

**Российская Федерация
Иркутская область, Иркутский район
Муниципальное учреждение дополнительного образования
Иркутского районного муниципального образования
«Пивоваровская детская школа искусств»**

**Педагогическая разработка
«Формула Успеха»
в системе дополнительного образования.**

**Составитель: Лебединская С.Н.
Преподаватель Пивоваровской ДШИ
Заведующая секцией народных
инструментов Иркутского района**

г. Иркутск 2021г

Содержание

Пояснительная записка.....	3
Методические рекомендации	5
Учебно-тематический план.....	8
Заключение.....	10
Список литературы.....	11
Приложение – Тренинги, словарь, игры, таблица.....	38-58

1 четверть

Интонационный слух и музыкальное общение.....	12
Развитие осознания учащимися своего образа «Я»	14
Сознание.....	15
Природа наших желаний.....	17

2 четверть

Лень и её проявления.....	19
Визуализация – мысленное представление.....	20

3 четверть

Образное мышление	23
Проигрывание конкурсной программы.....	23
Позитивное мышление.....	24

4 четверть

Постановка цели – главное условие успеха.....	26
Технология постановки цели.....	28
Основы эффективного общения.....	30

«Формула успеха»

«Подготовка музыканта исполнителя»

Пояснительная записка

Данная программа написана в связи с назревшей необходимостью. Учитывая сельское проживание учащихся, занятость родителей, не всегда высокий менталитет и в результате ребёнок остаётся один на один со своими сложными жизненными ситуациями. И одна из сложностей для учащихся музыкальной школы - это сольное выступление на сцене. Учащиеся не всегда могут озвучить страхи перед концертом, а зачастую переживают, волнуются, трясутся и педагоги не всегда могут помочь справиться с нахлынувшим страхом – а в мыслях: а вдруг остановлюсь или допущу ошибку, меня будут ругать, в меня не верят, я подвёл педагога. Данная проблема состоит в организации нашей психики, а у детей она не окрепшая. Ещё есть незнание педагогом путей, открытия у ребёнка чувств, которые заложены глубоко внутри. Есть «НАДО» играть на сцене, а не «ХОЧУ и НРАВИТСЯ» А подобраться к внутреннему миру ребёнка, можно через знания психологических особенностей данного возраста и безграничную любовь и понимание детей. На это нужно время: выслушать ребёнка, понять его ранимый внутренний мир, помочь советом и теплом души своей. Учитывая занятость взрослых, дети много времени проводят в интернете с играми. Игры, в которые дети заинтересованы играть все своё свободное время, уводят мозговую деятельность ребёнка от реалий жизни. Быть успешным – значить достигать своих целей, которые вовремя надо определить. И педагог может через успешную концертную деятельность, помочь ребёнку осознать себя, как чувствующего и умеющего оживлять ноты. Привить любовь к музыке и к труду, на примере своего исполнения. Есть два определения: успех и избегание неудачи. Концертное выступление должно быть максимально подготовленным, отработанным, уверенным и смелым, чтоб ребёнок не потерпел неудачу. Чтоб не было в дальнейшем страха выступать публично. Данная программа способствует раскрытию внутреннего мира ребёнка, мотивирует ребёнка трудиться, достигать,

радоваться успехам , огорчаться и проживать негативные чувства и далее творить и побеждать! Не важно сколько раз ты упал! Важно сколько поднялся!

Цель программы

Создание благоприятной психологической среды для работы с детьми в рамках дополнительного образования. Самостоятельно определить и при необходимости изменить (пересмотреть) свою «Я» -концепцию, т. е. лучше узнать себя, свои сильные стороны, преодолеть неуверенность, воспитывая целеустремлённость и веру в свои силы. Разобраться где живёт «хочу», «не хочу», «могу», «не могу».

Содержание программы определяется задачами:

1. Создать условия для позитивных действий, сопутствующих успеху.
2. Помочь ученику осознать себя как «Я» Личность, развить чувство достоинства, повысить самооценку.
3. Сформировать коммуникативные качества, для формирования твердой жизненной позиции.

Контакт с учащимися, умение искренне говорить о своих проблемах, добиться их открытости, доверие к педагогу - игровая форма позволит добиться желаемого результата. Каждый ребёнок индивидуален, и с этим нужно считаться, ребёнок - личность. На уроках появляется возможность высказать своё эмоциональное состояние, негативные переживания, страхи, поделиться своими чувствами.

Особое внимание в программе обращено на необходимость формулирования своей цели в категориях позитивных мыслей. Мотивация должна быть направлена на достижение успеха, а не на избежание неудачи.

За время обучения, учащийся формирует своё поведение в обществе, учится определять свои цели в обучении, контролирует внутренние и внешние

переживания, формирует инициативность или сдержанность, в зависимости от темперамента учащегося.

В программе предусмотрено общение с родителями, выявление особенностей характера ребёнка, проблемы переходного возраста, состояние его здоровья, психологического состояния, пожелания родителей, формирование общих целей и работа в одном направлении.

Занятия по программе проводятся для учащихся 8-15 лет.

Основной формой урока, является групповой урок с составом учащихся от 4 до 10 учащихся.

Курс программы рассчитан на один год – 32 урока, по 2 часа в неделю, в год 64 часа.

Программа опробована на практике, многие моменты имеют положительный результат.

Методические рекомендации

Планирование учебной работы способствует правильной организации учебного процесса и успешному развитию обучаемого.

Учебный процесс по данному предмету делится на две составляющие: Теоретический материал и практическое занятие.

На уроке педагог должен: повторить пройденный на предыдущем уроке материал, изложить и закрепить новый, дать домашнее задание.

По ходу урока необходимо использовать разнообразные методы обучения, исходя из его целей, конкретного содержания, возраста, природного потенциала учащегося.

Важнейшей формой работы на уроках является закрепление теоретического материала, на практике - сценки, игры, тренинги.

Педагог должен следить за тем, чтобы проблема, поднятая темой, была адекватно понята ребёнком, чтобы взаимодействие с материалом шло не по внешним, а по внутренним свойствам и проявлениями.

Для каждого человека определение цели – индивидуальное занятие. В данной программе в доступной форме изложена последовательность шагов,

необходимых для формирования плана действий, плана, который, в конце концов, станет доминировать во всей вашей жизнедеятельности, и приведёт вас к достижению цели.

Особое внимание обращено на необходимость формулирование своей цели в категориях позитивных мыслей. Ваша цель должна быть представлена в плане того, что вы хотите, а не того, что вы не хотите. Мотивация должна быть направлена на достижение успеха, а не на избежание неудачи. Направление мотивации будет оказывать позитивное или негативное действие. Истинный успех – это результат вашего мышления, вашего мировоззрения и вашей личности в целом.

Вера в достижение цели питает разум, позволяя ему извлекать пользу из всякой поступающей информации, не упуская возможностей во всех сферах жизни. Вера – означает действие. Концентрация усилий и работа с конкретной целью – два основополагающих фактора, которые ведут к успеху. **За основу в данной программе, мы берём успешное выступление перед публикой, на конкурсе, на экзамене, на Академическом концерте.**

Первая часть программы обращена на осознание учащимися своего образа «Я», учащимся будет предложено рассмотреть сознание как внешний и внутренний мир.

Вторая часть посвящена взгляду на внутренние процессы мышления, в момент атаки лени.

Третья часть программы представляет образное мышление в музыке. Учащимся будет предложено осознать и сформулировать поведение, переживания, страх перед своим выступлением. Умение искренне прочувствовать, точно подобрать слова, отображающие внутреннее состояние перед выступлением, будут являться успехом в индивидуальной работе с учащимся. Подробный разбор сценического волнения, его возникновения, мыслительные процессы в данный период, методы устранения их - будут основой психологического тренинга. Учащиеся неоднократно будут переживать своё состояние в усложнённых вариантах, что даст возможность полностью избавиться от лишних переживаний, мешающих передаче музыкального образа.

Четвёртая часть посвящена постановке цели – как главному условию успеха.

В программу включены тренинги, цель которых – помочь детям обрести веру в истины, основы, о которых дети узнают из тренингов, помогут им подготовиться к преодолению жизненных трудностей. Благодаря этим основам дети поймут, что они живут не только в интеллектуальном, но и в духовном мире.

Работа со словарём имеет два этапа, первый этап - домашняя работа родителей объяснить значение слов и записать в тетрадь, второй этап - разбор значения слов на уроке.

В программу включены игры, цель которых сформировать сотрудничество у детей, научиться доверять друг другу, сделать первые шаги на преодоление страха перед сверстниками, учителями. В играх учащиеся будут обращаться друг с другом в доброжелательной форме, без грубостей и агрессии.

Важным аспектом также является исследование роли семьи в формировании успешности ребёнка. Выявление связи между особенностями установок родителей по отношению к целям, задачам, и методом обучения детей.

Возможно, что «теория обучения» родителей оказывает влияние на развитие мотивационно-личностных установок у ребёнка, которые могут способствовать дальнейшему развитию его успешности или препятствовать ей.

Новизной программы, считаю преодоление проблемы страха в публичных выступлениях. Кстати тема не новая, но до конца не изучена и не решена в музыкальных школах. Педагоги глубоко не задумывается о корнях проблемы страха – которую можно решить. Проблема имеет психологическую основу и простое понимание, без глубокого изучения проблемы страха, не решит её. Формирование судьбы начинается с детских лет и вера в ребёнка начинается в семье, а точнее с мамы. Мы педагоги детских музыкальных школ принимаем детей с 7-8 лет и у нас прекрасная есть возможность вселить веру в ребёнка при игре на сцене, научив его трудиться на результат.

Данная программа может быть использована педагогами не равнодушными к детским сердцам и судьбам, искренними и открытыми. А самое главное через свое трудолюбие, своим примером, мы можем привить ученику успех, который даёт уверенность в своих силах, не только при игре на сцене, но и в жизни.

Зажечь в ребёнке любовь к труду, через прекрасный мир музыки, показать возможности в жизни и личное, смелое желание достигать своего успеха.

Данная педагогическая разработка рассчитана на учебный год, имеет учебно- тематический план, составленный по четвертям, который даст возможность любому педагогу заниматься с детьми – группой или принять к сведению информацию, для индивидуального подхода к ребёнку .

Оригинальность программы составляет её практичность и результативность. Данная разработка имеет стаж 15 лет и принесла свои отличные результаты: учащиеся, прошедшие программу поступили в средние музыкальные учебные заведения и далее в высшие учебные вузы страны, а те кто не связал себя с музыкой , любят просто музицировать в домашней обстановке.

Учебно-тематический план

№ уроков	Тема	Кол-во часов
1 четверть	Интонационный слух и музыкальное общение. Интонация – выражение эмоционального состояния человека с помощью голоса.	3 часа
	Развитие осознания учащимися своего «Я». Осознание своего физического облика, себя как носителя определённого имени. Развитие лучшего понимания учащегося себя в новой социальной роли, чувства уверенности в своих силах, самопринятия.	3 часа
	Сознание – это наш внешний и внутренний мир. Знакомство с внутренними механизмами работы человеческого мозга.	3 часа
	Природа наших желаний – размышления. Игра № 1,2.	3 часа
	Тренинг - Магнетизм благодарности.	2 часа
Итоговое занятие	Обсуждение темы: «Кто я такой» 1. Осознание различных позиций: «Я хочу», «Я должен», «Я могу». 2. Тренинг занятие №1	2 часа 2 час

2 четверть	Лень и её проявление. Неспособность к произвольному сосредоточению, длительным волевым усилиям значительно затрудняет учебный процесс, а также адаптацию к дополнительным занятиям. «Игры с ленью» направлены на диагностику и коррекцию трудностей волевой сферы. Наши пороки: неорганизованность, рассеянность.	4 часа
	Визуализация - мысленное представление, проигрывание, видение себя в ситуации, которая ещё не произошла. Формирование уверенности в своих личностных качествах. Секреты успешной визуализации. Тренинг – Закон бумеранга. Игра № 3.	6 часов 2 часа
Итоговое занятие	1. Концерт «Наши успехи» 2. Беседа с родителями на тему «Как вы оцениваете развитие своего ребёнка»	2 часа
3 четверть	1. Образное мышление - учимся мыслить образами в музыке. Рассуждения, рисунки. 2. Игра № 5	4 часа
	1. Проигрывание конкурсной программы – умение сосредотачиваться, как можно точно выразить характер исполняемого произведения. 2. Анализ – игры соседа. 3. Запись на видео и просмотр игры. Обсуждение, замечания, пожелания.	6 часов
	Тренинг занятие №2	2 часа
	Сознание удачливого человека.	3 часа
	Тренинг – «Не судите», Игра № 3,6	2 часа

Итоговое занятие	Сольный концерт учащихся.	1 час
4 четверть	Постановка цели – главное условие успеха.	3 часа
	Технология постановки цели. Игра № 7,8	3 часа
	Как вызывать позитивные чувства у других.	4 часа
	Тренинг занятие №3	1 час
Итоговое занятие	Прогулка на природу – отдых у костра. Подведение итогов за год.	3 часа

Заключение

Программа ориентирована на творческий подход преподавателя к своей работе и может рассматриваться в качестве вариативной. Выбор методов и средств обучения позволяет преподавателям планировать и строить учебный процесс достаточно свободно, ориентируясь не только на приведённые ниже рекомендации, но и собственный опыт и условия обучения.

В результате данной программы мы хотим видеть наших детей коммуникативными в нашем социуме. Данные социальные условия достаточно сложные, многогранные, порой даже бывают агрессивными к ещё ранимой психике ребёнка. Успешность – это одна из главных потребностей человека в детстве, которая закрепляется в зрелом возрасте и является основой развития личности и судьбы.

Специфика художественного обучения имеет большое значение для раскрытия его внутреннего мира и его потенциальных возможностей, снятия психологических преград, раскрытия яркой индивидуальности.

Ожидаемый результат – ребёнок становится конкурентно – способным, стрессоустойчивым, чувствует себя более уверенным, позитивно настроенным. Имеет подготовленную платформу для становления в юношеском периоде.

Помните, ДЕЙСТВИЕ – ЭТО КЛЮЧ К УСПЕХУ!!!

Список литературы

Бакштанский, В.Л., О.И. Жданов «10000 дней – Менеджмент жизни»

М. 2001г.

1. Грецов А. «Практическая психология для подростков и родителей» Изд. Питер 2006г.
2. Дженкинс П.Д.«Воспитание духовности у детей» София 2005г.
3. Джон Кехо «Подсознание может всё» Минск 2005г.
4. Добротворский И. «Технологии успеха» изд. М.1996г.
5. Залунина Л.М. «Подростки ответы для родителей и профессионалов» Изд. Питер 2004г.
6. Кирнарская Д.К.«Музыкальные способности» изд. М. 2004г.
7. Козлов Н.И. « Как относиться к себе и людям, или практическая психология на каждый день»
8. Кона И.С. «Словарь по этике» М.1983г. Изд. М Перспектива 2001г. выпуск 2,3
9. Пелипко Н.В. «Возможности практической психологии в образовании»
- 10.Цыпина Г.М. «Психология музыкальной жизни» М.2003г.
- 11.Шумакова Н.Б.«Обучение одарённых детей» изд. М. 2004г.

Четверть 1

3 часа. **ИНТОНАЦИОННЫЙ СЛУХ И МУЗЫКАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ**

Когда возникла музыка и откуда она пришла, в точности неизвестно. Однако ясно, что случилось это тогда, когда человек еще не успел понять, что он человек, то есть существо сознательное и ответственное. Музыка старше, чем словесная речь, поскольку организованные звуковые сигналы есть уже у птиц и животных. Звуки, которыми они пользуются для общения, напоминают музыку: поют дельфины, завывают волки, щебечут птицы. Для науки несомненно, что музыка и язык — это два ствола, растущие из одного корня. Подозревают, что в начале времен, на заре цивилизации музыка и язык были нерасчленимым целым, и люди общались с помощью полуслов-полузвуков, значение которых лишь подразумевалось, рождаясь в контексте общения: влюбленные вздыхали и ворковали, враги устрашали друг друга смесью крика, рыка и завываний, одобрение выражали кратким успокаивающим звуком, а несогласие — звуком резким и сильным.

Звук всегда был знаком присутствия кого-то или чего-то: если рядом никого — то расстилается благодная тишина или, может быть, тишина пугающая. Но стоит появиться другу, соседу или другому существу как тишина отступает — начинается общение. Общаясь, человек познает мир: при этом он постоянно опирается на помощь и поддержку других людей — в младенчестве на заботу родителей, в детстве — на наставления учителей. И в дальнейшем общение с коллегами и друзьями, общение со своими детьми — общение радостное и горькое, интересное или тягостное, для души сопровождает человека до конца его дней. Почти всегда оно происходит с помощью звука, который с незапамятных времен стал коммуникативным знаком, вбирая в себя содержание процесса общения.

Музыка, организована так, чтобы человек воспринимал ее едва ли не как живое существо, как обращенный к нему голос — музыка общается со слушателем, создавая эффект присутствия собеседника и избавляя от одиночества. Независимо от того, любим ли мы общение на сознательном уровне или избегаем его, бессознательно одиночество воспринимается отрицательно.

Психологи доказали, что люди действительно общаются с музыкой, что слушание музыки — это и в самом деле коммуникация, восприятие «речи»

другого и внутренняя реакция на нее: то есть музыка как средство общения — это не образ и не метафора, а настоящая психологическая реальность.

Исследователи психологи измеряли уровень сердцебиения, кровяное давление, темп дыхания и температуру кожи во время слушания музыки. Музыку, которую испытуемые определили как «страшную», они испугались на самом деле: изменения кровяного потока оказались почти столь же существенными, как если бы слушатели встретили медведя в лесу. Веселая музыка вызвала у них настоящую радость, и они быстрее задышали, а грустная музыка «обвалила» ритм сердцебиения, кровяное давление и температуру кожи, как если бы они и в самом деле испытали боль разлуки. Этот эксперимент в ряду многих подобных еще раз подтвердил, что музыка — не просто средство коммуникации как азбука Морзе или Интернет, она — средство эмоциональной коммуникации, средство сильное, активное и действенное.

Известно, что школьники, чтобы скрасить приготовление уроков присутствием «приятного собеседника», включают музыку -так они чувствуют себя «в хорошей компании», и этот «приятель», к счастью, не пристаёт с вопросами и не мешает учить уроки. Однако до поры до времени. Канадские исследователи психоакустических феноменов, слухового и музыкального восприятия из Монреальского университета заметили, что когда музыка была совсем легкой и оставалась в роли фона, школьники слушали в пол-уха и одновременно решали задачу. Но стоило включить более сложную и интересную музыку, ребята отвлекались, начинали слушать по-настоящему, а домашнее задание так и осталось несделанным. Получается, что музыка музыке рознь: иногда она как капризная подруга отказывается быть скромной и нетребовательной, а перетягивает все внимание на себя, ревниво вытесняя все другие занятия. Так ведет себя только подлинный собеседник и настоящее живое существо...

Д/З. Ответить на вопросы:

1. Когда возникла музыка?
2. Музыка или словесная речь – кто старше?
3. Влияет ли музыка на физическое состояние человека?

4. Как вы воспринимаете музыку?

3 часа. **Конструирование образа «Я». Что такое образ «Я»?**

Каждый из нас несет в себе образ «Я». Известно, что наши чувства, действия и поступки в основном совпадают с находящимся в нас образом. Мы поступаем всегда так, как мы видим себя внутренне, сознательно или неосознанно. Никто не может действовать иначе, в противовес своему внутреннему образу.

Но этим дело не ограничивается. Образ «Я» определяет и рамки наших возможностей — то, что вы в состоянии или не в состоянии сделать. Все ваши действия, чувства, поступки (даже способности) всегда согласуются с этим образом Я. В результате образ «Я» становится ключом к вашим личным качествам и поведению.

Вы всегда будете «действовать подобно» той личности, с которой, по вашему убеждению, отождествляетесь. Человек, вообразивший себя «типичным неудачником» и искренне поверивший в свою несчастную судьбу, всегда найдет способ и причину провалить дело, даже при наличии благоприятной возможности добиться успеха. Лицо, уверовавшее в то, что является жертвой несправедливости, что ему «самой судьбой предопределено страдать», непременно обнаружит доказательства, подтверждающие подобную точку зрения. И наоборот, человек, воспринимающий себя удачным и успешным, так и будет проявлять себя в реальной жизни.

Образ «Я» - это общий знаменатель, определяющий фактор всех ваших жизненных движений, завершившихся как успехами, так и неудачами. Весь секрет успешной, т.е. удовлетворяющей вас жизни сводится, по сути, к следующему условию: вам необходимо иметь то представление о себе, с которым вы можете достойно жить.

Вам нужно проникнуться здоровым уважением к самому себе, найти образ Я, который для вас приемлем, которому вы можете доверять и который вы в состоянии без всякого стеснения творчески развивать.

Ваш образ «Я» должен соответствовать реальностям, чтобы позволить вам функционировать в реальном мире.

Если ваше представление о себе целостно и прочно, то вы будете чувствовать себя уютно и спокойно, в противном случае вы станете ощущать тревогу и беспокойство. Если ваш образ соответствует действительности и может быть предметом гордости, то у вас появится устойчивое ощущение уверенности в своих силах, и вы без особого труда будете самим собой, найдете повод для самовыражения, станете функционировать в оптимальном для себя режиме.

Д/З. 1. Учимся следить за течением своих мыслей и направлять их соответствующим образом. Пример - уроки, отдых, мысли о завтрашнем дне.

2. Напишите о себе: Ваши положительные и отрицательные мысли, с какими событиями они связаны?

3 часа. **Сознание**

Воспринимая свои мысли как реальность, существующую наряду с тем, что мы называем «материальной действительностью», вы приблизились к пониманию уникальной взаимосвязи этих двух явлений.

Мы живем одновременно в двух мирах, двух реальностях: внутренней реальности наших мыслей, чувств и взглядов и внешней реальности, где существуют люди, места, вещи и события. Не в силах разделить эти Внутренний и Внешний миры, мы позволяем видимому Внешнему миру господствовать в нашей жизни, отводя Внутреннему лишь роль «зеркала», отражающего все происходящее с нами. Наш внутренний мир очень чувствителен, и, лишь реагируя на воздействия извне, мы не имеем возможности осознать, какой силой обладаем. По жестокой иронии человек начинает изменять реальность, в которой существует, именно в тот день, час и минуту, когда он перестает **непрерывно** на нее реагировать, Внутреннее сознание — это мощная сила, влияние которой ощущается в каждом аспекте вашей жизни. Оно, между прочим, является главной и наиважнейшей частью вашей сущности, и от него зависят ваши **успехи и неудачи**.

Все по сути своей является энергией, и, размышляя, вы оперируете огромным объемом этой энергии в быстрой, легкой и подвижной форме — в форме мысли. ***Мысль постоянно стремится обрести форму, тяготеет к внешнему проявлению, стараясь найти свое выражение.*** Стремление и способность материализоваться в виде своего физического эквивалента заложена в ее природе. Обычные человеческие мысли подобны искрам костра. Обладая сущностью и потенциалом пламени, они обычно быстро исчезают. Просуществовав лишь несколько секунд, они улетают ввысь и там мгновенно сгорают.

Единичная мысль не обладает большой силой, но, многократно повторяя, ее можно сконцентрировать и направить, увеличить ее силу. Чем больше число повторений, тем большую силу и способность к выражению приобретает мысль.

Слабые и разрозненные мысли — слабые и разрозненные силы.

Сильные и сконцентрированные мысли — сильные и сконцентрированные силы.

Чтобы понять это, представьте себе увеличительное стекло, сквозь которое проходят солнечные лучи. Если двигать его из стороны в сторону, то энергия солнечных лучей рассеивается и не проявляется. Однако, закрепив стекло на определенной высоте, вы сконцентрируете те же солнечные лучи, и этот рассеянный свет внезапно обретет силу, способную вызвать возгорание. То же происходит и с нашими мыслями. По мере изучения силы мозга вы научитесь развивать и концентрировать свои мысли, усиливая этим их потенциал. На данном этапе вам нужно четко уяснить себе, что мысли обладают собственной силой.

Ваши глубочайшие убеждения, страхи, надежды, заботы, взгляды, желания и каждая ваша мысль оказывают влияние на вас самих, на окружающих и на мир вокруг вас.

Многие не обращают внимания на свои мысли при пробуждении, не замечая, как работает мозг, чего он желает, чего страшится, о чем говорит себе, а что отмечает как ненужное. Обычно мы едим, работаем, общаемся, беспокоимся, надеемся, строим планы, делаем покупки, играем, уделяя, минимум внимания тому, ***как и о чем*** при этом думаем. Возможно, мы бы относились с большим вниманием к

своим умственным процессам, если бы за каждую мысль, в зависимости от ее характера, приходилось получать или отдавать доллар. Учитывая, что каждый день в нашем мозгу возникают тысячи мыслей, это предложение кажется весьма заманчивым.

Вообразите бухгалтерию, ведущую учет каждой мысли и отмечающую, какая из них принесла нам прибыль, а какая — убытки. Все стали бы скрупулезнейшим образом контролировать и направлять свои мысли, с воодушевлением порождая приносящие доход и старательно избегая влекущих за собой расходы.

Но между прочим, именно это с нами и происходит, только в роли долларов выступает энергия — действует огромная учетная система. Она называется Вселенной, и ни одна мысль не остается без внимания.

Д/З. Ответить на вопросы:

1. Смогли ли вы контролировать свои мысли?
2. Какие трудности вы встретили при этом?

3 часа. «Природа наших желаний»

1. Какие желания у нас возникают в процессе жизни? Как вы с ними справляетесь?

2. Труд - всегда бывает желанным или является необходимостью? Почему?

3. Игра № 1 (1 час)

3. Учиться – легко или трудно? Почему? Какие мысли у вас бывают, когда вам непонятен учебный материал. Просите ли вы помощи у педагога? Почему? Кто нам мешает учиться и трудиться? – ЛЕНЬ!!!

4. Чем желание отличается от фантазии? Где рождаются наши желания и фантазии. Почему желание можно исполнить, а фантазии нет? Какие фантазии реальные, а какие нереальные фантазии.

Д/З. Нарисовать реальные и нереальные фантазии.

Д/З. Нарисовать свою лень, разукрасить. Сделать её описание как внутреннего спутника своей жизни и её диалоги с вами!!!

Цель урока: Создать на уроке творческую атмосферу, вовлечь учащихся в процесс размышления над вопросами, найти ответы и с желанием ответить на них. Уделить внимание каждому ученику в процессе поисков ответов на поставленные вопросы. Учить смело, рассуждать о внутренних мыслительных процессах и о своих чувствах.

Игра № 1, 2 (см. приложение) (1 час)

Тренинг «Магнетизм благодарности» (2 часа.)

2 часа. **1. Итоговое занятие: Обсуждение темы: «Кто я такой»**

Осознание личных позиций: «Я хочу», «Я должен», «Я могу».

2. Тренинг занятие № 1 (2 часа)

4 часов. «ЛЕНЬ – И ЕЁ ПРОЯВЛЕНИЯ»

1. Проверка домашнего задания – рисунок лени. Рассматривает каждый ученик свой рисунок с описанием деталей, и её функций.
2. Походка лени.

Отвечаем на вопросы на уроке, дома письменно.

1. Бывает лень полезной? В каких случаях?
2. Что я лично приобретаю для себя, позволяя лениться?
3. Что со мной происходит, когда я ругаю себя за проявление лени?
Какие формы она приобретает благодаря этой ругани?
4. Что заставляет меня проявлять чудеса трудолюбия?
5. Что я чувствую, заставляя себя быть трудолюбивым?
6. Что я чувствую, давая себе полениться по полной программе?
7. Как обстоят мои дела, когда я позволяю себе лениться?
8. Каковы эти результаты по сравнению с теми, когда я заставляю себя быть трудолюбивым человеком?

Написать письмо лени:

1. Приветствие.
2. Сказать, что было не высказано.
3. Слова благодарности.
4. Попрощаться.

По какому адресу мы пошлём наше письмо? **Прощание с ленью!**

Д/З

1. В конце дневника вклеить лист, фиксирующий ежедневное время домашних занятий на месяц.

Цель: Расположить учащихся к откровенному разговору о внутреннем состоянии в «момент атаки» лени.

6 часов. Визуализация или мысленное представление

Что делает человека победителем? Чем отличаются удачливые люди от неудачников?

Визуализация — это мысленное представление, проигрывание, видение себя в ситуации, которая еще не произошла. ***Человек воображает себя делающим или имеющим то, к чему стремится, и получающим желаемое.***

Допустим, вы хотите развить уверенность в себе. Используя воображение, вы представляете себя уверенной личностью. Мысленно вы совершаете смелые поступки и свободно общаетесь с самыми различными людьми. Вы воображаете ситуации, которые обычно вызывают у вас затруднения, и представляете, что действуете в них легко, непринужденно и добиваетесь успеха. Можете даже вообразить, как ваши друзья и коллеги говорят вам комплименты, поздравляя с приобретенной уверенностью в себе. Вы чувствуете гордость и удовлетворение как оттого, что стали уверенным в себе человеком, так и от произошедших в результате перемен.

Секреты Успешной Визуализации

1. Решите, чего вы хотите добиться: сдать экзамен, отлично отыграть Академический концерт....
2. Расслабьтесь. На несколько минут отвлекитесь от дел и переведите дух, отдыхая телом и душой.
3. В течение пяти - десяти минут мысленно представляйте желаемую реальность. Побольше думайте о том, что вы что-то делаете или приобретаете, а не о том, что ***могло бы***, с большей или меньшей степенью вероятности произойти. Живите в своих мыслях так, как будто это уже происходит с вами. Создайте маленький внутренний видеофильм. Представляйте себя делающим то, чего вам больше всего хочется. С одной стороны, вы осознаете, что на самом деле этого с вами еще не происходит и пока не стало реальностью. Но мысленные картины, которые мы себе рисуем, о которых постоянно думаем, становятся плацдармом для наших целей, формой, которая наполняется энергией. Эти картины — реальная сила, которая будет работать на нас.

При визуализации наделяйте себя любыми необходимыми качествами. Если для вашего мысленного образа необходимы талант, мужество, решительность и настойчивость, обязательно включите их. Иногда вы будете чётко видеть, что достигаете желанной цели, как будто смотрите кинофильм. В других случаях перед вами возникнет лишь наиболее общая картина ваших целей. Хорошо и то, и другое. Можно чередовать точную и свободную визуализацию, занимаясь каждой по пять минут, либо сконцентрироваться на чем-то одном, что вам больше нравится.

Точная визуализация: Мысленно создайте точные картины и сцены того, чего хотите добиться. Следуйте заранее подготовленному сценарию, мысленно проиграв его несколько раз.

Свободная визуализация: Позвольте образам и мыслям свободно сменять друг друга, не направляя их, *но лишь до тех пор, пока они показывают позитивный путь достижения вашей цели.*

Используйте оба метода, помня, что главное здесь — **ПРАКТИКА**. Многие испытывают трудности на начальных стадиях визуализации. Их мозг не может создать и нарисовать желаемые сцены. Не переживайте, если то же происходит и с вами. Картинка не обязательно должна быть полной и завершённой. Регулярно занимаясь визуализацией, вы скоро с удивлением заметите, что ваш мозг учится порождать мысленные картины по вашему желанию.

Следует отметить, что недостаточно представить что-либо один раз или даже дважды. Результаты появятся, если только образ отпечатывается в сознании вновь и вновь на протяжении недель и даже месяцев, пока ваша цель не осуществится. Не пытайтесь оценить результаты после одной - двух попыток визуализации.

Если у вас вдруг возникнут сомнения — а они обязательно возникнут — просто проигнорируйте их. Не пытайтесь противостоять им и бороться с ними, пусть они возникают и исчезают в вашем сознании.

Д/З Мысленное представление конкурса, вашего исполнения, детали, с применением точной и свободной визуализации.

Ответить на вопросы:

1. Походка победителя.

2. Какие положительные качества мы в себе развили?
3. За что мы себя не любим? Почему?
4. Какие мысли у нас доминируют в период успеха, неудачи?

Д/З Мысленное представление конкурса, вашего исполнения, детали, с применением точной и свободной визуализации.

Д/З Ответить на вопросы:

1. Что такое визуализация?
2. От чего зависит успех?
3. Чего вы хотите добиться в жизни?
4. Контроль домашних занятий - записи в дневнике!

Тренинг – «Закон бумеранга», игра № 3 (2 часа)

Итоговое занятие (2 часа.)

1. Концерт «Новогодние поздравления»
2. Беседа с родителями на тему «Как вы оцениваете развитие своего ребёнка»

Четверть 3

Практические занятия:

1. Исполнить произведение, высказать своё мнение о характере пьесы.
2. Предложить каждому ученику нарисовать образ исполняемой пьесы.
3. Проиграть свои пьесы мысленно.
4. Рассказать о внутренних переживаниях при игре на инструменте и мысленном проигрывании.
5. Ошибки при игре: текстовые, случайные, от волнения, от страха – обсудить, поставить правильный диагноз.
6. Игра: Походка победителя, походка неудачника, походка весельчака, походка расстроенного человека – распределить и проиграть роли с изображением настроения. Ответить на вопрос - какими средствами выразительности вы пользовались - Мимика, осанка, руки, корпус, плечи, голова, глаза.

Д/З 1. Мысленное проигрывание пьес, работа над ошибками.

2. Нарисовать цветные образы, исполняемых пьес.
3. Изобразить походку страха, радости, человека бегущего под дождём.

6 часов: Практические занятия.

1. Мысленное проигрывание конкурсной программы.
2. Исполнение конкурсной программы.
3. Игра программы с шумовыми эффектами.
4. Игра с закрытыми глазами.
5. Сделать видеозапись, просмотр, обсуждение.

Цель урока:

1. Создать доброжелательную, атмосферу - походка победителя.
2. Обратить внимание на каждого ученика, его высказывания и проблемы.
3. Игра одной пьесы, ответы на вопросы, показ на инструменте.
4. Достичь полного понимания и усвоения темы урока.

5. Обязательно в конце урока похвалить каждого учащегося.

Тренинг занятие № 2 (2 часа)

3 часа. **ПОЗИТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ**

Каждый, кто мечтает об успехе, финансовой независимости, должен развить в себе сознание удачливого человека. Заметьте, я сказала «развить», потому что такое сознание не появляется само по себе. Никто с ним не рождается, оно никому не может быть просто дано. Это состояние ума, соответствующим образом настроенное и открытое, позволяющее везде ожидать и видеть успех и возможности.

Противоположностью сознания удачливого человека является сознание неудачника, знакомое большинству людей. Обладатель сознания неудачника ожидает лишь недостатки и ограничения и видит их везде, как указатели на дороге, и кажется, что они ведут лишь к бедности и тяжелым временам. Никому и никогда не добиться финансовых успехов, обладая таким типом мышления – это просто невозможно. Вы не можете идти сразу по двум дорогам — к богатству и к бедности, так как они идут в противоположных направлениях. Обе дороги четко разграничены; и — тут нет большой тайны, — какую бы дорогу вы не выбрали, она, в конечном счете, и определит вашу судьбу.

Итак, какой же у вас тип сознания? Если вы обладаете сознанием неудачника, то ваша задача ясна. Вы должны избавиться от этих оков и начать развивать в себе мышление удачливого человека.

Ниже перечислены четыре шага, которые нужно сделать, чтобы сформировать в себе мышление удачливого человека:

Вера в успех содержит в себе четыре основных убеждения.

Убеждение 1

Этот мир полон богатств.

Сознание удачливого человека полагает, что Вселенная полна всего и для всех, — осталось лишь принять ее дары. Взгляните на природу: она щедрая, неэкономная, даже расточительная в своих дарах. Попробуйте сосчитать количество звезд в небе: у вас не получится, никто никогда не мог этого сделать и никто никогда не сможет; они исчисляются сотнями миллиардов. Посмотрите на дикие цветы в поле, они расстилаются далеко за пределы взгляда.

Куда бы вы не посмотрели, везде увидите изобилие. А если где-то и существует дефицит возможностей, то лишь у вас в голове.

Убеждение 2

Жизнь приносит радость и удовлетворение.

Убеждение 3

Каждый аспект моей жизни содержит неограниченное количество возможностей.

Сознание неудачника уверено, что вокруг не существует никаких возможностей, и что лучшее, что с вами может произойти, это то, что происходит прямо сейчас. Оно пытается заставить вас поверить, что, независимо от того, чем вы занимаетесь, все хорошие идеи уже принадлежат кому-то другому или что сейчас просто неподходящее время создания новых замыслов. Для сознания неудачника ситуация всегда безнадежна, и нет смысла даже пытаться что-то предпринять.

Сознание удачливого человека верит, что каждый аспект вашей жизни содержит огромное количество возможностей, просто громадное!

Неограниченные возможности для того, чтобы сохранить крепкое здоровье, для создания новых отношений, для продвижения, для того, чтобы жить увлекательной жизнью.

Убеждение 4

Мой успех зависит только от меня самого.

Д/З 1. Рассказать о четырёх основных убеждениях веры в успех. Согласны ли вы с ними?

Тренинг «Не судите», Игра № 5, (2 часа)

Четверть 4

3 часа. ПОСТАНОВКА ЦЕЛИ — ГЛАВНОЕ УСЛОВИЕ УСПЕХА

Известный американский психолог А. Маслоу, изучил группу людей, достигших в своей деятельности высоких результатов. Маслоу назвал их «самореализованными личностями». Он обнаружил, что такие люди ведут крайне разнообразный, но при этом очень индивидуальный образ жизни. На первый взгляд не было ничего общего между удачливым предпринимателем, известным романистом и знаменитым дирижером. Но Маслоу обнаружил, что при всей несхожести их образа жизни все они были чрезвычайно целеустремленными и увлеченными своим делом личностями. **Каждый из них имел свою главную цель в жизни.**

Ноа Вебстер говорил, что успех — это удачное достижение желаемой цели. Творческое стремление к цели, которая представляется именно для вас важной как следствие глубоко прочувствованных потребностей, желаний и дарований, приносит счастье и успех, ибо в данном случае вы живете так, как и положено. Ведь человек от природы существо, постоянно направленное на какую-то цель. И поскольку человек создан именно таким, он не может быть счастлив, если не живет так, как ему определено природой, то есть целенаправленно.

Цель генерирует молодость и энергию, придает жизни смысл. Организм не может нормально функционировать без цели. **Величайшая угроза для жизни и здоровья — отсутствие того, ради чего жить.** В тот момент, когда человек перестает тешиться видением будущих достижений, его самого больше нет. Природа создала человека таким, что более всего и дольше всего он чувствует себя счастливым, когда стремится к какой-то еще не достигнутой цели. Ожидание приятней реализации. То, что находится под рукой, уже не удовлетворяет. Самое стойкое удовлетворение остается с

человеком, пока в нем живет надежда на будущие свершения. Когда эта надежда исчезает, то для человека наступает конец.

Именно по этой причине люди после выхода на пенсию часто начинают болеть. В медицине хорошо известен синдром неиспользованности, когда недогружаемый орган или часть тела быстро ослабевает. Нет другой такой группы людей, столь сильно подверженных депрессиям, болезням и риску смерти, **как те, кто поглощен бездействием**. Если вы перестаете смотреть вперед, вы фактически перестаете жить.

Целеполагание — важнейшее условие успешной жизни. Американский психолог Наполеон Хилтой вопрос: «В чём состоит ваша жизненная цель» или в своем бестселлере «Думай и богатей» пишет: «Для того чтобы предсказать кому-нибудь будущее, совсем не обязательно быть ясновидящим. Вы можете сделать это, задав человеку один простой вопрос: « в чём состоит ваша жизненная цель и каковы ваши планы ее достижения?». Если вы зададите такой вопрос сотне человек, девяносто восемь из них ответят примерно следующее: «Я хотел бы хорошо жить и стать настолько преуспевающим человеком, насколько это возможно». Хотя на первый взгляд такой ответ производит хорошее впечатление, если вы копнете немного глубже, чаще всего вы увидите пассивного человека, который никогда не получит от жизни ничего, кроме остатков со стола истинно удачливых людей — тех, кто имеет ясную цель и план ее достижения. Для того чтобы достичь успеха, вы должны прямо сейчас точно решить, какая у вас цель, и наметить шаги в направлении ее достижения». И далее: «Человек, который имеет цель и план ее достижения, привлекает к себе возможности. Как может жизнь дать вам что-либо, если вы сами не знаете, чего вы хотите?».

Д/З Ответить на вопросы:

1. Есть ли у вас цель, стремление, мечта?
2. Попробуйте определить свою цель.
3. Может ли являться целью, обучение в школе на отлично?
4. Обучение в ДШИ - это цель, увлечение или возможность провести время?
5. Создавать привычку в достижении на маленьких целях – примеры.

3 часа. «Технология постановки цели»

Постановка цели — не просто полезное занятие, а совершенно необходимый элемент успешной деятельности. Победители в жизни знают, куда держат путь. Проигравшие идут только туда, куда их посылают — или остаются на месте. Они проводят свою жизнь, работая для достижения целей других. Правильно поставленная цель имеет удивительную способность сбываться как бы сама собой. Цель организует усилия. Фиксируясь в уме и пронизывая все подсознание, она начинает автоматически влиять на ваше поведение, направляя его на достижение результата. Психологическим эффектом этого будет то, что задача закрепится в вашем подсознании настолько, что будет принята за образец и план действия, который станет, в конце концов, доминировать во всей вашей жизнедеятельности и последовательно поведет вас к достижению цели.

Исходя из изложенного, мы предлагаем вам следующую технологию постановки цели:

Во-первых, сосредоточьтесь на конкретной цели.

Чтобы прожить такую полнокровную жизнь, вы должны заполнить пропасть между тем, где вы есть сейчас, и тем, где вы хотите быть. Не надо сосредотачиваться на этой пропасти. Ключ к ее преодолению — мост, который вы должны построить. Мост легко выстроится благодаря ясности видения.

Цель — есть конкретный образ желаемого результата. Все, что неконкретно, неясно, расплывчато, не может исполнять организующую функцию цели. Конкретность цели является качеством, которое становится стимулятором мысли.

Конкретная цель, фиксируясь в уме и удерживаясь в нем с намерением осуществиться, начинает автоматически влиять на все ваши действия с направленностью на достижение этой цели.

Когда вы соединены со своей истинной целью, и она живет внутри вас, необходимые действия по ее реализации возникают как по волшебству.

Во-вторых, сформулируйте свою цель в категориях позитивных мыслей.

Существуют две альтернативные стратегии мотивирования. Эти стратегии действуют различным образом, в различных направлениях и с различными результатами. Направление может быть к тому, чего вы хотите, либо же *от* того, чего вы не желаете. Оба эти направления важны. Ведь возможны же опасные ситуации, также, как и приятные и полезные вещи. Однако если вы имеете тенденцию выбора одного из них, ваша жизненная активность становится ориентированной либо на достижение успеха, либо на избежание неудачи. Направление мотивации — это ментальная программа, которая оказывает действие на всю вашу жизнь.

Убедитесь, что ваша цель представлена именно в плане того, что вы хотите, а не того, чего вы не хотите. К примеру, если вы формулируете свою цель следующим образом: «Я не хочу раздражаться, когда у меня что-то не получается» или «Я не хочу болеть» — вы думаете о том, чего вы не хотите. Но когда люди думают о негативном, именно это и происходит в их жизни, так как они концентрируют на нем внимания. Сконцентрируйтесь на позитивном и скажите себе: «Я хочу испытать шанс научиться тому, что у меня пока не получается» или «Я хочу быть здоровым». Такое высказывание не только лучше звучит, но по существу перестраивает мозг, подготавливая вас к действию. Смена способа выражения цели на противоположный является простой операцией, которая, однако, многое можно изменить.

В-третьих, определите свою цель таким образом, чтобы иметь возможность достичь ее самостоятельно, независимо от действия других.

Если реализация вашей цели зависит от усилия или желания других, вы можете оказаться в безнадежной ситуации. Предположим, что ваша цель звучит следующим образом: «Я хочу, чтобы окружающие перестали меня критиковать за мою внешность». Подобная формулировка оставляет вас на слабой позиции, поскольку реализация вашей цели здесь зависит от окружающих, а не от вас. Однако эту же цель можно сформулировать и по-другому: «Что я могу сделать, чтобы нравиться самому себе, независимо от отношения окружающих». В этом случае вы, и только вы отвечаете за достижение своей цели. Это придает вам чувство уверенности в себе и возможность действовать.

В-четвертых, переживите момент достижения своей цели.

Представьте, что вы уже достигли поставленной перед собой цели и получили желаемый результат. Создайте воображаемую версию уже случившегося. Переживите ее как живую реальность.

Игра № 7, 8.

Правила при достижении своей цели:

1. Сравнивайте себя только с собой и смотрите лишь на собственный прогресс.
2. Дорога к успеху измеряется собственными достижениями.
3. Всегда вознаграждайте себя за сделанное самым достойным образом.
4. Надо хотеть то, что вы получили и искренне радоваться этому.
5. Одна из обязательных черт характера успешного человека – это оптимизм.
6. Главный фактор вашей надёжности – гибкость и способность к переменам.
Адаптируемость - ключ к успеху.
7. Преуспевающий человек должен излучать силу, уверенность и оптимизм.
8. При любом общении необходимо соответствие между тем, что вы говорите, и тем, что вы чувствуете.
9. Улыбка - это эффективный инструмент позитивного воздействия на себя и окружающих. «Сильнейший тот, кто улыбается» - японская пословица.

Тренинг занятие № 3 (1 час)

Первым элементом в построении отношений между людьми является осознание простого факта, что каждый человек несет в себе определенное значение для других. Вопрос звучит так: «Что вы хотите значить для окружающих?». Вы, скорее всего, желали бы ассоциироваться для окружающих с чем-то положительным. Тогда вам стоит проверить, как люди реагируют на вас. Обратите внимание на реакцию другого человека в тот момент, когда вы, например, входите в комнату, чтобы поздороваться с ним, особенно в том случае, если ваш визит оказался для него полной неожиданностью. Как этот человек реагирует на ваше появление? Загорается ли в его глазах радость и энтузиазм? Что вы видите: улыбку или нахмуренные брови, а может быть, страх и замешательство? Результаты наблюдения являются хорошей проверкой того, что вы значите для этого человека, еще до того, как вы начнете разговор.

Люди всегда чувствуют, как вы настроены по отношению к ним. Вы и ваши знания им будут неинтересны до тех пор, пока они не почувствуют, что вы интересуетесь ими. На уровне подсознания вы действуете как передатчик, который сообщает окружающим, какое у вас настроение: радостное или печальное, ощущаете ли вы себя победителем или ваше чувство самооценки опустилось ниже нулевого уровня!

Преуспевающий человек должен излучать силу, уверенность и оптимизм.

Вряд ли вы сможете передать свой энтузиазм другим людям, если сами находитесь в скверном настроении. Сформулируем важнейшее правило: ***при любом общении необходимо соответствие между тем, что вы говорите, и тем, что вы чувствуете.***

Если ваше сообщение должно быть интересным, должны быть интересны и ВЫ.

Как передающий сообщение, вы должны быть здоровым, энергичным, обладать личным обаянием. Все холодное или неприветливое в вас будет восприниматься как что-то неприветливое в вашем сообщении.

Людям нравится чувствовать себя хорошо, и они хотят быть в окружении таких же людей. Наверняка вы встречались с людьми, которые очаровывали вас. О тех, кто умеет производить благоприятное впечатление, говорят, что они привлекательны. Что такое *привлекательная личность*? Это личность, которая *влечет, притягивает* к себе, то есть обладает *личным магнетизмом*. Это особого рода шарм, которым владеет человек и который он может передавать непосредственно на свое окружение.

Хорошо известно, что если на колокольне ударить в колокол и заставить его звучать, то и другие колокола зазвучат в той же тональности. **Вы можете пробудить в других только то, что колеблется глубоко внутри вас.** Закон психоэнергетического резонанса утверждает, что все зависит от вас и ключ к окружающим вас людям лежит в вас самих.

Вы хотите, чтобы ваш разумный аргумент был воспринят разумно. Вы хотите, чтобы ваши слушатели были счастливы, что они могут разумно рассмотреть и принять то, что вы хотите до них донести.

Но это может быть разумно принято только тогда, когда вас действительно слушают и слышат, на вас смотрят и вас видят.

Как вы можете гарантировать, что вас услышат и увидят?

Только взывая своими эмоциями, чувствами, подсознанием, вместе со своим рациональным разумом и физическим присутствием: как человек в целом — к своему слушателю как к человеку в целом: разумом — к разуму, чувствами — к чувствам, физическим присутствием — к физическому присутствию.

Когда работают знаменитые дирижеры, они сначала настраивают весь оркестр, и только тогда, когда достигнута чистота звучания основных аккордов, они начинают концерт. Так же и вы должны постоянно настраивать самих себя, чтобы достичь чистого и гармоничного излучения и сохранить его.

Вот почему для того, чтобы согласовать различные уровни своего «Я» — физический, эмоциональный, интеллектуальный и духовный, — вам необходимо творческое самоконструирование, с тем, чтобы вы, как цельный человек, могли обеспечить реальное существование своих сообщений.

Таким образом, стратегия привлечения и вызывания добрых чувств в людях весьма проста. Определите, с каким эмоциональным состоянием и чувствами вы хотите ассоциироваться. Затем станьте примером такого состояния и ведите себя так, чтобы возбудить такое же состояние у других.

Разговаривая с другим человеком, постоянно мысленно просматривайте наиболее привлекательные, убедительные и полезные моменты, которые вы хотели бы донести до внимания людей. В своем воображении «увидьте» их такими, как вам хотелось бы, чтобы их увидели люди. Пусть вас не беспокоит, если то, что вы сейчас «видите», покажется вам слишком преувеличенным или значительным. ***Вам необходимо работать со своей эмоциональной природой, чтобы достичь эмоциональной природы других людей, а это совсем не то же самое, что работа с рациональным разумом.***

Пусть вас волнует то, что вы визуализируете. Никогда не смущайтесь проявить волнение по поводу того, что вы визуализируете.

Создавайте это видение, о котором вы рассказываете другим, образ, который вы видите и хотите, чтобы смогли увидеть они. Описывайте его. Вы должны быть уверены, что можете заставить других увидеть этот образ, сделать его ***их видением тоже***. Обычно люди хотят работать и общаться с теми, кто уверен в себе. Чем больше вы верите в себя, тем больше другие верят в вас. Тогда вы будете искренни в своих высказываниях и это будет работать, ибо, чем искреннее вы верите в себя, тем больше люди доверяют вам.

Искренность в общении крайне необходима, т.к. если вы в чем-то неискренни, ваше подсознание в форме телесного поведения просигнализирует об этом. Результаты многих исследований показывают, насколько важным является совпадение словесного и телесного. Даже маленький ребенок может научиться обманывать, используя для этого слова. Но ему значительно труднее контролировать телесное поведение; правда, почти всегда выходит наружу.

Именно поэтому большинство из нас больше склонно доверять телесной информации, нежели словесной, если они не совпадают. Если вы, передавая информацию, хотите достичь желаемого результата, пусть ваша словесная информация находит выражение в мимике вашего лица и в тоне голоса. А поэтому будьте всегда искренни, тогда в вашем поведении не возникнет никаких несоответствий, и ваша информация будет воспринята с полным доверием.

Ваш личный магнетизм получает свое выражение главным образом через голос, глаза, руки и выражение лица — основные средства общения с другими.

То, как вы используете их, определяет свойственную только вам манеру поведения. Так как ни одному человеку не дано увидеть, что у вас в голове, люди воспринимают вас через ваше поведение. Вы можете организовать и направить его таким образом, чтобы оно помогло вам достичь любой желаемой цели. И те, кто научился этому, становятся лидерами и созидателями в своей области.

Начнем с того, как вы звучите. Ваш голос и ваша речь, совершенно уникальны для вашей индивидуальности. Именно ваше звучание, манера произносить слова и производит особое впечатление на других. Ваш голос выразительнее музыкального инструмента. О том, как он «происходит», каковы причины его «расстройств», и как их можно устранить, — будет рассказано в специальной главе нашей книги. Сейчас только скажем, что голос возникает внутри вашего организма и не существует изолированно от него. Голос и организм функционируют совместно и поддерживают друг друга.

Оттенки голоса выдают, какую музыку несет в себе человек. Если он находится в стрессе — мускулы лица искажены судорогой, голос звучит холодно и высоко, так как он холоден изнутри и не может подавить свою досаду. Как может такой человек согреть и растопить лед в душах окружающих? Чем ниже голос, тем в большей степени он выходит из глубины, из внутреннего мира человека и поэтому он может и глубже проникнуть в другого человека. ***Ваш голос — это рельсы, по которым ваши мысли добиваются до сознания и подсознания окружающих.***

Слова живут в колебаниях звуков. Таким образом, пробуждается их значение, и мы говорим о воодушевляющей силе слов.

Тут же заметим, что умение слушать — не менее сильный инструмент воздействия, нежели умение говорить. У каждого из нас только один рот, но два уха. И, тем не менее, многие люди значительно больше говорят, чем слушают.

Есть один способ, с помощью которого вы сможете так научиться слушать, что станете притягивать к себе людей: ***проявляйте искренний интерес к своему собеседнику***. Когда вы слушаете человека по-настоящему, вы дарите ему такую ценную вещь, как уважение.

Что скрывают уста — выдают руки. Ваши руки — тончайшие инструменты энергетического воздействия. Даже то, как вы пожимаете руку партнеру, составляет важную часть вашей личности и сильно влияет на производимое вами впечатление. Как мы настораживаемся при вялом рукопожатии. Люди, несущие в себе негативные мысли, часто даже не подозревают, что уже при пожатии руки они излучают негативную энергию. Точно так же, как индивидуален голос человека, индивидуальны движения его рук. Они могут быть мягкими, крепкими, жесткими, решительными, безразличными или полными чувств. Искусство рукопожатия можно культивировать. ***Когда вы здороваетесь с человеком, вложите в свое рукопожатие что-нибудь такое, чтобы человек почувствовал, что вы ему искренне рады***.

Теперь поговорим о взгляде. Ваши глаза являются окнами внутрь и наружу. Все тело человека может излучать спокойствие и беспокойство, но особенно интенсивно это излучение происходит через глаза.

Глаза называют зеркалом души потому, что они прямо и немедленно отражают энергетические процессы тела. Когда человек энергетически заряжен, его глаза сияют, и это хороший признак здорового состояния. Любое подавление энергетического уровня человека затуманивает блеск в глазах. По глазам можно определить интенсивность экспрессии и ее качество. Чьи-то глаза оживленно блестят, а чьи-то тусклы и часто бывают пустыми. Глаза бывают скучными и злыми, холодными и тяжелыми, а бывают мягкими и привлекательными. Эти качества нельзя измерять с помощью инструментов.

Пустой взгляд дает впечатление, что «никого здесь нет». Глядя в такие глаза, человек получает впечатление внутренней пустоты. Контакт глазами является одной из самых сильных и наиболее интимной формой отношений между двумя людьми. Он включает передачу чувств на более глубоком уровне, чем словесный, потому что контакт глазами — это форма прикосновения. По этой причине он может быть очень волнующим. Многие люди избегают контакта глазами, потому что боятся того, что могут сказать их глаза.

Приходилось ли вам говорить неправду? Вспомните, как трудно при этом смотреть в глаза другому человеку. Вы чувствовали, что стоит вам взглянуть на него, и глаза выдадут вас. «Посмотри мне в глаза», — часто говорим мы детям, когда подозреваем их в неискренности.

И наоборот, мы склонны доверять тому, кто не избегает нашего взгляда. Но недостаточно просто смотреть в глаза собеседнику, надо делать это с интересом. Каждый имеет печальный опыт общения с теми, кто зачастую только притворяется, что слушает. Да, человек может сидеть прямо напротив вас, понимающе кивая головой, но его взгляд направлен мимо вас к двери или еще куда-нибудь. Несмотря на жесты и словесные заверения, его глаза говорят: «Мне это неинтересно», и тогда мы теряем желание продолжать разговор.

Поэтому, если вы хотите заинтересовать кого-нибудь, смотрите ему или ей прямо в глаза и старайтесь не потерять этот контакт, чтобы сохранить интерес собеседника.

Осознанное использование ваших глаз значительно повышает силу вашего воздействия.

Приятное выражение лица весьма благоприятно для общения. Спокойное, улыбающееся лицо производит совершенно иное впечатление, нежели лицо человека, озабоченного или чем-то обеспокоенного.

Улыбка — важнейшее и невероятно могущественное средство общения.

Оказавшись в чуждом окружении на неведомой земле, вы мгновенно испытываете величайшее облегчение, увидев на лицах окружающих искренние, теплые улыбки. И доселе незнакомые люди тут же превращаются в ваших друзей. Улыбка — легко читаемое любым послание, которое гласит: не волнуйся, все в порядке, ты принят

здесь, и ничего тебе не грозит. И вы расслабляетесь и снимаете доспехи настороженности.

Японская пословица гласит: «Сильнейший тот, кто улыбается».

Улыбка — это эффективный инструмент позитивного воздействия на себя и окружающих.

Вы можете это проверить прямо сейчас. Улыбнитесь (не важно, если получится гримаса, вся суть в том, что работают нужные мышцы). Сохраняйте это положение примерно 30 сек, если вы честно проделаете этот эксперимент, то сможете однозначно констатировать: что-то все же «происходит». Было бы хорошо, если бы вы описали ваши впечатления, не откладывая.

(3 часа) Итоговое занятие: 1. Прогулка на природу – отдых у костра.

2. Подведение итогов за год.

Приложение 2 часа. **Тренинг 1 – Магнетизм благодарности.**

Материалы

Блюдец с песком, железные опилки и один или два магнита. Как альтернативный вариант, вместо песка можно использовать соль. С помощью магнита удостоверьтесь в том, что в полученной смеси достаточно железных опилок. Приготовить лупу.

Ход урока

Спросите детей, могут ли они увидеть невооруженным глазом или собрать руками крошечные частицы железа, находящиеся в песке. Спросите, какой инструмент мог бы помочь нам сделать это. Возьмите магнит и покажите ребятам, как он притягивает к себе частички железа.

«Блюдец с песком (или солью) символизирует нашу повседневную жизнь, а магнит — это наше благодарное сердце. Благодарное сердце чутко всматривается в каждый день нашей жизни, стремясь обнаружить как можно больше благословенных мгновений. Такое сердце подобно магниту, притягивающему к себе железные пылинки.

А неблагодарное сердце подобно нашим пальцам. Как наши пальцы тщетно стараются найти крупинцы железа в блюдец с песком (или солью), так и неблагодарное сердце не может найти ничего достойного похвалы. То

сердце, которое исполнено благодарности и похвалы, найдёт благословенные минуты в каждом часе нашей жизни.

Предложите детям по очереди провести по песку магнитом, наблюдая, как тот притягивает к себе частички железа. Скажите ребятам, что эти частички — те благословенные мгновенья счастья, которые им пришлось пережить в течение часа. Такими благословенными моментами могут быть воспоминания о встречах с друзьями, нечто увиденное или услышанное, вкусный завтрак или красивая одежда.

Когда первое упражнение будет выполнено, предложите ребятам снова провести магнитом по песку, чтобы припомнить те счастливые мгновения, которые они пережили в течение предыдущего часа. К примеру, это может быть похвала, услышанная от кого-либо, общение с членами семьи, игры с друзьями или с домашними животными. Проводя магнитом по песку, ребята могут также вспомнить счастливые эпизоды, которые произошли в течение последних нескольких часов или же в течение всего дня.

Объясните детям, что всякий раз, когда мы выражаем благодарность за то, что происходит в нашей жизни, эта благодарность, подобно магниту, притягивает к нам все хорошее. Эту благодарность не обязательно выражать словами. Иногда это может быть просто тихое, молчаливое признание тех прекрасных качеств, которые мы видим в других людях. Магнетическая сила этой благодарности будет притягивать к нам лучшие качества окружающих. И тогда жизнь принесет нам еще больше счастливых моментов, достойных нашей благодарности.

Эта аналогия вполне применима, если в данный момент ваш Ребенок подвергается душевным и физическим жизненным испытаниям, например, если вам вместе с ним предстоит переезд в другой город или же если у него сломана нога. Блюдце песка — это ситуация, магнит — это разум, который ищет хорошее в сложившейся ситуации, а частички железа — это счастливые моменты, которые может обнаружить ваш ребенок.

Чтобы усилить эту аналогию, возьмите лупу и объясните ребенку, что Дух увеличивает то, что мы ценим и за что благодарим. Сила искренней благодарности, исходящая из нашего сердца, способна увеличивать те благословенные моменты счастья, что запечатлены в частичках железа скрытых в песке. Так увеличивается в размерах все, о чем мы думаем.

2 часа. Тренинг 2 - Закон бумеранга

Материалы – отрезок резинки или бумеранг, бумажный рожок, который раскручивается, когда в него дуют, а потом снова скручивается.

Ход урока

«Закон бумеранга» — одно из многих названий основного закона, известного как закон причины и следствия.

Цель данного урока состоит в том, чтобы еще раз напомнить себе:

1. Всё приходит на круги своя.

2. Что посеешь - то и пожнешь.

Намотайте конец резинки вокруг пальца и несколько раз покажите детям, как она растягивается и затем сжимается.

«Закон причины и следствия гласит, что всякое действие заканчивается в той же точке, из которой оно началось, - точно так же, как растягивается и сжимается эта резинка.

Всё пущенное во Вселенную — будь то мысль, слово или же действие — обязательно возвращается в исходную точку, из которой оно начало свой путь. Так, посылая окружающим нас людям дружелюбные мысли и действия, мы встретим такое же дружелюбие с их стороны».

Натяните резинку и предложите кому-нибудь из детей сказать что-то приятное своему товарищу. Теперь отпустите конец резинки и попросите этого товарища сказать что-нибудь приятное в ответ. Затем попросите кого-нибудь из ребят высказать критическую мысль в адрес своего товарища.

При этом снова натяните резинку и затем отпустите ее конец, показывая, что критика также возвращается к нам.

Затем продемонстрируйте, как возвращается критика.

«Что посеешь — то и пожнешь» — эта пословица как нельзя лучше выражает смысл «закона бумеранга». Если мы будем добры и всегда готовы оказать помощь другому человеку, мы обязательно встретим людей, которые также будут добры и всегда подадут нам руку помощи. Если же мы будем бояться друг друга, постоянно опасаясь пострадать от чего-то или же что-то потерять, то, скорее всего, наши опасения сбудутся.

Закончите урок на мажорной ноте. Дайте ребятам возможность проявить фантазию, стремление к творчеству и умение избирательно подходить к мыслям и чувствам, которые им предстоит впустить в свой внутренний мир.

Мысли и чувства всегда предшествуют действию.

2 часа. **Тренинг 3 – «Не судите»**

Для первого этапа:

Приготовьте каждому ребенку маленький фрагмент картинки из журнала, календаря или рекламного плаката. Например, если на картинке изображено чье-то лицо, вырежьте только изображение рта. Если это будет пейзаж, вырежьте изображение отдельного дерева или фрагмент изображения озера.

Для второго этапа:

Приготовьте каждому ребенку по листу белой бумаги с маленьким отверстием в середине. Можно предложить самим проделать отверстие с помощью карандаша.

Первый этап:

Раздайте детям фрагменты картинок и спросите, могут они сказать, что изображено на всей картинке. Дети поймут, что им недостает фактов для того, чтобы точно описать картинку, и все, что им остается, — это строить предположения. Объясните детям: то же самое происходит, когда мы пытаемся судить об окружающем нас мире и особенно! О людях.

Покажите детям фрагмент картинки с изображением уха или носа.

Насколько сложно нам что-то сказать о лице человека, перед собой всего лишь этот маленький фрагмент, насколько же трудно судить о человеке

исходя из его внешности того или иного поступка. Чтобы судить о людях справедливо, нам нужно очень хорошо знать их прошлое и настоящее. Без этих знаний наши суждения будут ошибочными. Все, что мы видим вокруг, — лишь фрагменты картины, которую нам не суждено увидеть целиком.

Поэтому не стоит думать, что мы вправе судить о целом по его фрагментам. Тот, кто это понимает, обладает мудростью. А мудрость — это больше чем суждение».

Второй этап:

Раздайте детям листы бумаги и попросите, чтобы каждый из них проделал в центре своего листа маленькое отверстие, через которое можно было бы смотреть.

«Посмотрите на меня через отверстия в ваших листах бумаги и скажите, что вы видите. Теперь взгляните через отверстие на нашу комнату. Обратите внимание: ваш обзор ограничен размерами отверстия. Заметьте, каждый из вас может видеть лишь то, что находится непосредственно перед ним.

Большинство из нас смотрит на мир словно через замочную скважину. Точно так же мы смотрим и на других людей. Приблизьтесь и посмотрите друг на друга сквозь ваши «замочные скважины». Сколь малую часть другого человека вы можете видеть сейчас, столь же мало вы можете судить о людях или вещах. Наши знания, на данном уровне развития, очень ограничены. Поэтому мы должны быть очень осторожными в своих суждениях о людях и событиях. Ведь мы не видим целой картин. Нам не хватает информации.

Словарь

аккуратность
активность
апатия
артистичность
безалаберность
безволие
безответственность
безразличие
безынициативность
бескорыстие
благодарным
благородство
болтливость
вежливость
великодушие
вера
верность
внимательность
воля
ворчливость
вредность
вспыльчивость
выдержка
гостеприимство
грубость
гуманность
доброжелательность
добросовестность
доброта
достоинства
естественность
жадность
женственность

жизнерадостность
заботливость
завистливость
зжатость
закомплексованность
замкнутость
занудство
злость
изобретательность
интеллигентность
искренность
истеричность
коммуникабельность
лень
лживость
лицемерие
любопытность
любопытство
медлительность
мудрость
мужество
наблюдательность
надежность
настойчивость
настырность
нахальство
небрежность
невежливость
невнимательность
нежность
независимость
необщительность
нервозность

нерешительность
неряшливость
нетерпимость
неуверенность
неусидчивость
обаятельность
обидчивость
общительность
опрятность
оптимизм
остроумие
отважность
отзывчивость
открытость
пассивность
пессимизм
подозрительность
постоянство
правдивость
приветливость
придирчивость
принципиальность
пунктуальность
работоспособность
равнодушие
раздражительность
раскованность
рассеянность
расторопность
решительность
романтичность
самостоятельность
сдержанность

сентиментальность
сердечность
серьезность
сильным
скрытность
слабость
собранность
сострадание
сочувствие
спокойствие
способность быть
способность мечтать
способность созидать
стабильность
страх
строгость
суетливость
тактичность
творчество
терпимость
точность
трудолюбие
трусость
тупость
тщеславие
увлеченность
угрюмость
удачливость
удовлетворенность
улыбчивость
умение любить
умение прощать
умение слушать
умеренность
упорство
упрямство
уравновешенность
усидчивость
уступчивость
утонченность
фантазировать
хозяйственность
целеустремленность
целостность
честность
чистоплотность
чувственность
чувствительность
чувство долга
чувство собственного
чувство юмор

Игры по программе факультативного курса «Формула успеха»

1. Игра **«Карандаш»** условие игры: Учащиеся выстраиваются в тесный круг, в середину круга встаёт ребёнок и закрывает глаза, начиная падать в разные стороны, дети в кругу ловят его.

Цель игры: Формирование сотрудничества детей, развитие групповой сплочённости.

2. Игра – учащимся разбиться по парам,

Соединить пальцы рук, один ребёнок ведёт, другой с закрытыми глазами следует всем предложенным движениям.

Цель - Установление контакта между детьми, доверие.

3. Игра на **Уверенность** - Опоздавшему учащемуся нужно зайти в класс Уверенно без страха и объяснить причину опоздания, сесть на своё место, рассказать о своих ощущениях.

Цель – преодоление страха, перед сверстниками, учителем.

4. Игра **«Уступи место»** условие - Учащийся должен обратиться по имени и тактично попросить уступить место.

Цель: Научиться действовать без грубостей и агрессии. Развить уверенность в себе, ощущение спокойствия.

5. Игра **«Понять друг друга»** Один ребёнок нарисовал картинку, и по описанию предлагает другому нарисовать такую же картинку.

Цель – учимся общаться в доброжелательной атмосфере.

6. Игра - **«Наши Увлечения»** перечислить 10 увлечений – что мы любим делать, из них выбрать 5 увлечений, которые вам дороги, затем выбрать три увлечения, без которых вы точно не обойдётесь, затем выбрать 1 увлечение - с которым вы пойдёте по жизни.

Цель: Развивать мышление, умение концентрироваться на своих мыслях, сосредоточенность.

7. Игра - «**Дойти до цели**» Учащийся определяет цель и идёт к ней, остальные учащиеся служат препятствием.

Цель: Сосредоточиться на препятствии, не забывая конечную цель.

8.Игра «**Я тебя ценю за....**» Высказываем пожелания друг другу.

9.Игра « **Улыбка – или мимический корсет?** »

10.Игра – Правой рукой пишем вопрос – левой даём ответ «Я имею положительную черту характера!

11.Игра - «**Висим на турнике**» 1 – логика, 2 – инстинкт.

Тренинг

Занятие 1 Тема занятия: «Здравствуйте, меня зовут ...»

1. «Знакомство». В начале нашей работы я, предлагаю каждому из вас, оформит визитку, где будет указано ваше тренинговое имя. Вы вправе взять себе любое имя: свое настоящее, игровое, имя друга или знакомого и т.п. Предоставляется полная свобода выбора. Эти визитки крепятся булавкой (или значком) на груди так, чтобы все могли прочесть. В дальнейшем на всем протяжении занятий мы будем обращаться друг к другу по этим именам.

После того как все будут готовы, каждый по кругу представит себя. Следует сказать о себе так, чтобы все участники сразу вас запомнили. При этом необходимо подчеркнуть свои особенности (привычки, качества, умения, привязанности и т.п.), которые действительно отличают вас от окружающих, являются стержнем вашей индивидуальности.

2. Правила нашей группы

1. *Правило активности.* От активности каждого члена группы выигрывают все. Активность членов группы - эта норма поведения, согласно которой мы все время, каждую минуту активно участвуем в работе группы: внимательно смотрим и слушаем, прислушиваемся к себе, пытаемся почувствовать партнера и группу в целом.
2. *Правило искренности.* Каждый говорит то, что думает, а не то, что (по его мнению) от него ждут, при этом меру доверительности устанавливает сам.
3. *Обсуждению подлежит только то, что происходит «здесь и сейчас»*

4. *Правило конфиденциальности.* Информация, обсуждаемая в группе и касающаяся "личных" жизненных историй каждого, не выносится за пределы круга.

5. *Правило конструктивной обратной связи.* Говорит о поведении, а не о личности. Анализ поведения детализировать по эпизодам, а не обобщать не дифференцированно. Например, «мне не нравится твоя манера общения».

6. *Правило персонификации высказываний.* Для более открытого общения во время занятий мы отказываемся от безличной речи, помогающей скрыть собственную позицию, и тем самым уходим от ответственности за свои слова. Высказываемся типа «я считаю, что ...», «я думаю ...», «Оля не поняла меня».

7. *Правило уважения к говорящему человеку.* Когда высказывается кто-либо из членов группы, мы его внимательно слушаем, даем человеку сказать то, что он хочет. И лишь после это мы задаем свои вопросы, благодарим его или спорим с ним.

Соблюдение этих правил необходимо для достижения цели тренинга и создания комфортной психологической атмосферы.

Следующие, что предстоит вам это выбрать форму общения: по имени на "ты" или по имени на "вы"

3. «Мы похожи и различаемся». Сейчас у нас будет возможность продолжить знакомство. И сделаем мы это следующим образом. Я буду предлагать, подменяться местами всем тем, кто обладает каким-то умением или какими-то различиями. Например, когда я скажу: «Пересядьте все те, кто умеет играть на аккордеоне», все те, кто умеет играть, должны поменяться местами.

4. «Без маски». Все члены группы по очереди берут карточки, которые лежат стопкой в центре круга, и сразу без подготовки продолжают высказывание, которое начато в карточке. Высказывание должно быть искренним, на пределе откровенности, «открытости», старайтесь избегать «шаблонных» высказываний.

5. «Мой портрет в лучах солнца». Нарисуйте солнце, в центре солнечного круга нарисуйте свой портрет. Затем вдоль лучей напишите все свои достоинства, все хорошее, что вы о себе знаете. Постарайтесь, чтобы лучей было как можно больше. На это вам 5 минут.

Теперь каждый по кругу зачитывает свой список достоинств, если считает нужным, то поясняет его, и выделяет главное достоинство.

6. «Принятие себя». Давайте поборемся с некоторыми нашими недостатками и привычками, о которых вы хорошо знаете. Для этого на листе бумаги в колонку выпишите свои недостатки, предельно откровенно запишите все то, что вы считаете своими недостатками именно сегодня, сейчас, на этом занятии. На это вам 5 минут. Не жалейте себя, заполняя колонку недостатков, поскольку недостатки есть у всех и в этом нет ничего страшного.

Теперь каждый по кругу зачитывает свой список недостатков, если считает нужным, то поясняет его, и обязательно выделяет свой главный недостаток.

7. «Я самый ...». Верить в свою исключительность необходимо любому человеку. И сейчас вам предлагается подумать, в чем проявляется она у вас.

Итак, продолжите фразу: "Я самый ...", при этом аргументируя свое утверждение, например: "Я самый сильный! Так как всегда выигрываю на соревнованиях по волейболу" и т.п. Подумайте немного.

Затем все по мере психологической готовности выступают перед группой, доказывая свою исключительность в той области, которую избрали для себя (или сразу в нескольких областях). Участники имеют право задавать вам любые вопросы, подвергая сомнению эту исключительность, требуя аргументов в пользу того или иного утверждения.

8. Игра «Крокодил». Сейчас вам предлагается немного отдохнуть. Для этого группа разбивается на две команды. Каждая по очереди загадывают какое-либо

слово или понятие, и сообщает его одному члену другой команды. Он не может сказать "своим", что это за слово, и только тогда, когда ему его группа задает вопросы, он жестами и мимикой изображать это слово или понятие. Время для отгадывания каждого понятия - несколько минут. Участие принимают все.

9. «Золотая рыбка». Каждый из вас знает сказку А.С. Пушкина о старике и золотой рыбки. Вспомнили? Теперь каждый из вас перед группой делает короткое сообщение на тему: «Какие три желания я попросил бы исполнить золотую рыбку, попадись она мне в руки».

При обсуждении ответьте на вопросы: «Легко ли было выбрать три желания? Не остались ли какие-то желания забытыми? Можете ли вы сами что-либо сделать для выполнения ваших желаний? Может ли ваши желания выполнить кто-нибудь другой, помимо золотой рыбки?».

10. «Чистка луковицы». Сядьте по удобнее, закройте глаза, расслабьтесь. Представьте себя большой луковицей, состоящей из множества слоев. Снаружи находится тонкая коричневая шелуха. Это ваше внешнее «Я». Это слой ваших внешних масок и поведения в обществе. Рассмотрите его внимательно. Запомните его. Сняв этот слой, наблюдайте появление образа, олицетворяющего внутреннее «Я». Просто наблюдайте за этим образом «Я», до тех пор, пока не дойдете до последнего слоя. Если готовы, то открывайте глаза. Теперь зарисуйте свою луковицу.

При обсуждении обращаем внимания на то, нравится или нет полученный (нарисованный) образ.

11. «Откровенно говоря...». Пожалуйста, расскажите о тех изменениях, которые произошли в вас и в вашем поведении с момента начала нашего тренинга. Используйте для этого следующий шаблон:

В начале тренинга я была

(был).....

Потом я.....

Теперь я.....

Подведение итогов. По окончании занятия тренер благодарит всех участников тренинга за проделанную работу, говорит пожелания на будущее. Далее, предлагает высказать свое мнение и особенно, если что-то в душе осталось неприятное и тревожное. «Не уносите домой камень за пазухой. Выскажитесь вслух прямо сейчас. Не всегда легко сказать кому-то, что он обидел вас, но еще труднее переживать чувство обиды, так и не сказав об этом обидчику. А вдруг вы не так поняли его, и совсем другой смысл он вкладывал в слова, которые вас обидели. Итак, кто хочет взять слово?».

«Прощание - шарик». Для того чтобы группа отдохнула и рассталась в хорошем настроении можно выполнить упражнение "Шарик". Для этого все члены группы должны встать в круг, вытянуть руки вперед ладонями вниз так, чтобы они касались друг друга и образовали небольшой круг. Тренер берет мяч и кладет его на свои руки, а затем перекачивает на руки другого участника. И так по кругу. Главное чтобы при перекачивании с одних рук на другие мяч не упал!

Занятие 2

Тема занятия: «ты помнишь меня? я бываю и таким ...» Встречу начинает тренер со слов приветствия, например: «Здравствуйте.

Мне приятно вновь видеть вас на нашем тренинге. Я надеюсь, что вы пришли в хорошем настроении и настроены на дальнейшую работу. И так мы начинаем нашу встречу взаимными приветствиями».

1. «Приветствие». Сейчас вы по очереди будете здороваться друг с другом, обязательно подчеркивая индивидуальные особенности того, к кому

обращаетесь (о них мы говорили на предыдущем занятии) или, если забыли, сделайте комплимент. Разумеется, обращение начинается с имени, которое написано на визитке данного человека. Пример такого приветствия: "Здравствуй, Алеша, я рад тебя видеть! Я помню, что твоей отличительной чертой является принципиальность".

2. Сейчас давайте вспомним правила нашего тренинга:

- Правило активности.
- Правило искренности.
- Обсуждению подлежит только то, что происходит "здесь и сейчас".
- Правило конфиденциальности.
- Правило конструктивной обратной связи.
- Персонификации высказываний.
- Правило уважения к говорящему человеку.

Соблюдение этих правил необходимо для достижения цели тренинга и создания комфортной психологической атмосферы.

Проверка домашнего задания. Каждый из участников должен рассказать о своем рисунке и обязательно проговорить свои чувства. Хорошо, когда негативные чувства меняются позитивными чувствами. В этом случае можно говорить о положительной динамике.

3. «Мои сильные стороны». У каждого из вас есть сильные стороны, то, что вы цените, принимаете и любите в себе, что дает вам чувство внутренней свободы и уверенности в собственных силах, что помогает выстоять в трудную минуту. Сейчас в течение 5 минут вы составите список своих сильных сторон. Вы можете также, в стороне, отметить те положительные качества, которые вам не свойственны, но вы бы хотели выработать их в себе.

Затем каждый по кругу озвучит свои записи и комментарии к ним. Когда будете высказываться, говорите прямо, уверенно, без всяких "но..." и т.п. Слушатели могут только уточнять детали или просить разъяснения, но не

имеют права высказываться. Может быть, значительная часть отведенного времени пройдет в молчании. Если вы не хотите объяснять, почему считаете те или иные качества своей точкой опоры, сильной стороной, вы можете отказаться. Достаточно того, что вы сами в этом уверены.

4. «Волшебный магазин». Если вы помните, то на предыдущем занятии вы определяли свои сильные и слабые стороны личности. Вспомнили? Теперь представьте себя в волшебном магазине, где продавец волшебник и где в обмен на те качества (ум, смелость, честность, или лож, лень, занудство, равнодушие и т.п.), которые вы считаете в избытке, или те, от которых вы хотели бы избавиться, можно получить другие личностные качества, нужные для себя.

Продавец: «Добро пожаловать! Здесь вы можете получить все, чего вы хотите от жизни. Но есть одно условие: за выполнение каждого желания вы должны отдать что-либо или от чего-то отказаться. Тот, кто пожелает воспользоваться волшебной лавкой, может сказать, чего он хочет. Я задам ему только один вопрос: «Что ты отдашь за это?». Он должен решить, готов ли он отдать что-либо, и что именно это будет.

В заключении мы обсудим, что каждый из нас пережил, делится своими ощущениями от упражнения.

При обсуждении «Любое ли человеческое качество ценно?».

5. Дискуссия. Вашему вниманию предлагается притча «Ворона и павлин»
Пожалуйста, прослушайте внимательно.

«В парке дворца на ветку апельсинового дерева села ворона. По ухоженному газону гордо расхаживал павлин. Ворона прокаркала: «Кто помог такой нелепой птице появиться в нашем парке? С каким самомнением она выступает, будто это султан собственной персоной! Взгляните только, какие у нее безобразные ноги, а ее оперение - что за отвратительный синий цвет. Такой цвет я бы никогда не стала носить. Свой хвост она тащит за собой, будто лисица», ворона замолчала, выжидая. Павлин помолчал какое-то время, а потом

ответил, грустно улыбаясь: «Думаю, что в твоих словах нет правды. То плохое, что ты обо мне говоришь, объясняется недоразумением. Ты говоришь, что я гордец, потому что хожу с высоко поднятой головой, так что перья на плечах у меня поднимаются дыбом, а двойной подбородок портит мне шею. На самом же деле, я - все что угодно, только не гордец. Я прекрасно знаю все, что уродливо во мне, знаю, что ноги кожисты и в морщинах. Как раз это больше всего и огорчает меня, потому-то я и поднимаю так высоко голову, чтобы не видишь своих безобразных ног. Ты видишь только то, что у меня некрасиво, и закрываешь глаза на мои достоинства и мою красоту. То, что ты называешь безобразным, как раз больше всего нравится людям».

«Ваше впечатление? Кому вы больше симпатизируете павлину или вороне?».

При выполнении этого задания человеку необходимо аргументировать принятую им сторону. В заключении тренеру следует отметить, что с данным поведение мы встречаемся в настоящей жизни и играем такие же роли. Обязательно подчеркнуть мораль притчи (в идеале участники группы должны сами проговорить мораль).

6. «Приятный цвет». Здесь приготовлены карточки разного цвета. Посмотрите внимательно на них и выберите цвет, который вам нравится в данный момент. Не обязательно выбирать цвет, который вам вообще нравится. Сконцентрируйтесь на тех переживаниях, которые приносит вам цвет здесь и сейчас. «Возьмите выбранный цвет в руки и сконцентрируйтесь на нем».

Теперь по кругу расскажите, пожалуйста: «Какие эмоции, ощущения вызывает у вас выбранный вами цвет? С какими образами он у вас ассоциируется?».

7. Игра «Счет до десяти». Все становятся в круг, не касаясь друг друга плечами и локтями. По сигналу «начали» следует закрыть глаза, опустить голову вниз и сосчитать до десяти. Хитрость состоит в том, что считать вы будете по очереди. Кто-то «один», другой - «два», третий - «три» и т.д. Однако в игре есть правило: слово должен произносить только один человек и каждый у

кого число делится на 3, должен выйти из круга. Если два человека одновременно выйдут или кто-то выйдет неправильно, счет начинается сначала. Все ясно? Начинаем?

8. «Чемодан». Сейчас один человек выходит из комнаты, а остальные начинают «собирать ему в дальнюю дорогу чемодан». В этот «чемодан» складывается то, что, по мнению группы, поможет данному человеку в общении с людьми, т.е. те положительные качества, которые группа особенно ценит в этом человеке.

Но обязательно «отъезжающему» напоминают о том, что будет мешать ему в дороге, т.е. о его отрицательных качествах, с которыми ему необходимо расстаться, чтобы его жизнь стала более приятной и продуктивной. Поэтому нам необходимо выбрать «секретаря», который на листе бумаги будет записывать для каждого (вышедшего из комнаты) все положительные и отрицательные качества, названные группой.

Мнение того или иного участника должно быть поддержано большинством. Только после прямого голосования оно вписывается «секретарем» в лист участника. При наличии возражений, сомнений лучше воздержаться от записи, но если кто-то очень настаивает, можно вписать, но с указанием автора особого мнения. Для хорошего «чемодана» нужно не менее 5-7 характеристик, как положительных, так и отрицательных.

Затем участнику, который выходил из комнаты, зачитывается и передается составленный список. У него есть право задать любой вопрос, если что-то не совсем понятно из того, что записал «секретарь». Игра продолжается до тех пор, пока все члены группы не получат свой «чемодан».

9. Игра «Скульптура». Группа делится на две части. Одна должна «выполнить» скульптуру человека с чувством собственного достоинства, другая - человека без чувства собственного достоинства. Фигура «лепится» из одного участника, остальные придают необходимую позу, «создают» ему мимику. Каждая подгруппа выбирает «экскурсовода», который будет

описывать скульптуру, рассказывать, что и как она выражает, остальные могут соглашаться или не соглашаться, вносить свои коррективы.

10. «Маленькие радости». Ученые утверждают, что секрет управления стрессом лежит в способности время от времени позволять себе приятное без чувства вины. Поэтому сейчас вам необходимо подумать и написать 3-5 (или более) своих маленьких радостей.

При обсуждении: «Как легко вам было придумать маленькие радости? Как часто вы их проделываете (применяете на практике)?»

11. Подведение итогов. См. раздел «Первое занятие», упражнение 12.

12. «Откровенно говоря». См. раздел «Первое занятие», упражнение 11.

13. «Прощание - шарик» См. раздел «Первое занятие», упражнение 13.

Занятие 3. Тема занятия: «Я говорю, нет неконструктивным защитами и неадекватной агрессии»

1. Приветствие. Участники двигаются по комнате и, встречаясь с партнером, поочередно касаются локтями, коленями и молча улыбаются друг другу. Приветствуя друг друга по принципу «каждый с каждым». Потом участники встают в круг и поднимая вверх сцепленные руки, приветствуют всю группу.

2. Вспомним правила:

- Правило активности.
- Правило искренности.
- Обсуждению подлежит только то, что происходит "здесь и сейчас".
- Правило конфиденциальности.
- Правило конструктивной обратной связи.
- Персонификации высказываний.
- Правило уважения к говорящему человеку.

Соблюдение этих правил необходимо для достижения цели тренинга и создания комфортной психологической атмосферы.

3. «Азбука характера». Впишите, соответственно алфавитному порядку, названия черт характера, которые есть у вас (или вы бы хотели иметь). Например: А - аккуратность, Б - бестактность и т.д. Отнеситесь к этому серьезно, пишите не только хорошее, но и плохое, только то, что действительно вам присуще.

Если готовы, то отметьте теперь те качества характера, которые вам помогают в стрессовых, трудных ситуациях. Затем те, которые вам мешают.

4. «Рассказ от имени предмета». Каждый участник выбирает любой свой предмет (ручку, часы, помада и т.д.). Затем каждый из участников по очереди должен рассказать от имени предмета о его жизни, о том, какие проблемы его волнуют, какие трудности он встречает в своей жизни, как он относится к другим, и как бы он хотел, чтобы относились к нему. После того как участник рассказал от имени предмета, группа предлагает ему варианты решения его проблем.

В заключении участник (рассказчик) подводит итог: какой вариант или варианты решения проблем ему наиболее подходят, а может быть не подходит не один.

5. «Телефонограмма». Из группы выбираются 3-5 человек для информации.

Передается телефонограмма от одного участника к другому так, чтобы остальные участники, передающий информацию, ее не слышали. Тренер зачитывает информацию один раз. Первый передает полученную информацию так, как ее запомнил, второму участнику и т.д. Группа наблюдает за процессом.

« Иван Петрович выехал в 11 часов, не дождавшись вас, очень огорчился, что не смог переговорить с вами лично, и просил передать вам, что если не вернется к обеду, а это будет зависеть от того, сколько он пробудет в министерстве, то совещание в 15.30 надо проводить без него. Кстати, на совещании необходимо обсудить вопросы о поставке компьютеров, которые ничем не хуже импортных. И еще на совещании надо не забыть объявить, что все начальники отделов

должны пройти собеседование у психологов, которые будут работать в 20 кабинете с 10 до 14 ежедневно до 2 октября».

Затем обсудить в группе ошибки. Каждый участник рассказывает о своих чувствах, эмоциях, наблюдениях, о том, что получили для себя в результате проделанного упражнения.

6. «Секрет». Попробуйте отыскать в себе скрытые особенности. Мы сделаем это следующим образом. Представьте, что сумасшедший ученый создал робота - вашу точную копию. Ваш двойник идентичен вам во всех делах. Но поскольку он - орудие зла, вы не хотели бы, чтобы люди принимали его за вас.

Что в вас есть такого, что невозможно продублировать?

Как люди, хорошо вас знающие, могли бы обнаружить подмену?

Если есть кто-то, знающий ваши секреты, может ли он воспользоваться этим, чтобы идентифицировать вас?

Вы открыли все секреты, но робот ухитрился воспроизвести все в точности. Какой самый важный секрет вы раскроете в последнюю очередь, чтобы хоть самому убедиться, что вы - это вы, а не ваша копия.

7. «Скажи мне, кто твой друг». Безусловно, у каждого из вас в группе уже появился человек, который чем-то близок вам. В течение 5 минут вы должны набросать его "психологический портрет". Указывать на признаки, особенно внешние, по которым можно сразу узнать данного человека, не следует. В портрете должно быть не менее 5-10 черт характера, привычек, особенностей, присущих именно ему. Затем написавший выступает со своей информацией перед группой, а остальные пытаются определить, чей это портрет.

8. « Картина группы». Нарисуйте, пожалуйста, картину вашего настроения к проделанной работе. Сюда вы можете включить и то, что испытывали в начале (первое занятие) и то, что испытываете сейчас. Это может быть одна картина или сюжеты.

Если вы готовы, расскажите о своем произведении.

9. Подведение итогов. Наши занятия подошли к концу, и мы расстаемся. Но все ли вы успели сказать друг другу? Может быть, вы забыли поделиться с группой своими переживаниями? Или есть конкретные участники, мнение, которого о себе вы хотели бы узнать?

У вас есть этот шанс сейчас. Сделайте то, что вы не успели сделать на протяжении занятий. Не откладывайте свое решение на завтра. Действуйте здесь и сейчас.

10. Ожидания и перспективы. «Пожалуйста, закончите написанные на карточках предложения. На стоит обдумывать каждый вариант. Просто напишите первое, что придет в голову».

- В начале тренинга (занятий) я был.....
- В конце тренинга (занятий) я стал.....
- На тренинге (занятиях) я приобрел.....,.....
- Больше всего мне понравилось на тренинге (занятиях)
- Я бы добавил (или изменил).....

13. «Пожелание». Каждый участник пишет на «листе» какое-либо пожелание своей команде и перевернув кладет его на стул в центре комнаты. Когда все участники напишут свои пожелания, они встают в круг и, по очереди, берут со стула один из «листочков», зачитают их и приклеивают скотчем к кроне нарисованного дерева.

