывания и перебиваете других;
б) когда вам отвечают «нет», вы реагируете на это совершенно спокойно;
в) вам с трудом удается выразить свои чувства.
5. а) вам часто становится скучно;
б) вам нравится ничего не делать;
в) вы действуете в соответствии с желаниями других людей, а не со своими собственными.
6. а) вы быстро ходите, едите и пьете;
б) Если вы забыли что-то сделать, вас это не беспокоит;
в) вы сдерживаете свои чувства.

Обработка результатов.

Сложите все баллы по утверждениям: а) 6 баллов, б) 4 балла, в) 2 балла.

Территория

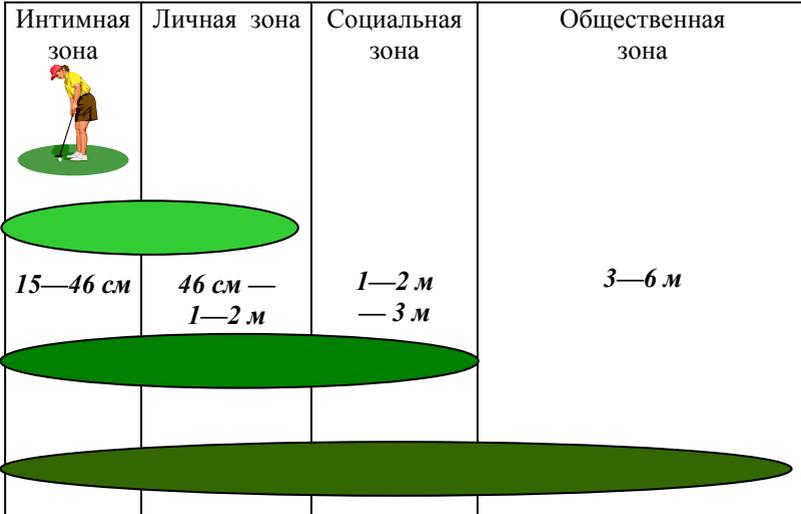


Рис. 1. Зоны

Позиции за столом



Рис. 2



Рис. 3



Рис. 3



Рис. 4

Взгляд

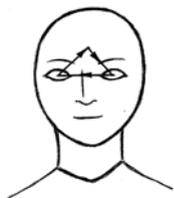


Рис. 6. Деловой взгляд

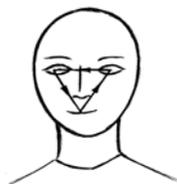


Рис. 7. Светский взгляд



Рис. 8. Интимный взгляд

Жесты



Рис. 9. Заинтересованность



Рис. 10. Скука



Рис. 11. Положительная оценка ситуации



Рис. 12. Критическая оценка



Рис. 13. Недоверие



Рис. 14. Положительное решение



а.



б.

Рис. 15. Принятие решения, раздумье:
а — женский вариант, б — мужской вариант



Рис. 16. Принял положительное решение, «Готов»

Тест-анализ «Как не быть “нулем”»

Слагаемые рабочего стиля	Почти никогда	Иногда	Часто	Почти всегда
Откладываю неприятные дела				
Отодвигаю срочные, но неприятные решения				
Перестраховываюсь, принимая важные, но трудные и неприятные решения				
Все делаю сам				
Занимаюсь несколькими проблемами одновременно				
Работаю в суете и спешке				
Принимаюсь за работу без поиска лучших подходов к делу				
Прерываю начатую работу, чтобы заняться другими делами				
Откладываю трудные задачи после первоначального их решения				
Работаю неконцентрированно, несобранно				
Работаю по 2 часа и более без перерыва				
Не довожу дело до конца из-за того, что часто отвлекаюсь				
Расходу ценное для меня время на отдельные специальные задачи или второстепенные дела				
Занимаюсь чужими делами лишь потому, что они заинтересовали меня				
Берусь в любое время за любую задачу из-за того, что не могу сказать «нет»				
Не могу сосредоточиться на работе, думая о прошлых или предстоящих неудачах				
Стремлюсь к безупречному выполнению задачи и в тех областях, где этого не требуется				
Стараюсь знать все факты				
Проявляю инициативу лишь по принуждению				
Хочу всегда помочь другим в решении их проблем				

Анкета «Мой личный стиль»

Мой личный стиль	Почти никогда	Ино- гда	Час- то	Почти всегда
<p>Предрасположены ли вы к тому, чтобы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Откладывать выполнение неприятных дел? 2. Отодвигать во времени принятие срочных, но неприятных решений? 3. Перестраховываться, заручаться мнением других при принятии неприятных или тяжелых решений? 4. Все делать самому? 5. Заниматься несколькими проблемами одновременно? 6. Работать всеу и спешке? 7. Приниматься за работу без предварительного поиска лучших подходов к делу? 8. Прерывать начатую работу, чтобы заняться другими делами? 9. Откладывать выполнение трудных задач после первоначальной их обработки? 10. Работать неконцентрированно, несобранно? 11. Работать по 2 часа и более без перерыва? 12. Часто не доводить дело до конца из-за того, что вас постоянно отвлекают? 13. Расходовать ценное для вас время на отдельные специальные задачи или второстепенные дела? 14. Заниматься чужими делами лишь потому, что они вас заинтересовали? 15. Браться в любое время за любую задачу из-за того, что вы не можете сказать «нет»? 16. Заниматься почти безнадежной конфронтацией, например поиском виновных в ошибке? 17. Стремиться к безупречному выполнению задач, где это не требуется? 18. Стараться знать все факты? 19. Проявлять инициативу лишь по принуждению? 20. Стараться всегда помочь другим при решении их проблем? 				

Учебное издание

Нина Васильевна Тамарская
А А Власова

**ПОДГОТОВКА ВЫПУСКНИКОВ ДЕТСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ
ДЛЯ ДЕТЕЙ СИРОТ К ТРУДОУСТРОЙСТВУ**

**Учебно-методическое пособие к тренингу
для специалистов детских учреждений для детей-сирот**

Редактор Н. Н. Мартынюк. Корректор Н. Н. Генина
Оригинал-макет подготовлен Л. В. Семеновой

Подписано в печать 20.09.2009 г.
Бумага для множительных аппаратов. Ризограф. Формат 60 × 90 1/16.
Гарнитура «Таймс». Усл. печ. л. 5,8. Уч.-изд. л. 3,1.
Тираж 500 экз. Заказ 225.

Издательство Российского государственного университета имени Иммануила Канта
236041, г. Калининград, ул. А. Невского, 14