

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ ФАХОВИЙ КОЛЕДЖ ПРИКЛАДНИХ НАУК



**РОЗВИТОК ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ У ВИХОВНОМУ
ПРОЦЕСІ ПІДЛІТКІВ**

Методична розробка інтерактивних занять

**ВИД РОБОТИ Інновації в організації
виховного процесу в закладі фахової
передвищої освіти**

**ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ 02 Культура і
мистецтво**

07 Управління та адміністрування

18 Виробництво та технології

**СПЕЦІАЛЬНІСТЬ 022 Дизайн, 071 Облік
і оподаткування, 073 Менеджмент,
182 Технології легкої промисловості**

Укладач: Мостіпан Олександр Михайлович, викладач спецдисциплін, кандидат технічних наук, кваліфікаційна категорія «спеціаліст вищої категорії», заступник директора з навчально-виховної роботи в 2020-2021 роках.

Рецензент: Петрик-Лакиза Олена Миколаївна, практичний психолог Великодмитровицького ліцею Козинської селищної ради

Методична розробка містить матеріали і вказівки для проведення тематичних інтерактивних занять по формуванню у студентів навичок емоційного інтелекту, що є частиною виховного процесу в Київському фаховому коледжі прикладних наук. Заняття проводяться в інноваційній коучінговій формі з елементами тренінгу, що сприяє не тільки засвоєнню знань, а й формуванню прикладних навичок, і представляють собою певну виховну систему, в якій кожне наступне заняття опирається на попереднє і розвиває його в заданому напрямку, і в якій застосовано ступінчатий педагогічний вплив, що бере до уваги преваючу вікову проблематику та психоемоційну специфіку студентів різних курсів.

Рекомендовано цикловою комісією соціальної комунікації, Протокол №3 від “04” листопада 2021 р.

ЗМІСТ

ВСТУП	4
1. Структура виховних занять для розвитку навичок емоційного інтелекту	5
2. Реалізація виховних занять для розвитку навичок емоційного інтелекту	7
3. Зміст і форма виховних занять	8
3.1. Заняття для студентів 1-го курсу	8
3.1.1. Життєві цінності як основа формування і розвитку ефективних навичок	8
3.1.2. Здоровий спосіб життя	12
3.1.3. Розвиток комунікативних здібностей	13
3.1.4. Емпатія	15
3.1.5. Регулювання взаємовідносин зі студентами з особливими освітніми потребами	17
3.2. Заняття для студентів 2-го курсу	19
3.2.1. Життєві цінності як основа формування і розвитку ефективних навичок	19
3.2.2. Формування власної точки зору	19
3.2.3. Асертивність	21
3.2.4. Здатність знаходити відповідь на питання «Чого я хочу?»	22
3.2.5. Навички роботи з емоціями	24
3.3. Заняття для студентів 3-го курсу	27
3.3.1. Життєві цінності як основа формування і розвитку ефективних навичок	27
3.3.2. Самореалізація через професійність	27
3.3.3. Розвиток критичного мислення	28
3.3.4. Вміння приймати рішення	30
3.3.5. Навички взаємодії в команді	32
3.4. Заняття для студентів 4-го курсу	34
3.4.1. Життєві цінності як основа формування і розвитку ефективних навичок	34
3.4.2. Навичка проактивного поведження із запереченнями	34
3.4.3. Вміння протистояти маніпулятивному впливу	37
3.4.4. Лояльність до змін	39
3.4.5. Основи ефективного лідерства	40
ВИСНОВКИ	43
ВИКОРИСТАНІ ІНФОРМАЦІЙНІ ДЖЕРЕЛА	44

ВСТУП

Надзвичайно стрімкі процеси у сферах економіки, політики, суспільних відносинах, що відбуваються зараз в Україні та в усьому світі, примушують нас констатувати: ми живемо у світі інтенсивних суттєвих змін, швидкість яких значно підвищилась впливом нових інформаційних технологій.

Щоб реалізувати себе в такому світі сучасна молодь протягом студентських років повинна бути відповідним чином підготовлена і мати необхідні інструменти для орієнтування. Це можливо за наявності глибоких фахових знань, ґрунтовної персональної ціннісної орієнтації (як підґрунтя для подальшого персонального розвитку), розвиненого емоційного (соціального) інтелекту для побудови ефективних відносин, як робочих так і з близькими людьми.

За визначенням Данієля Гоулмена ЕМОЦІЙНИЙ ІНТЕЛЕКТ (EI або ж англійською EQ - Emotional Quotient) базується на здатності усвідомлювати і керувати вираженням своїх емоцій, та усвідомлювати і впливати на вираження емоцій інших людей.

Також, дослідники Джон Мейер та Пітер Селоуей, вказують на ще один акцент емоційного інтелекту – вміння приймати рішення з урахуванням як своїх емоцій, так і емоцій інших.

Сьогодні існує велика кількість інформаційних джерел, які обґрунтовують актуальність навичок роботи з емоціями як в робочому колективі, так і в колі близьких людей. Окрім цього, прискорення звичного темпу життя вимагає більш пильного відношення до емоційної сфери. Отже, навички EI цілком можна назвати одними з найголовніших навичок нинішнього та майбутнього часу.

Тому існуючу виховну роботу було розширено навчанням емоційному інтелекту. Таким чином, для побудови подальшого успішного життя випускник КФКПН опановує не лише фах, а й навички EI.

...Перейти від школи, де дають лише знання, до школи, де дають потрібні для життя навички і компетенції...

Андреас Шляйхер «Майбутнє освіти 2030»

1. Структура виховних занять для розвитку навичок емоційного інтелекту

Для реалізації цієї концепції було розроблено інтерактивні тематичні заняття в коучінговій формі та з елементами тренінгу, що представляють собою систему, в якій кожне наступне заняття опирається на попереднє і розвиває його в заданому напрямку. Куратори академічних груп проводять ці заняття одне за одним протягом 4 років навчання студентів в Коледжі.

У такому навчанні застосовано ступінчатий педагогічний вплив, тобто взяті до уваги превалююча вікова проблематика і психоемоційна специфіка студентів різних курсів.

Враховуючи це, тематичні заняття для опанування навичок емоційного інтелекту студентами коледжу різних курсів сплановані наступним чином.

Для студентів груп 1-го курсу

Основна тематика – «Школа першокурсника», психоемоційна специфіка – АДАПТАЦІЯ.

1. Життєві цінності як основа формування і розвитку ефективних навичок
2. Здоровий спосіб життя
3. Розвиток комунікативних здібностей (лаконічність, структурованість, виразність)
4. Емпатія
5. Регулювання взаємовідносин зі студентами з особливими освітніми потребами

Для студентів 2-го курсу

Основна тематика – «Хто я і чого я хочу?», психоемоційна специфіка – РОЗКРИТТЯ І СТВОРЕННЯ САМОГО СЕБЕ.

1. Життєві цінності як основа формування і розвитку ефективних навичок
2. Формування власної точки зору
3. Асертивність
4. Здатність знаходити відповідь на питання «Чого я хочу?»
5. Навички роботи з емоціями

Для студентів 3-го курсу

Основна тематика – «Професійність», психоемоційна специфіка – СТАНОВЛЕННЯ, «ПОЧНИ СВІЙ УСПІХ СЬОГОДНІ».

1. Життєві цінності як основа формування і розвитку ефективних навичок
2. Самореалізація через професійність
3. Розвиток критичного мислення
4. Вміння приймати рішення
5. Навички взаємодії в команді

Для студентів 4-го курсу

Основна тематика – «Зворотній відлік», психоемоційна складова – ЗАВТРА ПОЧНЕТЬСЯ РЕАЛЬНЕ ЖИТТЯ.

1. Життєві цінності як основа формування і розвитку ефективних навичок
2. Навичка проактивного поведіння із запереченнями
3. Вміння протистояти маніпулятивному впливу

4. Лояльність до змін
5. Основи ефективного лідерства

Навчання навичкам емоційного інтелекту впроваджено в КФКПН з 2020 року і є частиною виховної роботи на 2020-2024, що відображено в затвердженій концепції виховної роботи.

2. Реалізація виховних занять для розвитку навичок емоційного інтелекту

Зміст і форма кожного навчально-виховного заходу попередньо обговорюється і визначається на зустрічі заступника директора з НВР з кураторами і психологом Коледжу.

Навчально-виховного захід зі студентами відповідних груп куратор проводить в закріпленій аудиторії в позааудиторний час, попередньо погоджений з групою.

На початку кожного навчально-виховного заходу зі студентами варто нагадати студентам те, що обговорювали на попередньому заході.

При цьому є важливим, щоб навчально-виховний захід відбувався лише в присутності куратора і відповідної групи без 3-ої сторони (щоб не було додаткового чинника хвилювання і студенти мали змогу повністю сконцентруватися на запропонованій темі і на кураторові, як на ведучому). Якщо виникає необхідність залучити до проведення заходу 3-ю сторону, то необхідно попередньо повідомити про це групу.

Оскільки навчально-виховна комунікація зі студентами повинна бути омніканальною (ідентичною по всім каналам комунікування: куратор, викладач, завідувач відділення...), то короткий зміст кожного навчально-виховного заходу надсилається до завідуючих відділень і викладачів для ознайомлення, посилення і використання в аудиторному навчальному процесі.

Оскільки навчання навичкам емоційного інтелекту за своєю суттю тісно переплітається з процесами психологічного характеру, то воно вимагає також активного психологічного супроводу психолога коледжу.

В кінці навчального року куратори в кожній групі проводять відповідне тестування на виявлення засвоєння студентами матеріалу занять і, що важливіше, фіксують, чи є зміни у поведінці студентів, обумовлені формуванням навичок емоційного інтелекту.

3. Зміст і форма виховних занять

Кожне заняття за своєю суттю є інтерактивним семінаром, в якому активно використовуються інноваційні коучингові підходи, в яких важливим є ініціювання певних питань, стимулювання відповідей і виключення будь-якої директивності, та тренінгові технології, використання яких є необхідним для формування навичок.

Відповідні презентації використовують анімацію відеоматеріали та посилення на інтернет-джерела.

Куратор, який є ведучим заняття, є швидше його модератором, ніж лектором, який задає питання і ініціює чи інше обговорення в групі, підтримує активність усіх студентів групи, заохочує до формування студентами власних відповідей, допомагає у формуванні висновків...

3.1. Заняття для студентів 1-го курсу

Основна тематика – «Школа першокурсника», психоемоційна специфіка – АДАПТАЦІЯ.

3.1.1. Життєві цінності як основа формування і розвитку ефективних навичок

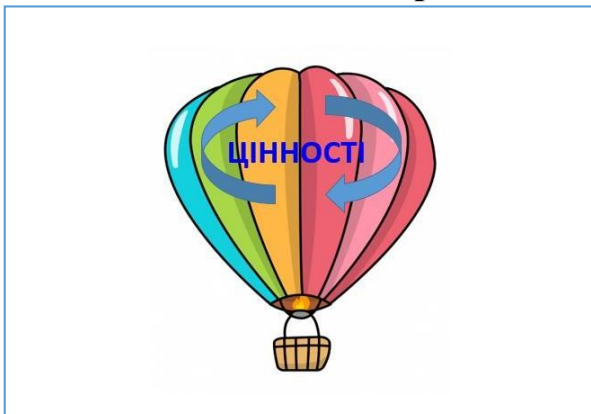
Тема життєвих цінностей (загальнолюдських і персональних) є базовою для оволодіння навичками емоційного інтелекту, оскільки вона є надійним фундаментом, на якому можна вибудувати стійкі відповідні навички у студентів. Кожне наступне заняття буде опиратися на матеріали цієї теми. Також, на початку кожного наступного навчального року студенти будуть повертатися до цієї теми і разом з ведучим занять розглядати її вже по-новому, через призму пройдених занять, набутих знань та сформованих навичок.

Мета заняття – розкрити важливість наявності чітко сформульованих цінностей, їхнього впливу на подальше життя, розглянути загальнолюдські цінності, їхню суть, спосіб формування персональних цінностей.

Мета реалізується через постановку ведучим питань «Що таке цінності?», «Навіщо вони?», «Чи є вони незмінними протягом життя?» для отримання від студентів зворотного зв'язку (по-можливості – від кожного з них) для залучення до теми та спонукання до відповідних роздумів (занурення в тему), ініціюючи діалог «Що є загальнолюдськими цінностями?», «Що таке персональні цінності?».

Заняття завершується тим, що ведучий заняття спонукає кожного зі студентів до формування персональних висновків і озвучує відповідне домашнє завдання для утримання фокусу студентів на даній темі.

Слайди відповідної презентації (PowerPoint) цього заняття.



ЦІННОСТІ

Які 2-3 речі подобаються Вам найбільше?

ЦІННОСТІ, які Ви назвали, визначають те, яким буде Ваше життя!!!

Протягом життя ЦІННОСТІ можуть змінюватися

Загальнолюдські ЦІННОСТІ

Відповідальність Свобода
Повага Відкритість
Професіоналізм Власна ідентичність

ЦІННОСТІ

- Допоможуть в саморозвитку і самореалізації кожного з Вас
- Покращать Ваше спілкування і взаємодію з іншими людьми

?

Свобода

Свобода

1. «Свобода Від...»

- Оточуючого середовища
- Фінансових обмежень
- Потягів...
потяг штовхає, а цінність притягує!

2. «Свобода Для...»

- Обирати власні цілі
- Реалізувати свою індивідуальність
- Допомогти іншому
- **АЛЕ**, моя свобода закінчується там, де починається свобода іншого...




Свобода

СВОБОДА може перетворитися на хаос, якщо вона не пов'язана з ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ



?

Відповідальність

Навіщо брати на себе відповідальність?

Відповідальність

Неправильні рішення → досвід → Правильні рішення → **УСПІХ**

УМОВА

Перехід від **неправильних рішень** до утворення **досвіду** можливий лише тоді, коли ми беремо на себе **ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ** за те, що з нами відбувається

Відповідальність

- **Відповідальність перед самим собою**
не запізнюватися на пари, старанно вчитися
- **Відповідальність перед іншими**
Ваша репутація – найбільший капітал!
- **Відповідальність перед навколишнім світом**
- **Взаємна відповідальність між викладачем і студентом**



?

Відкритість

Чи потрібна відкритість?

Відкритість

- **Відкритість породжує здатність вести діалог**
без неї буде відчуття ізоляваності, накопичуватиметься внутрішня напруга
- **Відкритість як передумова сприйняття будь-якої цінності**
- **Прийняття себе і ситуації, як початок будь-яких змін**
- **Довіра, Чесність**
наслідки обману будуть неприємними
- **Вміння визнавати помилки**
помилуються всі але не всі вміють виправитися



Відкритість

У взаємодії із ЗОВНІШНІМ СВІТОМ
ми знаходимо і реалізуємо себе



?

Повага

Повага

- **Повага до себе**
визнання власної унікальної цінності
- **Повага до інших**
визнання цінності інших: інші люди, що б вони не робили, допомагають нам розібратися в собі
- **Наслідки стану «інші завжди кращі за мене»**
- **Наслідки стану «я завжди кращий за інших»**
- **Різниця між Критицизмом і Критикою**



Повага

ПОВАЖАТИ СЕБЕ І ПОВАЖАТИ ІНШОГО –
означає визнавати важливість для СЕБЕ і
для ІНШОГО власного життєвого досвіду.



?

Власна ідентичність

Власна ідентичність

- Ми є більше, ніж ми є частина народу з власною історією і глибокими традиціями
- І чужого навчається, і свого не цурайтесь...



Власна ідентичність

Знання власної історії і традицій – це життєва ОПОРА, відсутність якої буде неминуче продукувати тривожність



?

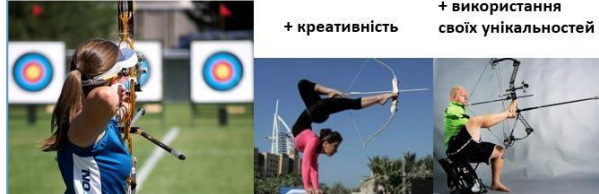
Професіоналізм

Професіоналізм

Якщо я хочу стати тим, ким я можу, мені необхідно робити те, що я повинен.

- Професійна затребуваність / корисність
- Професійна ефективність
знати як ставити і досягати цілей, як працювати з людьми
- Різносторонність / Поліпрофесійність

+ креативність + використання своїх унікальностей



Загальнолюдські ЦІННОСТІ



ПІДСУМОК

Що ж дає нам усвідомлення і прийняття загальнолюдських ЦІННОСТЕЙ?

- СВОБОДА ?
- ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ?
- ВІДКРИТІСТЬ ?
- ПОВАГА ?
- ВЛАСНА ІДЕНТИЧНІСТЬ ?
- ПРОФЕСІОНАЛІЗМ ?

ПІДСУМОК



ЦІННОСТІ - це фундамент для побудови власної точки зору і опора для прийняття вірних рішень

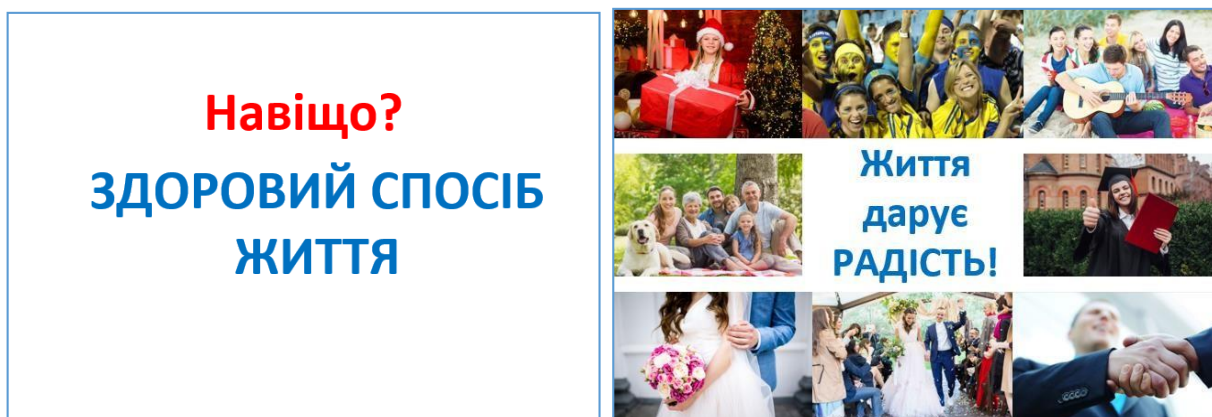
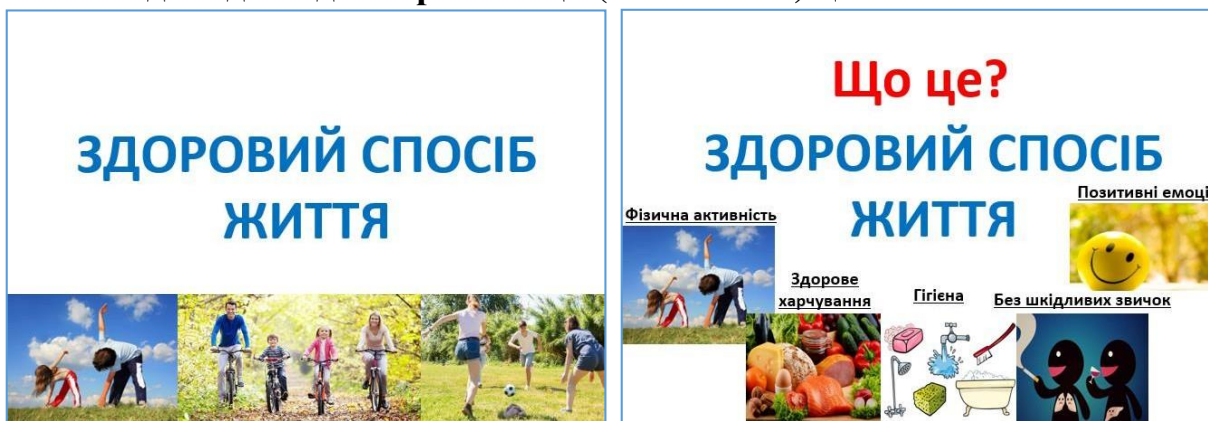
3.1.2. Здоровий спосіб життя

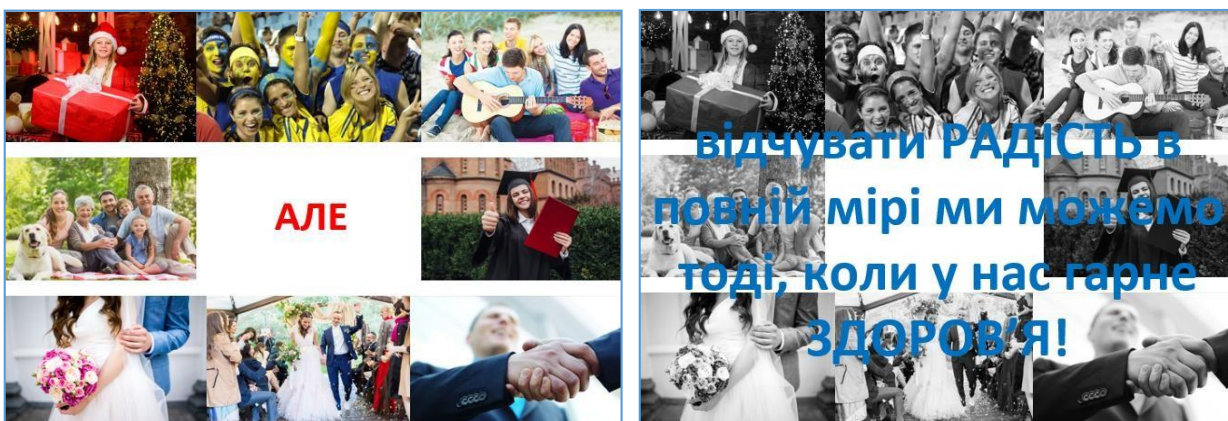
Мета заняття – показати важливість наявності гарного здоров'я як наслідку здорового способу життя, як це впливає на сприйняття і переживання цінностей, і врешті решт на реалізацію себе у світі.

Мета реалізується через постановку ведучим питань «Що таке здоровий спосіб життя?», «До чого це призводить?», «Чи впливає фізичне здоров'я на наші емоції та відносини з іншими?» для отримання від студентів зворотного зв'язку (бажано – від кожного з них) для залучення до теми та спонукання до відповідних роздумів (занурення в тему), ініціюючи діалог «Чи є я відповідальним перед самим собою за наявність у мене гарного здоров'я?», «Як отримати і підтримувати гарне здоров'я?».

Заняття завершується тим, що ведучий заняття спонукає кожного зі студентів до формування персональних висновків і надає відповідне домашнє завдання для утримання фокусу студентів на даній темі.

Слайди відповідної презентації (PowerPoint) цього заняття.





Як сприймається цінність будь-чого

Радість від переживання будь-якої цінності визначається тим, наскільки позитивно ми сприймаємо факт нашого існування в даний момент (базова цінність)!

Тобто, будь-яка цінність сприймається через призму власної Базової цінності.
Альфрід Ленгле

Відсутність Базової цінності

Як сприймається цінність будь-чого

Радість від переживання будь-якої цінності визначається тим, наскільки позитивно ми сприймаємо факт нашого існування в даний момент (базова цінність)!

Тобто, будь-яка цінність сприймається через призму власної Базової цінності.

Базова цінність – коли ми можемо собі сказати: «Це добре, що я є!»

А так сказати ми зможемо лише тоді, коли у нас гарне ЗДОРОВ'Я!

Таким чином, ЗДОРОВИЙ СПОСІБ ЖИТТЯ дає можливість радити ЦІННОСТЯМ нашого життя!

Що кожен з нас може зробити, щоб створити і підтримувати ЗДОРОВИЙ СПОСІБ ВЛАСНОГО ЖИТТЯ?

3.1.3. Розвиток комунікативних здібностей

Мета заняття – розкрити важливість уміння бути ефективним комунікатором, акцентуючи на таких складових мовної комунікації як лаконічність, виразність, структурованість (використано дослідження Барбари Мінто) та допомогти студентам потренуватися у відповідному мовленні для формування навичок.

Мета реалізується через постановку ведучим питань «Як ми самовиражаємося?», «Чи має це вплив на емоції?», «Що означає уміння висловлюємо свої думки?» для отримання від студентів зворотного зв'язку (бажано – від кожного з них) для залучення до теми та спонукання до відповідних роздумів (занурення в тему), ініціюючи діалог «Чи потрібно мені покращити навички мовлення?», «Що я можу для цього зробити?» та проводячи відповідне тренування студентів.

Заняття завершується тим, що ведучий заняття спонукає кожного зі студентів до формування персональних висновків і надає відповідне домашнє завдання для утримання фокусу студентів на даній темі.

Слайди відповідної презентації (PowerPoint) цього заняття.

Розвиток комунікативних здібностей



Уміння говорити

Уміння висловлювати свої думки?
=
Уміння висловлювати свої почуття

САМОВИРАЖЕННЯ




Уміння говорити

1. ЛАКОНІЧНІСТЬ
2. ВИРАЗНІСТЬ
3. СТРУКТУРОВАНІСТЬ



Уміння говорити

1. ЛАКОНІЧНІСТЬ Покращує РОЗУМІННЯ



Те, що я думаю



Те, що я говорю

Уміння говорити

2. ВИРАЗНІСТЬ Покращує РОЗУМІННЯ і підсилює ВПЛИВ

ОБРАЗНІСТЬ

наочність, метафори, зрозумілі приклади

ЕМОЦІЙНІСТЬ

звучання голосу, міміка, жести, постава



Уміння говорити

3. СТРУКТУРОВАНІСТЬ Покращує РОЗУМІННЯ

Спочатку **УЗАГАЛЬНЕННЯ**,

потім – **АРГУМЕНТАЦІЯ**

ГОЛОВНА ЛАКОНІЧНА ІДЕЯ

ДЕТАЛІ ДЕТАЛІ
ДЕТАЛІ ДЕТАЛІ
ДЕТАЛІ ДЕТАЛІ

Така схема сприйняття інформації є звичною для нашого мозку

Уміння говорити

3. СТРУКТУРОВАНІСТЬ

Спочатку **УЗАГАЛЬНЕННЯ**,
потім – **АРГУМЕНТАЦІЯ**

ГОЛОВНА ЛАКОНІЧНА ІДЕЯ

Покращує РОЗУМІННЯ

ПРИКЛАД відповіді на питання «Як пройшов Ваш день?»

Варіант 1:
«Прочитав цікавий пост, відмінили дистанційку, день був вдалим, я здав залік»

Варіант 2:
«День був вдалим: відмінили дистанційку, я здав залік, прочитав цікавий пост»

Уміння говорити

3. СТРУКТУРОВАНІСТЬ

Спочатку **УЗАГАЛЬНЕННЯ**,
потім – **АРГУМЕНТАЦІЯ**

ГОЛОВНА ЛАКОНІЧНА ІДЕЯ

Покращує РОЗУМІННЯ

ПРИКЛАД озвучення свого наміру

Варіант 1:
«Ми давно знаємо один одного, Ви не раз давали цінні поради, я хотів би запитати Вашої поради, у Вас великий досвід»

Варіант 2:
«Я хотів би запитати Вашої поради: ми давно знаємо один одного, у Вас великий досвід, Ви не раз давали цінні поради»

Практикум структурованої мови

Потрібно дати **СТРУКТУРОВАНУ** відповідь на запитання за правилом:

спочатку УЗАГАЛЬНЕННЯ, потім – АРГУМЕНТАЦІЯ

1. Як Ви зараз себе почуваете?
2. Що Ви думаєте про наше сьогоднішнє заняття?
3. Як Ви себе почуваете, коли Вас критикують?
4. Як Ви бачите себе через 3 роки?

3.1.4. Емпатія

Мета заняття – розкрити суть поняття «Емпатія» і важливість її наявності як в побутових, так і в професійних відносинах для досягнення порозуміння; продемонструвати дію «парадоксу емпатичного впливу» (дослідження Стівена Кові), виявити здатність студентів до емпатії за допомогою розважального тесту і надати можливість студентам потренуватися у прояві емпатії для формування відповідних навичок.

Мета реалізується через постановку ведучим питань «Чи потрібно нам, щоб нас розуміли?», «Чи потрібно нам розуміти інших людей?», «Що є дійсним розумінням когось?», «Що таке емпатія і навіщо вона?» для отримання від студентів зворотного зв'язку (бажано – від кожного з них) для залучення до теми та спонукання до відповідних роздумів (занурення в тему), ініціюючи діалог «Як я можу покращити власні емпатичні прояви?» та організувавши для студентів відповідне тренування.

Заняття завершується тим, що ведучий заняття спонукає кожного зі студентів до формування персональних висновків і надає відповідне домашнє завдання для утримання фокусу студентів на даній темі.

Слайди відповідної презентації (PowerPoint) цього заняття.



Чи потрібно нам, щоб НАС РОЗУМІЛИ?

Чи потрібно нам РОЗУМІТИ ІНШИХ людей?

Без цього СПІЛКУВАННЯ буде неможливим!

Бути ЗРОЗУМІЛИМ і РОЗУМІТИ інших – це наша ФУНДАМЕНТАЛЬНА ПОТРЕБА!

Справжнє/дійсне розуміння

Всі ми ДУЖЕ хочемо, щоб нас ДІЙСНО розуміли!

У нас буде відчуття, що нас ДІЙСНО розуміють, коли наш співрозмовник робить наступне:

Коли ми бачимо ДІЙСНЕ розуміння нас, ми починаємо більше ВІДКРИВАТИСЯ і ДОВІРЯТИ співрозмовнику!

Що таке ЕМПАТІЯ?

Це здатність СПІВПЕРЕЖИВАТИ іншому
Це слухання іншого «своїм серцем»

Що нам дає ЕМПАТІЯ?

- Здатність краще розуміти інших людей
- Здатність вирішувати конфлікти
- Бажання інших людей спілкуватися з нами
- Оберігає нас від маніпулювання нами
- Здатність будувати романтичні стосунки
- Здатність впливати на інших людей

Здатність впливати на інших людей

Коли ми проявляємо ЕМПАТІЮ до інших людей, ми таким чином дозволяємо їм вплинути на нас.

Після цього інші люди дозволяють нам вплинути на них.

ПАРАДОКС ВПЛИВУ:
Щоб вплинути на інших, потрібно спочатку дозволити їм вплинути на Вас

- ЗДИВУВАННЯ**
 - 1) Брови зводяться
 - 2) Ніс широко розкрито
 - 3) Рот трикутний
- СТРАХ**
 - 1) Брови зводяться і зліваються
 - 2) Спинні м'язи зводяться
 - 3) Ніс широко розкрито
 - 4) Рот широко відкрито
- СУМ**
 - 1) Внутрішні м'язи скронь зводяться
 - 2) Підвищений нахил
 - 3) Кутки рота скляються
- РАДІСТЬ**
 - 1) Підвищений вміщення в роті м'язів щелеп
 - 2) Підвищений нахил
 - 3) Підвищення м'язів внутрішньої щелепи
- ГНІВ**
 - 1) Брови зводяться і зліваються
 - 2) Брови в нахил
 - 3) Рот замикає, губи стискаються
- ПРЕЗИРСТВО**
 - 1) Підвищений нахил
 - 2) Підвищений нахил
- ВІДРАЗА**
 - 1) Сокращення м'язів щелепи
 - 2) Підвищення губи приподнята

При прийомі на роботу деякі компанії під час співбесіди пропонують кандидату на вакансію пройти тест «Шкала емоційного відгуку» Мерґабьяна-Епштейна – **Balanced Emotional Empathy Scale – BEES**

Можете пройти цей тест і звернутися до психолога коледжу, щоб проконсультуватися стосовно результатів

Розвиток ЕМПАТІЇ – домашнє завдання

Піклування про домашніх тварин!

Щоб розуміти інших спочатку потрібно навчитися розуміти себе
Розуміти свої емоції і почуття, ведення особистого щоденника

Спостерігати за іншими людьми, ставити себе на їх місце
Розуміти їх слова, емоції, причини їх дій

Вчитися уважно слухати інших, не перебиваючи їх
Розуміти слова, емоції, почуття

3.1.5. Регулювання взаємовідносин зі студентами з особливими освітніми потребами


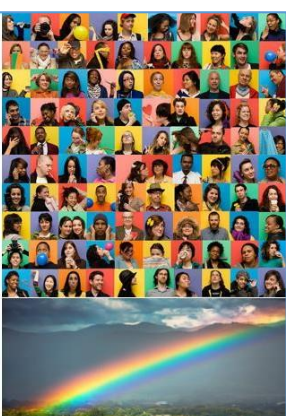
Дана тема є важливою для Київського професійного коледжу прикладних наук оскільки в академічних групах навчаються одночасно студенти з порушенням слуху і студенти без таких порушень.

Мета заняття – розкрити цінність можливості спілкування зі студентами з порушенням слуху, надати елементарні знання жестової мови і підкреслити важливість її емоційного наповнення.

Мета реалізується через постановку ведучим питань «Чи є користь у спілкуванні з людьми, які відрізняються від нас?», «Чи так вже вони сильно відрізняються від нас?», «Які емоції переживають люди з порушенням слуху?» для отримання від студентів зворотного зв'язку (бажано – від кожного з них) для залучення до теми та спонукання до відповідних роздумів (занурення в тему), ініціюючи діалог «Як спілкування зі студентами з порушенням слуху може збагатити мій власний досвід?».

Заняття завершується тим, що ведучий заняття спонукає кожного зі студентів до формування персональних висновків і надає відповідне домашнє завдання для утримання фокусу студентів на даній темі.

Слайди відповідної презентації (PowerPoint) цього заняття.

<p>Спілкування зі студентами з порушенням слуху</p>		<p>Всі ми подібні але водночас і різні</p> <p>Веселка красива тим, що поєднує в собі різні кольори. Людство красиве тим, що складається з різних людей</p>	
--	---	--	---

Чи є користь у спілкуванні з людьми, які відрізняються від нас?

Спілкування з людьми, які суттєво відрізняються від нас, суттєво розширює наш досвід, збагачує нас!
Потрібно лише знайти спільну мову



Є такий вираз:
«Скільки мов ти знаєш, стільки разів ти людина»



В нашому коледжі є студенти, які спілкуються незвичною для багатьох з нас мовою – ЖЕСТОВОЮ МОВОЮ.
Це слабчучучі і глухі студенти.

За науковою статистикою, порушеннями слуху страждає кожна 9-та людина.



Це аж ніяк не означає, що глухі люди замкнуті і нетовариські!!!

Дуже багато всесвітньо відомих людей були глухими



Людвіг ван Бетховен
Один з найбільш шанованих композиторів у світі

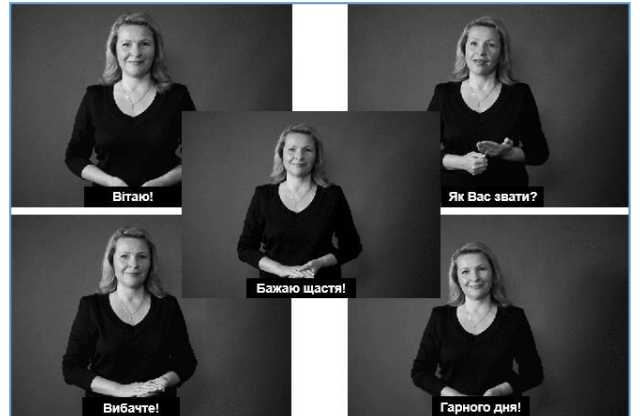


Аммон Дамті
Один з найкращих танцюристів світу



Марлі Метлін
Отримала «Оскар» в 21 рік - наймолодша в історії володарка «Оскара»

В нашому коледжі навчалися і навчаються багато видатних студентів з порушеннями слуху, серед яких навіть чемпіони Європи і світу з волейболу, футболу, плавання, спортивного орієнтування та легкої атлетики!!!



«Зіркова абетка» - літери алфавіту (дактиль)



ЗАВДАННЯ

Спробуйте скласти своє ім'я, використовуючи «Зіркову абетку» і, нагоді, познайомитися зі слабчучучими/глухими студентами Коледжу.

З питань жестової мови завжди можна звернутися до перекладачів-дактилологів Коледжу.

3.2. Заняття для студентів 2-го курсу

Основна тематика – «Хто я і чого я хочу?», психоемоційна специфіка – РОЗКРИТТЯ І СТВОРЕННЯ САМОГО СЕБЕ.

3.2.1. Життєві цінності як основа формування і розвитку ефективних навичок

Мета заняття – повторити ще раз базову тему (пройдену минулого року) і подивитися на неї через призму вже пройдених занять і набутих навичок.

3.2.2. Формування власної точки зору

Мета заняття – розкрити важливість наявності власної точки зору для формування і розвитку особистості, розглянути алгоритми формування і взаємодії з іншими точками зору, а також провести тренінг для студентів по формуванню власної точки зору, використавши запропонований і погоджений зі студентами алгоритм.

Мета реалізується через постановку ведучим питань «Що це – власна точка зору?», «Чим вона є і навіщо вона взагалі?», «Які емоції переживають люди з порушенням слуху?» для отримання від студентів зворотного зв'язку (бажано – від кожного з них) для залучення до теми та спонукання до відповідних роздумів (занурення в тему), ініціюючи діалог «Чи існує особистість, якщо у неї немає власної точки зору?» і «Чи є моя точка зору дійсно моєю?», «Точка зору інших людей», а також провівши тренінг-практикум «Взаємодія з іншими точками зору».

Заняття завершується тим, що ведучий заняття спонукає кожного зі студентів до формування персональних висновків і надає відповідне домашнє завдання для утримання фокусу студентів на даній темі.

Слайди відповідної презентації (PowerPoint) цього заняття.



Це моє відношення до того, що відбувається зі мною і навколо мене



Навіщо? ВЛАСНА ТОЧКА ЗОРУ

Без власної точки зору
немає особистості!

Людина чогось варта лише тоді, коли
вона має свою власну точку зору.
Вольтер

?

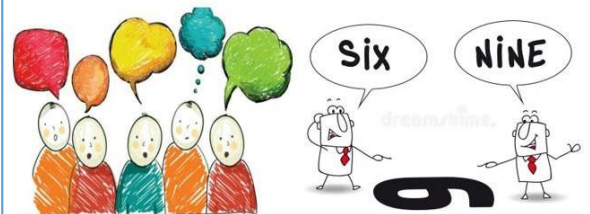
Чи є моя точка зору
ДІЙСНО МОЄЮ

Щоб це виявити, потрібно відповісти
самому собі на 3 питання:

1. Чому я думаю саме так?
2. Чи це справді важливо для мене?
тобто, чи відповідає це моїм ЦІННОСТЯМ?
3. До чого призведе те, що я так думаю?
тобто, який в цьому СЕНС для мене?

?

Точка зору інших людей



Взаємодія з точкою зору
інших людей потребує:

1. ВІДКРИТОСТІ до точки зору інших
2. ПОВАГИ і до себе і до інших



Взаємодія з точкою зору
інших людей потребує:

1. ВІДКРИТОСТІ до точки зору інших
2. ПОВАГИ і до себе і до інших



Що кожен з Вас думає стосовно нашого сьогоднішнього заняття?

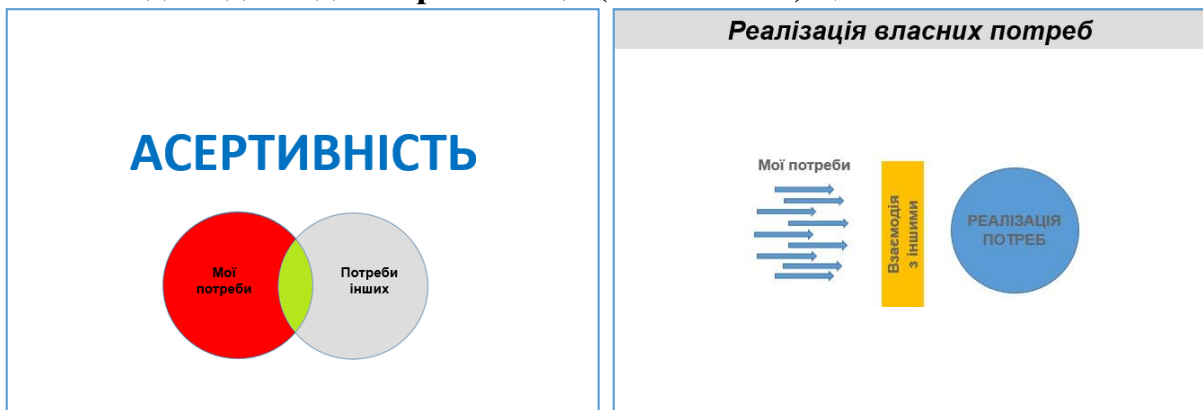
3.2.3. Асертивність

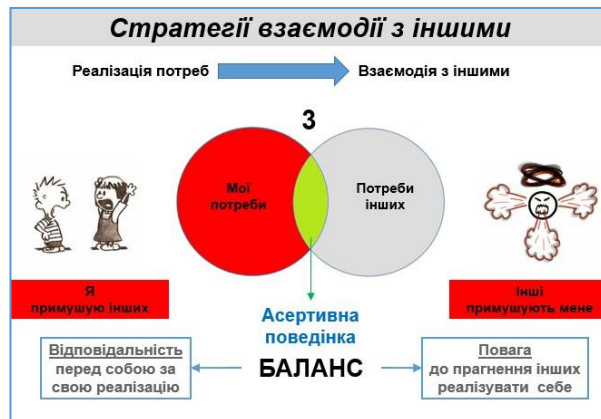
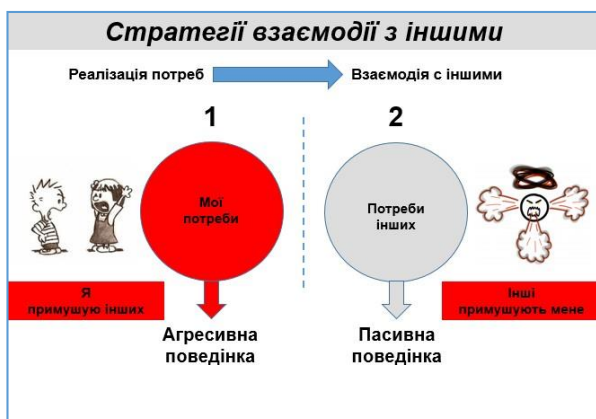
Мета заняття – розкрити суть і значення нового соціального поняття «Асертивність», розглянути асертивну поведінку як альтернативну до агресивної і пасивної поведінки у відносинах з іншими людьми, а також провести тренінг для формування навичок асертивності.

Мета реалізується через постановку ведучим питань «Чи можливо реалізувати власні цілі не взаємодіючи з іншими?», «Як ми взаємодіємо з іншими зазвичай?» для отримання від студентів зворотного зв'язку (бажано – від кожного з них) для залучення до теми та спонукання до відповідних роздумів (занурення в тему), ініціюючи діалог «Асертивність як альтернатива агресії і пасивності?», «Складові асертивної поведінки», «Як практикувати асертивність», а також провівши тренінг для формування навички використання «Я-висловлювань» замість «Ти-висловлювань».

Заняття завершується тим, що ведучий заняття спонукає кожного зі студентів до формування персональних висновків і надає відповідне домашнє завдання для утримання фокусу студентів на даній темі.

Слайди відповідної презентації (PowerPoint) цього заняття.





Складові асертивної поведінки

- 1. Відповідальність за власну поведінку**
ніхто крім мене не винен в тому, що я такий...
я відповідальний за свою реакцію на поведінку інших людей
- 2. Повага до себе і до інших**
вміння спокійно і без агресії сказати про те, що Ви думаєте, в формі, необразливий для іншого
- 3. Відкритість у спілкуванні**
чесно і конкретно говорити про свої потреби, приймаючи до уваги прагнення іншого
- 4. Вміння слухати**
щоб приймати до уваги прагнення іншого, потрібно спочатку його зрозуміти
- 5. Компромісність**
уміння знаходити спільний інтерес

Практика АСЕРТИВНОСТІ

- 1. Хобі, яке дозволяє самовиражатися**
акторство, вокал, танці, спорт...
- 2. В особистому щоденнику кожного дня записувати 3 речі, за які Ви можете себе похвалити**
це розвиває вміння приймати компліменти і говорити їх іншим
- 3. «Ти-висловлювання» замінити на «Я-висловлювання»**
говоримо лише про свої почуття, не звинувачуючи іншого, наприклад:

Ти-висловлювання:	Я-висловлювання:
<u>Ти</u> дратуєш мене тим, що <u>завжди</u> запізнюєшся	<u>Я</u> дратуюсь, коли мені доводиться чекати
<u>Ти</u> ніколи мене не розумієш	<u>Я</u> відчуваю, що моя думка тобі не зовсім зрозуміла

Практикум «Я-висловлювання»

Потрібно «Ти-висловлювання» перетворити на «Я-висловлювання»

<u>Ти</u> ніколи не дозволяєш мені сказати до кінця те, що я думаю	Я починаю дратуватися, коли мені не дозволяють сказати до кінця те, що я думаю.
<u>Ти</u> помиляєшся	Я думаю, що ця думка не є повністю об'єктивною
<u>Твоя</u> зачіска некрасива	Мені не дуже подобаються такі зачіски
<u>Ти</u> заважаєш мені слухати лекцію	Я не можу зосередитися на лекції, коли чую поруч ще чийсь голос
<u>Ти</u> завжди говориш мені лише про погане	Я засмучуюсь, коли чую розмови про погане....

3.2.4. Здатність знаходити відповідь на питання «Чого я хочу?»

Мета заняття – розкрити глибше тему персональних цінностей, персональних прагнень і наголосити на важливості вміння дати собі чітку відповідь на питання «Чого я хочу?» і потренуватися у цьому.

Мета реалізується через постановку ведучим питань «Навіщо знати те, чого я хочу?», «Що означає «Я хочу»?», «Що таке персональні цінності і персональні прагнення?» для отримання від студентів зворотного зв'язку (бажано – від кожного з них) для залучення до теми та спонукання до відповідних роздумів (занурення в тему), ініціюючи діалог «Як зрозуміти, що щось є моєю персональною цінністю»; огляд тесту Мілтона Рокіча по визначенню персональних цінностей і потренуватися відповідати на нього.

Заняття завершується тим, що ведучий заняття спонукає кожного зі студентів до формування персональних висновків і надає відповідне домашнє завдання для утримання фокусу студентів на даній темі.

Слайди відповідної презентації (PowerPoint) цього заняття.



Навіщо знати те, чого я хочу?

Це дає **БАЧЕННЯ** власного майбутнього!

Це дає **МОЖЛИВІСТЬ** проживати своє власне життя!

«Я хочу» означає те,

що потрібно особисто мені

до чого я хочу рухатись

що дійсно мені подобається



Я знаю мої ПЕРСОНАЛЬНІ ЦІННОСТІ

Загальнолюдські ЦІННОСТІ

На 1-му занятті ми розглянули, що таке **загальнолюдські ЦІННОСТІ**



- Допоможуть в саморозвитку і самореалізації кожного з Вас
- Покращать Ваше спілкування і взаємодію з іншими людьми

Персональні ЦІННОСТІ кожного з нас

А сьогодні ми розглядаємо **персональні ЦІННОСТІ**



- Будують дорогу до Вашої власної мети (реалізація самого себе)

Персональні ЦІННОСТІ кожного з нас

Як зрозуміти, що **ЩОСЬ** є моєю ПЕРСОНАЛЬНОЮ ЦІННІСТЮ?

Коли ми думаємо про ПЕРСОНАЛЬНІ ЦІННОСТІ або слідуємо за ними, то виникають радісні приємні відчуття!



ПЕРСОНАЛЬНІ ЦІННОСТІ це те, що є найбільш важливим для Вас і тільки для Вас!

Практикум – «Персональні цінності» Тест Мілтона Рокіча

Із запропонованого Вам списку цінностей потрібно обрати **3 самі важливі для Вас цінності**, тобто:

- 1 – найбільш важлива,
- 2 – дуже важлива,
- 3 – важлива.

ПАМ'ЯТАЙТЕ:

потрібно «вимкнути» голову і прислухатися лише до внутрішнього голосу: **Ваша персональна цінність буде викликати у Вас радісні приємні відчуття!**

Практикум – «Персональні цінності»

Список А

1. **Активне діяльне життя** (повнота та емоційна насиченість життя);
2. **Життєва мудрість** (зрілість суджень і здоровий глузд, що досягаються життєвим досвідом);
3. **Здоров'я** (фізичне і психічне);
4. **Цікава робота**;
5. **Краса природи і місцевця** (переживання прекрасного в природі і в місцевці);
6. **Любов** (духовна і фізична близькість з коханою людиною);
7. **Матеріально забезпечене життя** (відсутність матеріальних труднощів);
8. **Наявність хороших і вірних друзів**;
9. **Суспільне покликання** (повага оточуючих, колективу, товаришів по роботі);
10. **Пізнання** (можливість розширення своєї освіти, кругозору, загальної культури, інтелектуальний розвиток);
11. **Продуктивне життя** (максимально повне використання своїх можливостей, сил і здібностей);
12. **Розвиток** (робота над собою, постійне фізичне і духовне вдосконалення);
13. **Розваги** (приємне, необтяжливе проведення часу, відсутність обов'язків)
14. **Свобода** (самостійність, незалежність у судженнях і вчинках)
15. **Щасливе сімейне життя**;
16. **Щастя інших** (добробут, розвиток і вдосконалення інших людей, всього народу, людства в цілому)
17. **Творчість** (можливість творчої діяльності)
18. **Впевненість у собі** (внутрішня гармонія, свобода від внутрішніх протиріч, сумнівів).

Практикум – «Персональні цінності»

Список Б

1. **Акуратність** (охайність), вміння тримати в порядку речі, порядок у справах;
2. **Вихованість** (гарні манери);
3. **Високі запити** (високі вимоги до життя і високі прагнення);
4. **Життєрадісність** (почуття гумору);
5. **Старанність** (дисциплінованість);
6. **Незалежність** (здатність діяти самостійно, рішуче);
7. **Непримиренність до недоліків у собі та інших**;
8. **Освіченість** (широка знань, висока загальна культура);
9. **Відповідальність** (почуття обов'язку, вміння тримати своє слово);
10. **Раціоналізм** (вміння твердо і логічно мислити, приймати обдумані, раціональні рішення);
11. **Самоконтроль** (стриманість, самодисципліна);
12. **Сміливість у відстоюванні своєї думки, поглядів**;
13. **Тверда воля** (вміння наполягати на своєму, не відступати перед труднощами)
14. **Терпимість** (до поглядів і думок інших, вміння прощати іншим їхні помилки)
15. **Широта поглядів** (уміння зрозуміти точку зору інших, поважати інші смаки, звичаї, звички)
16. **Чесність** (правдивість, щирість)
17. **Ефективність у справах** (працьовитість, продуктивність у роботі)
18. **Чуйність** (дбайливість)

Персональні ЦІННОСТІ кожного з нас

Коли Ви знаєте Ваші ПЕРСОНАЛЬНІ ЦІННОСТІ, Вам легко буде формулювати Ваші ПЕРСОНАЛЬНІ ЦІЛІ (те, що необхідно робити для реалізації Вашої цінності!)



**Обрані Вами ПЕРСОНАЛЬНІ ЦІННОСТІ
можна і варто обговорити
з психологом коледжу**

3.2.5. Навички роботи з емоціями

Мета заняття – розкрити важливість для нас емоційної сфери і самовираження через власні емоції, важливість уміти впливати на власні емоційні прояви та на емоційні прояви інших людей; розглянути складові емоційного інтелекту, відповідальність перед собою за недбалі прояви власних емоцій; потренуватися аналізувати прояв власних емоцій.


Мета реалізується через постановку ведучим питань «Чи варто взагалі виражати емоції (і позитивні і негативні)?», «Як ми виражаємо негативні емоції?», «Що таке емоційний інтелект?» для отримання від студентів зворотного зв'язку (бажано – від кожного з них) для залучення до теми та спонукання до відповідних роздумів (занурення в тему), ініціюючи діалог «Складові емоційного інтелекту і як формуються відповідні навички?», «Чи існує вибір утому, як саме я проявляю

емоції?»), а також спонукати студентів провести аналіз того, які емоції вони переживали сьогодні, як вони ці емоції проявляли і чи можна було їх проявляти по-іншому.

Заняття завершується тим, що ведучий заняття спонукає кожного зі студентів до формування персональних висновків і надає відповідне домашнє завдання для утримання фокусу студентів на даній темі.

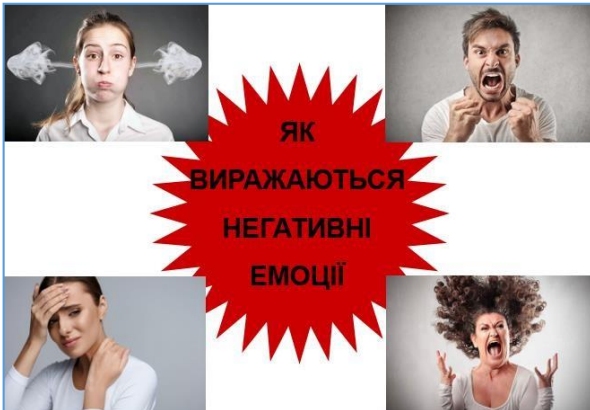
Слайди відповідної презентації (PowerPoint) цього заняття.

Навички роботи з емоціями



Чи варто взагалі виражати емоції (і позитивні і негативні)?

ЦЕ НЕОБХІДНО!



ЯК ВИРАЖАЮТЬСЯ НЕГАТИВНІ ЕМОЦІЇ

Коли нас повністю захоплюють сильні негативні емоції, ми втрачаємо контроль і вже не здатні керувати собою.

Це подібно до сходження лавини, яка все руйнує на своєму шляху!



Тому, варто вчитися керувати вираженням своїх емоцій!

Здатність усвідомлювати і керувати вираженням своїх емоцій, і також - усвідомлювати і впливати на вираження емоцій інших людей називається **ЕМОЦІЙНИЙ ІНТЕЛЕКТ (EQ - Emotional Quotient)**



4 складові ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ

- 1. Здатність усвідомлювати свої емоції.**
Якщо емоція неусвідомлена, вона керує нами.
- 2. Здатність керувати вираженням своїх емоцій.**
Набувається через усвідомлення відповідальності і життєвий досвід.
- 3. Здатність відчувати емоції інших людей - ЕМПАТІЯ.**
Коли ми відчуваємо інших людей, ми краще розуміємо як з ними взаємодіяти.
- 4. Здатність впливати на емоції інших людей (словами, діями...).**
Ситуацією завжди буде керувати той, в кого вищий Емоційний Інтелект.

4 складові ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ

1. Здатність усвідомлювати свої емоції. Якщо емоція неусвідомлена, вона керує нами.

4 складові ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ

2. Здатність керувати вираженням своїх емоцій. Набувається через усвідомлення відповідальності і набуття життєвого досвіду.

Необхідність керувати вираженням своїх емоцій формується через усвідомлення ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ за наслідки

Чи несую я відповідальність за те, як я виражаю свої емоції?

«Так, повністю»

ТОМУ, варто відповідально ОБИРАТИ адекватну форму вираження своїх емоцій

Чи несуть інші люди (батьки, викладачі, друзі) відповідальність за те, як я виражаю мої емоції?

«Ні, ХОЧА вони можуть впливати на мої емоції»

ТОМУ, не варто переносити на інших повну відповідальність за те, як я виражаю свої емоції

А чи є взагалі вибір у тому, як виражати свою емоцію?

Вибір є, бо на будь-яку ситуацію можна подивитися з різних боків – з позитивного і з негативного

Склянка наполовину порожня

Склянка наполовину повна

4 складові ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ

3. Здатність відчувати емоції інших людей - ЕМПАТІЯ. Коли ми відчуваємо інших людей, ми краще розуміємо як з ними взаємодіяти.

Що таке ЕМПАТІЯ?

Це здатність відчувати інших людей через СПІВПЕРЕЖИВАННЯ без «втрати» себе.

Коли ми відчуваємо інших людей – ми краще розуміємо як з ними взаємодіяти.

4 складові ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ

4. Здатність впливати на емоції інших людей (словами, діями...). Ситуацію завжди буде керувати той, в кого вищий Емоційний Інтелект.

Здатність впливати на інших людей

Коли ми проявляємо ЕМПАТІЮ до інших людей, ми таким чином дозволяємо їм вплинути на нас.

Після цього інші люди дозволяють нам вплинути на них.

ПАРАДОКС ВПЛИВУ:
Щоб вплинути на інших, потрібно спочатку дозволити їм вплинути на Вас



Завдання

Опишіть для себе, як пройшов Ваш день, а саме:

- які емоції Ви переживали сьогодні;
- як Ви їх виражали і чи можна було б їх виражати по-іншому;
- які емоції переживали люди, з якими Ви сьогодні спілкувалися;
- як те, що Ви їм говорили і робили, впливало на форму вираження їх емоцій

3.3. Заняття для студентів 3-го курсу

Основна тематика – «Професійність», психоемоційна специфіка – СТАНОВЛЕННЯ, «ПОЧНИ СВІЙ УСПІХ СЬОГОДНІ».

3.3.1. Життєві цінності як основа формування і розвитку ефективних навичок

Мета заняття – повторити ще раз базову тему (пройдену у два попередні роки) і подивитися на неї через призму вже пройдених занять і набутих навичок.

3.3.2. Самореалізація через професійність

Мета заняття – розкрити тему «Професійність» як засобу самореалізації, а також – висвітлити зв'язок професійності з відповідальністю перед собою та іншими.

Мета реалізується через постановку ведучим питань «А що ж таке професійність?», «Що вона дає?» для отримання від студентів зворотного зв'язку (бажано – від кожного з них) для залучення до теми та спонукання до відповідних роздумів (занурення в тему), ініціюючи діалог «На чому базується професійність» і «Що я повинен робити сьогодні, щоб стати професіоналом в майбутньому?».

Заняття завершується тим, що ведучий заняття спонукає кожного зі студентів до формування персональних висновків і надає відповідне домашнє завдання для утримання фокусу студентів на даній темі.

Слайди відповідної презентації (PowerPoint) цього заняття.



**Що таке
ПРОФЕСІЙНІСТЬ?**

Основи ПРОФЕСІЙНОСТІ



1. Ефективні знання і навички
know how
2. Досвід
результат використання знань та навичок на практиці
3. Постійне навчання
оновлення знань, навичок і досвіду

Що це дає?

Що забезпечує ПРОФЕСІЙНІСТЬ

1. Затребуваність/Достаток
висока ймовірність отримання бажаного робочого місця
2. Перспектива/Майбутнє
професійне зростання



ПРОФЕСІЙНІСТЬ і ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ

ПРОФЕСІЙНІСТЬ тісно пов'язана з
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ перед собою та іншими

Якщо я хочу стати тим, ким я можу,
мені необхідно робити те, що я повинен

Інші люди хотітимуть мати зі мною
справу, якщо я відповідальна людина



Від малого до великого

Посієш вчинок - пожнеш звичку,
посієш звичку - пожнеш характер,
посієш характер - пожнеш долю.



Що я повинен робити сьогодні, щоб стати професіоналом?

3.3.3. Розвиток критичного мислення


Мета заняття – показати важливість наявності критичного мислення, висвітлити основи критичного мислення, провести межу між критиканством і конструктивною критикою і потренуватися в критичному аналізі.

Мета реалізується через постановку ведучим питань «Що таке стереотипне мислення, чим воно відрізняється від критичного і в чому його небезпека?» для отримання від студентів зворотного зв'язку (бажано – від кожного з них) для залучення до теми та спонукання до відповідних роздумів (занурення в тему), ініціюючи діалог «На чому повинен базуватися критичний підхід?» і «Яка користь від застосування критичного мислення?», а також – потренуватися у застосуванні критичного мислення, проаналізувавши інформацію в поширених соціальних мережах.

Заняття завершується тим, що ведучий заняття спонукає кожного зі студентів до формування персональних висновків і надає відповідне домашнє завдання для утримання фокусу студентів на даній темі.

Слайди відповідної презентації (PowerPoint) цього заняття.

КРИТИЧНЕ МИСЛЕННЯ
незалежне мислення



Що таке
СТЕРЕОТИПНЕ МИСЛЕННЯ?
залежне мислення

Стереотипне мислення

Яку форму має наша планета?



А звідки ми це знаємо?

Чи ми можемо це перевірити
безпосередньо на власному досвіді?

Стереотипне мислення

Яку форму має наша планета?
Безпосередньо на власні очі ми
можемо бачити форму тіні на Місяці:



**Яка небезпека в
стереотипному мисленні?**

**Можна прийняти рішення на
неперевірених основі
можна обманути і себе і інших**

Критичне мислення

Критичне мислення – це процес визначення достовірності
інформації на основі фактів і переконливих аргументів




Лозунг критичного мислення
«Думка не є істинною, поки вона не перевірена/доведена»

*«Я поважаю віру, але саме сумніви – це те,
завдяки чому ми вчимося»*
Уілсон Мізнер

Критичний підхід

Критичний підхід базується на пошуку відповіді на наступні питання

1. Чи надійні джерела цієї інформації?
2. Чи коректно зроблено висновок з цієї інформації?
3. Чи співпадає це з моїм особистим досвідом?



Користь критичного мислення

1. **Здатність протистояти інформаційному тиску і маніпуляціям**
не приймати на віру все, що чуємо і читаємо, перевіряємо
2. **Здатність приймати зважені рішення**
лише перевірена інформація може бути опорою для цього
3. **Розширення світогляду**
світ стає глибшим, різноманітнішим, цікавішим
4. **Гнучкість та краща адаптація до змін**
перевірені речі можуть бути тим, до чого варто адаптуватися

Конструктивна критика і Критицизм

Яка різниця?

<p>Конструктивна критика</p> <p>Обґрунтована Підкреслює цінність Вказує, як зробити ще краще</p> <p style="text-align: center;">МЕТА допомогти зробити ще краще</p> 	<p>Критицизм</p> <p>Необґрунтована Знецінює Вказує, що не зроблено</p> <p style="text-align: center;">МЕТА Самоствердитися за рахунок іншого</p> 
--	---

Домашнє завдання

Спробувати сьогодні ж застосувати КРИТИЧНЕ МИСЛЕННЯ до інформації, яку Ви зустрічаєте в соціальних мережах, використовуючи наступні питання:

1. Чи надійні джерела цієї інформації?
2. Чи коректно зроблено висновок з цієї інформації?
3. Чи співпадає це з моїм особистим досвідом?



3.3.4. Вміння приймати рішення

Мета заняття – показати взаємозв’язок між якістю нашого життя і тим, які рішення ми приймаємо; розкрити необхідні і достатні умови, за яких прийняте рішення можна вважати вірним, і потренуватися в цьому.

Мета реалізується через постановку ведучим питань «навіщо вміти приймати вірні рішення?», «Як взагалі приймають рішення?» для отримання від студентів зворотного зв’язку (бажано – від кожного з них) для залучення до теми та спонукання до відповідних роздумів (занурення в тему), ініціюючи діалог «Як прийняте рішення повинно враховувати можливі наслідки?» і «Чи повинно рішення враховувати персональні цінності?», а також провівши тренінг-практикум використання квадрату Декарта для прийняття рішення.

Заняття завершується тим, що ведучий заняття спонукає кожного зі студентів до формування персональних висновків і надає відповідне домашнє завдання для утримання фокусу студентів на даній темі.

Слайди відповідної презентації (PowerPoint) цього заняття.

Вміння приймати ВІРНІ РІШЕННЯ

Навіщо вміти приймати ВІРНІ РІШЕННЯ?

НАШЕ МАЙБУТНЄ буде утворюватися на наших рішеннях!

Тому **ДУЖЕ** важливо навчитися приймати **ВІРНІ РІШЕННЯ!**

ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ – це мабуть самий енергозатратний процес нашого мозку

Тому, сьогодні ми поговоримо про те, як цей процес **СПРОСТИТИ**

Як взагалі приймають рішення?

- Імпульсно 
- Питають поради інших 
- Віддають перевагу стандартним рішенням 

АЛЕ ці методи **НЕ** ведуть до реалізації Ваших персональних цілей!

Необхідна умова – враховує персональні цілі

Тому, щоб реалізувалися Ваші власні цілі, потрібно щоб Ваші рішення відповідали Вашим персональним **ЦІННОСТЯМ**

Персональні ЦІННОСТІ формують персональні ЦІЛІ

Якщо у нас немає персональних ЦІЛЕЙ, ми не зможемо приймати вірних рішень!!!

Достатня умова – враховує можливі наслідки

Квадрат Декарта
дає можливість оцінити можливі наслідки того чи іншого вибору, відповідаючи на 4 питання

Що буде, якщо це відбудеться?	Що буде, якщо це НЕ відбудеться?
Чого НЕ буде, якщо це відбудеться?	Чого НЕ буде, якщо це НЕ відбудеться?

ВИСНОВОК

Вірне рішення може бути прийняте тоді, коли ми приймемо до уваги НЕОБХІДНУ і ДОСТАТНЮ умови

Рішення відповідає **ПЕРСОНАЛЬНИМ ЦІННОСТЯМ**

Рішення враховує **МОЖЛИВІ НАСЛІДКИ**



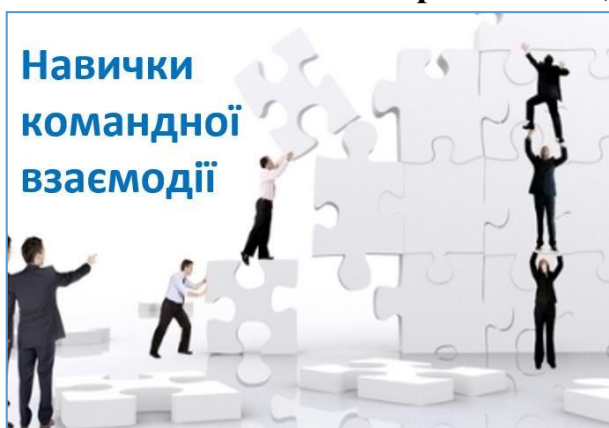
3.3.5. Навички взаємодії в команді

Мета заняття – розкрити закономірності взаємодії в команді і важливість наявності відповідних навичок поведіння в ній для досягнення бажаного результату співпраці.

Мета реалізується через наступну гру на початку заняття: всім студентам потрібно розділитися на 2 групи і взяти в руки канат/мотузку/нитку як зображено на слайді далі; необхідно за 5 хвилин зав'язати вузол, не приймаючи рук від канату (дозволяється лише переміщувати руки вдовж канату). Ця гра продемонструє наявні у студентів передумови до командної співпраці або їх відсутність, що буде відправною точкою для проведення цього заняття. Також, розглядаються різні способи співпраці у команді, їх недоліки і переваги, і умови успішної командної співпраці.

Заняття завершується тим, що ведучий заняття спонукає кожного зі студентів до формування персональних висновків і надає відповідне домашнє завдання для утримання фокусу студентів на даній темі.

Слайди відповідної презентації (PowerPoint) цього заняття.



Є 3 види діяльності для досягнення цілей:

- 1. Незалежна діяльність**
одна людина, фрілансер, ...
- 2. Конкуренція**
співробітники конкурують між собою, виконуючи задачу
- 3. Співпраця**
співробітники співпрацюють між собою (доповнюють один одного), виконуючи задачу



Робота в команді

2. Конкуренція

- 1. Завжди хтось виграє і хтось програє**
конкуренція як самоціль – це агресія, побудована на страхові програги або виграти; компенсація заниженої самооцінки (Карен Хорні)
- 2. Частина уваги витрачається на виконання задачі, а інша частина – на оцінку себе по відношенню до конкурента**
коли ми конкуруємо, ми «прив'язані» до конкурента)
- 3. Еволюція не потребує конкуренції** (Стефан Джей Голд)
Бажання конкурувати не є вродженим - не передається у спадок і притаманне лише людині

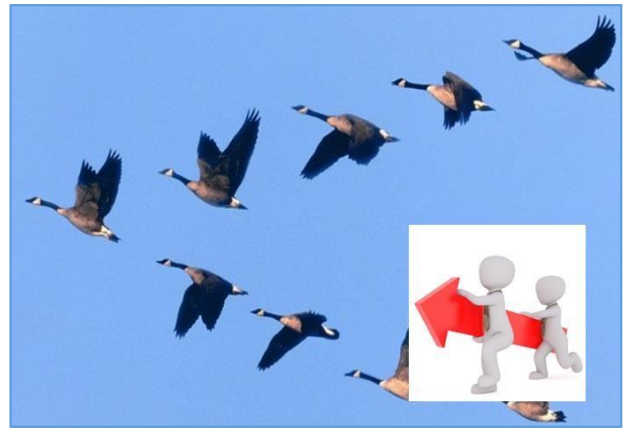


Робота в команді

3. Співпраця

- 1. Ніхто не програє**
екологічність
- 2. Відкритість**
відчуття цінності один одного, ефективніша комунікація
- 3. Синергія**
Спільні зусилля дають кращий результат ніж сума зусиль, прикладених окремо

$1+1=3$



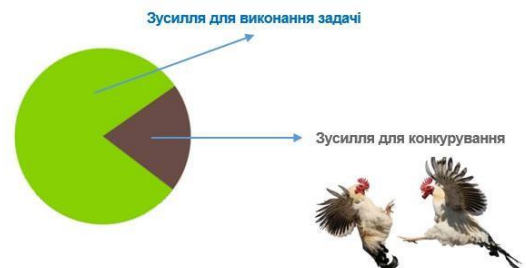
Робота в команді

Є 3 види діяльності для досягнення цілей:

- 1. Незалежна діяльність**
одна людина, фрілансер, ...
- 2. Конкуренція**
співробітники конкурують між собою, виконуючи задачу
- 3. Співпраця**
співробітники співпрацюють між собою (доповнюють один одного), виконуючи задачу



Розподіл зусиль конкуренції



Робота в команді

Тому для ефективної командної роботи необхідно зменшити внутрішню конкуренцію учасників команди



Робота в команді

Успішна командна робота будується на наступному:

1. Загальна мета, яка залежить від кожного
2. Вільний обмін ідеями
3. Розподіл ресурсів та обов'язків
4. Кожен член команди розділяє загальний успіх





3.4. Заняття для студентів 4-го курсу

Основна тематика – «Зворотній відлік», психоемоційна складова – ЗАВТРА ПОЧНЕТЬСЯ РЕАЛЬНЕ ЖИТТЯ.

3.4.1. Життєві цінності як основа формування і розвитку ефективних навичок

Мета заняття – повторити ще раз базову тему (пройдену у попередні роки) і подивитися на неї через призму вже пройдених занять і набутих навичок.

3.4.2. Навичка проактивного поведження із запереченнями

Мета заняття – навчити студентів проактивному поведженню з обґрунтованими запереченнями співрозмовників/клієнтів/партнерів і допомогти випрацювати відповідні навички.

Мета реалізується через постановку ведучим питань «Що є запереченням?», «До чого призводить невміле поведження із запереченням співрозмовника?» для отримання від студентів зворотного зв'язку (бажано – від кожного з них) для залучення до теми та спонукання до відповідних роздумів (занурення в тему), ініціюючи діалог «Як впливає наша реакція на заперечення на емоційний фон розмови?» і «Якими є проактивні дії на заперечення?», а також – провести тренінг, в якому студенти практикуються в проєктивному поведженні із обґрунтованими запереченнями.

Заняття завершується тим, що ведучий заняття спонукає кожного зі студентів до формування персональних висновків і надає відповідне домашнє завдання для утримання фокусу студентів на даній темі.

Слайди відповідної презентації (PowerPoint) цього заняття.

Як поводитися із запереченнями

Що це? ЗАПЕРЕЧЕННЯ

ОСНОВНА ПРИЧИНА ЗАПЕРЕЧЕНЬ – РІЗНІ ТОЧКИ ЗОРУ

Скільки сходинок?

7 Ні, 5!

До чого призводить невміння поводитися із запереченнями?

Що найбільш образливе в запереченнях

Слова	10%
Тон голосу	40% (!!)
Вираз обличчя	50% (!!!)

Ми більше ображаємося не словами, а тому як ці слова промовляються

Робота з обґрунтованими запереченнями

Емоційний рівень розмови

Слухач перебив тощо хто заперечує

Заперечення

Як сприймається те, що нас перебили:
Слухач заперечує мою свободу мати власну думку!
ЦЕ ОБРАЗЛИВО!
Це ідентично фізичному **ВІДШТОВХУВАННЮ!**

Робота з обґрунтованими запереченнями

Емоційний рівень розмови

Заперечуючий виговорюється

ПЕРЕВАГИ

1. Ви дізналися справжню думку
2. Заперечуючий «спустив пар»

ЕМПАТИЧНЕ СЛУХАННЯ: не перебиваючи, запам'ятовуючи все!

Як сприймається те, що нас НЕ перебили:
Слухач приймає мою свободу мати власну думку!
ЦЕ ПРИЄМНО!



Робота з обґрунтованими запереченнями

Проактивна робота з обґрунтованими запереченнями

- 1**

ЕМПАТИЧНЕ СПЛУХАННЯ:
не перебиваючи запам'ятовуючи все
- 2 !!!**
Емоційне приєднання до заперечення
Я розумію Ваші побоювання, оскільки...
Ви маєте рацію, що звертаєте на це увагу, адже...
Дійсно, це рішення не є простим...
- 3**
Конкретна відповідь
или
Уточнююче питання
Виправдані спроби
Конкретна відповідь
Чи можу я у Вас уточнити, що саме...?
Ви не могли б розповісти, чому...?
- 4**
Запрошення до перегляду заперечення
Чи не могли б ми разом ще раз розглянути...?
Чи можу я Вас попросити ще раз порівняти...?

Поводження з обґрунтованими запереченнями

Приклади поведінки з обґрунтованими запереченнями

Робота з обґрунтованими запереченнями

Я не згодна це робити, бо раніше ми робили по-іншому

Слухаємо не перебиваючи

- 1**
- 2**
Я розумію, що раніше це було по-іншому, була відпрацьована схема роботи, до якої вже й звикли.
- 3**
З іншого боку, не виключено, що наші нововведення призведуть до того, що всі ми зможемо працювати ефективніше і простіше.
- 4**
Чи можемо ми разом ще раз розглянути те, в чому полягають наші нововведення?

Робота з обґрунтованими запереченнями

Я не згоден з такою низькою оцінкою

Слухаємо не перебиваючи

- 1**
- 2**
- 3**
Насправді, це дуже добре, що Ви прагнете більшого і хочете кращу оцінку! Цього разу Вашої відповіді було недостатньо для цього, тому, що...
- 4**
Давайте разом розберемося, що потрібно знати і вміти для кращої оцінки?

З часом люди забудуть, що Ви їм говорили і робили для них, АЛЕ вони завжди будуть пам'ятати те, як Ви змусили їх почуватися поруч з Вами!
Майя Енджелу

3.4.3. Вміння протистояти маніпулятивному впливу


Мета заняття – допомогти студентам набути навичок розпізнавання маніпуляцій і поводження з ними.

Мета реалізується через постановку ведучим питань «Що таке маніпуляція?», «Як діє маніпулятор?», «Які причини маніпулювання?» для отримання від студентів зворотного зв'язку (бажано – від кожного з них) для залучення до теми та спонукання до відповідних роздумів (занурення в тему), ініціюючи діалог «Уміння протистояти маніпулятивному впливу зводиться до усвідомлення своїх емоцій та управління своїми реакціями?» і «Чи корисно бути маніпулятором?», «Якими є наслідки для маніпулятора?».

Заняття завершується тим, що ведучий заняття спонукає кожного зі студентів до формування персональних висновків і надає відповідне домашнє завдання для утримання фокусу студентів на даній темі.

Слайди відповідної презентації (PowerPoint) цього заняття.


Вміння протистояти маніпулятивному впливу



Що таке маніпуляція?


Прихований вплив на іншу людину для досягнення власної мети, не несучи відповідальності за наслідки

Чи добре це?
Це звична справа ☹️




Основа маніпулювання?

Комунікація, яка тисне на емоції і почуття
страх, жалість, почуття провини, спокуса...










Чим вища ЕМОЦІЙНА ІМПУЛЬСИВНІСТЬ, тим сприятливіше ПІДГРУНТЯ ДЛЯ МАНІПУЛЯЦІЇ



Як діє маніпулятор

Маніпулятор завжди діє через емоції і почуття

 <p>ЖАЛІСТЬ «Мені погано, допоможи мені, будь ласка!»</p>	 <p>ДРУМБА «Зроби це заради нашої дружби!» «Ми ж з тобою друзі!»</p>
 <p>ОБРАЗА «Як ти можеш так вчиняти!» «Як тобі не соромно!» Часто образа стає публічною</p>	 <p>ЗАКОХАНІСТЬ «Ти мене не кохаєш!» Часто використовують дієчата в легких відносинах</p>
 <p>СТРАХ «Якщо ти це зробиш, то ти однозначно отримаєш «щось» погане!» Якщо Ви нічого не бажаєте, то і маніпулятор почуває себе спокійніше. <i>АЛЕ ніколи це може бути просто острахом за Вас, а не маніпуляцією!</i></p>	 <p>ПОЧУТТЯ ОБОВ'ЯЗКУ Часто використовують близькі родичі, викликаючи почуття обов'язку: «Зроби це, ми ж з тобою родичі!»</p>
	 <p>ГОРДІСТЬ «Хто ще окрім тебе може це зробити?» Спочатку приємно, потім – ні! ☹️</p>

Як діє маніпулятор

Маніпулятор завжди діє через емоції і почуття

ЖАЛІСТЬ
«Мені погано, допоможи мені, будь ласка!»

ОБРАЗА
«Як ти можеш мені?
«Як тобі не соромно?»
Часто образи

СТРАХ
«Якщо ти мене не любиш, я стану поганою!»
Якщо Ви нічого не бажаєте, то і маніпулятор почуває себе спокійніше.
АЛЕ інколи це може бути просто острахом за Вас, а не маніпуляцією!

ДРУЖБА
«Зроби це заради нашої дружби!»
«Ми ж з тобою друзі!»

АЛЕ
Дуже важливо уміти розрізнати, де є маніпулятивний вплив, а де прояви справжніх щирих людських відносин!

ВІДВ'ЯЗКУ
«Близькі почуття зовнішнього світу!»

ГОРДИСТЬ
«Хто ще окрім тебе може це зробити!?»
Спочатку приємно, потім – ні! ☹

Як діє маніпулятор




Підсилювачі маніпуляції:

ТЕРМІНОВІСТЬ
щоб зменшити Ваш критичний бар'єр

НАТИСК
під натиском вимог можна загубитися

ПОВІЙНІ ПОСЛАННЯ
слова говорять про одне, а тон і емоції – про інше: **«Я не образися, продовжуй!»**

НЕПОТРІБНІ АВАНСИ
маніпулятор дає багато непотрібних дрібниць, а натомість – вимагають щось суттєве
Принцип соціального обміну!

Причини маніпулювання

Чому стають маніпуляторами


- 1. Виховання**
так робили батьки і тому так роблять діти
- 2. Не уміють досягати чогось самі**
доводиться «забирати» у інших
Часто саме цьому навчають на тренінгах «Як зробити свого чоловіка заможним» ☺
- 3. Бажання все контролювати**
відсутність ДОВІРИ
- 4. Безпорадність**
маніпулятор використовує роль «жертви»



Наслідки маніпулювання

**Чи корисно бути маніпулятором?
Які НАСЛІДКИ?**


- 1. Немає довірчих відносин**
- 2. Тривожність**
чим більше віддаляються люди, тим більше тривоги і образи на світ
- 3. Постійні конфлікти**
Більшість людей відчуває маніпулювання
- 4. Немає ресурсу для саморозвитку!!!**
Відсутність мотивації до саморозвитку, бо «все необхідне зроблять за мене інші»



Наслідки маніпулювання

**Чи корисно бути маніпулятором?
Які НАСЛІДКИ?**






Бути маніпулятором шкідливо перш за все для себе: зараз щось отримаєте, але перекреслите собі майбутнє!



Як відстежити і припинити маніпуляцію

Основа для цього
усвідомлення емоцій та управління реакціями

- 1. ВИНИКНЕННЯ ОСОБЛИВИХ ВІДЧУТТІВ**
одразу стали комусь винними
все одразу стало дуже поганим або дуже гарним
- 2. ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТИПУ МАНІПУЛЯЦІЇ**
зрозуміти, на що тисне і що бажає отримати маніпулятор
- 3. РОЗКРИТТЯ / НЕЙТРАЛІЗАЦІЯ МАНІПУЛЯЦІЇ**
маніпуляція це ПРИХОВАНИЙ вплив. Як тільки цей вплив перестав бути прихованим – це провал маніпулятора, РОЗКРИТТЯ маніпуляції
Так, я розумію, що якщо я це зроблю, то МОЖЛИВО отримаю (щось негативне) Також, я чую, що ти мені говориш, що це СТРАШНО (завжди, маніпулятор образу після цього заявляє «Я есзавалі не це має на увазі»)
- 4. РЕЗЮМЕ / ВАШЕ РІШЕННЯ**
АЛЕ, не дивлячись на все це, я все рісно буду ..., тому що для мене це ВАЖЛИВО / ЦІННО / ДУЖЕ ЦІКАВО...










Як відстежити і припинити маніпуляцію

АЛЕ, ці техніки будуть малоефективними, якщо у Вас відсутні наступні якості:

- 1. АДЕКВАТНА САМООЦІНКА**
я знаю свої слабкі і сильні сторони
- 2. ПРИЙНЯТТЯ САМОГО СЕБЕ**
я приймаю себе таким, яким я є

Маніпулятори тиснуть на неприйняття себе, ознакою чого є занижена або завищена самооцінка (вона завжди приховує якусь слабкість).
ЦЕ ЗАПРОШЕННЯ ДЛЯ МАНІПУЛЯТОРА!

3.4.4. Лояльність до змін

Мета заняття – сформування навички прийняття змін і лояльного до них відношення через усвідомлення і роботу зі своїми страхами.

Мета реалізується через постановку ведучим питань «Чи маємо ми страх перед новим, перед змінами?», «Чи допомагає нам адаптуватися до змін наша гнучкість?» для отримання від студентів зворотного зв'язку (бажано – від кожного з них) для залучення до теми та спонукання до відповідних роздумів (занурення в тему), ініціюючи діалог «Позбутися природнього страху перед новим, перед змінами неможливо, але його можна зробити переносиним» і переглядаючи відеоролик про поводження з власним страхом.

Заняття завершується тим, що ведучий заняття спонукає кожного зі студентів до формування персональних висновків і надає відповідне домашнє завдання для утримання фокусу студентів на даній темі.

Слайди відповідної презентації (PowerPoint) цього заняття.

Лояльність до змін



Ми живемо в світі, який швидко змінюється
Щоб реалізувати себе в такому світі ми теж повинні швидко змінюватися, проявляючи **ГНУЧКІСТЬ**



Що нам дає ГНУЧКІСТЬ?

Ефективна **ВЗАЄМОДІЯ** з іншими людьми
менше конфліктів, партнерство, повага інших до Вас

НОВІ МОЖЛИВОСТІ вирішення життєвих задач
впевненість, що Ви впораєтесь

ЗАДОВОЛЕННЯ від того, що Ви **МОЖЕТЕ** вирішувати складні задачі
радість від життя

ГНУЧКІСТЬ починається з подолання **СТРАХУ**
спробувати щось нове


Страх нового

Спробувати щось нове (і, тим самим, стати більш гнучким) всім СТРАШНО по 2-м причинам:

ми не знаємо наперед наслідків, тому вони можуть бути СТРАШНИМИ

ми ВІРИМО в те, що наслідки будуть ДУЖЕ СТРАШНИМИ

СТРАХ це основна перешкода спробувати нове і щось змінити




Як же позбутися СТРАХУ?

Ніяк!


АЛЕ його можна збалансувати/пом'якшити - зробити ПЕРЕНОСИМИМ 😊

- зовнішня підтримка (підтримка близьких людей)
- почуття гумору стосовно об'єкту страху
- використання попереднього досвіду подолання страху ...



В.С. про страх


Відеоролик про подолання страху
<https://www.youtube.com/watch?v=wK1h7WK1ibA>



«Самі цікаві речі сховані по той бік страху!»

Що Ви про це думаєте?


Реальність
Страх



Завдання

Потрібно скласти список із 3-х важливих для Вас речей, які Ви вже давно хочете спробувати але боїтеся

Протягом цього місяця спробуйте їх!
Одразу ж поділіться враженнями з близькою людиною!



Така звичка формує ЛОЯЛЬНІСТЬ ДО ЗМІН

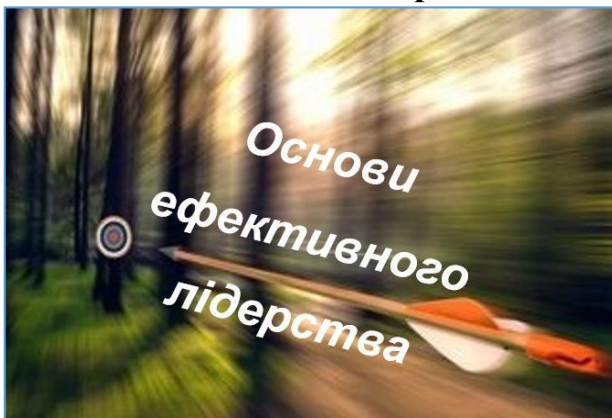
3.4.5. Основи ефективного лідерства

Мета заняття – розкрити суть лідерства, його закономірності і які навички роблять лідерство ефективним.

Мета реалізується гру «Мій особистий герб» на початку заняття і після цього – через постановку ведучим питань «Що таке лідерство?», «Хто є лідером насправді?», «Як стають лідерами?» для отримання від студентів зворотного зв'язку (бажано – від кожного з них) для залучення до теми та спонукання до відповідних роздумів (занурення в тему), ініціюючи діалог «Що потрібно робити, щоб стати лідером?», а також вкінці заняття повертаємося до гри «Мій персональний герб», звертаючи увагу студентів на його деталі.

Заняття завершується тим, що ведучий заняття спонукає кожного зі студентів до формування персональних висновків і надає відповідне домашнє завдання для утримання фокусу студентів на даній темі.

Слайди відповідної презентації (PowerPoint) цього заняття.



ЗАВДАННЯ

Кожному з Вас потрібно на 5-10 хвилин намалювати «ГЕРБ СЕБЕ», який відображає Вашу особистість.

Будь-яка геометрична форма, будь-який колір (якщо є кольорові ручки або фломастери; якщо немає – то малюємо олівцем або синьою/чорною ручкою), будь-яке зображення.

Під Гербом повинен бути короткий девіз (приблизно 3-7 слів), який відображає те, що є важливим для Вас.

Після виконання завдання можете продемонструвати всім свій Герб і пояснити його.

ЛІДЕРСТВО?

Це здатність ВЕСТИ і себе і інших
В цілому, це одне і те ж

Позитивне СПРИЙНЯТТЯ
Лідер в будь-якій ситуації бачить користь, навіть якщо програв

В першу чергу це ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ
Саме тому лідери є гарними підлеглими

Хто є ЛІДЕРОМ?

Основна ознака вожака (лідера) – здатність вибудувати ефективні відносини/комунікації з іншими і здатність вирішувати конфлікти мирним шляхом.
Не можливо стати лідером (вожаком), якщо тебе не підтримують інші.
Франц Девааль

			
Середніх розмірів, комунікабельний	Молодий, дуже енергійний	Самий дорослий, дуже масивний	Агресивний

Лідерство


Як стають ЛІДЕРАМИ?

Лідерами не народжуються!

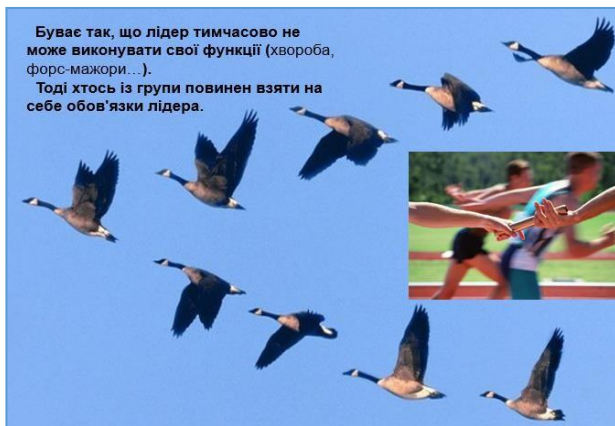
ЛІДЕРСТВО актуалізується через ВЛАСНИЙ ВИБІР!

Лідерство

Що потрібно робити, щоб стати ЛІДЕРОМ



1. Взяти на себе ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ
все, що зі мною відбувається, є результатом мого власного вибору
2. Усвідомлення і ПРИЙНЯТТЯ себе, команди, ситуації
«Хто я?», «Хто ми?», «Де ми є зараз?»
3. Зрозуміти КУДИ потрібно рухатись/генерування майбутнього
«Чого я хочу?», «Які мої цінності?», «Чого ми хочемо?»
4. РЕАЛІЗАЦІЯ мети
Прагнення високої мети вище за рутину, яку потрібно виконати для досягнення мети



Давайте повернемося до наших ГЕРБІВ

Як Ви вважаєте, чи є в вашому Гербі щось, що вказує на наступне:

1. Яку відповідальність Ви на себе берете?
2. Як відображено те, ким Ви зараз є?
3. Як відображено те, ким би Ви хотіли бути?
4. Як Ви реалізуєте те, чого хочете (підпис внизу, як правило)?

Якщо бажаєте глибше розібратися зі значеннями Вашого Герба, то можна звернутися до психолога Коледжу.

Таку форму і зміст мають заняття по формуванню навичок емоційного інтелекту у студентів .

ВИСНОВКИ

Впровадження навчання основам емоційного інтелекту було розпочато в Київському фаховому коледжі прикладних наук в 2020 році як частина виховної роботи і було з цікавістю і позитивно сприйняте як студентами так і викладачами, які залучалися до такого навчання. Була схвалена як форма проведення таких занять (недирективність, відкритість обговорення, рівноправний діалог, коучинговий підхід з елементами тренінгу, використання інтерактивних презентаційних матеріалів), так і те, що таке навчання акцентована як на отриманні конкретних знань, так і на формуванні відповідних практичних навичок, необхідних для реалізації себе в реальному житті.

Отримані проміжні результати засвоєння студентами відповідних знань дають розуміння того, що цей напрямок можна і варто розширювати. Це навчання сприяє вихованню/формуванню студента як багатогранної цілісної особистості, яка здатна сповна реалізовувати себе у сучасному світі як професіонал, що уміє вибудовувати якісні соціальні зв'язки, знає «своє коріння» і може швидко орієнтуватися в сучасному мінливому світі, опираючись на систему цінностей, яка є фундаментом для вибудовування навичок емоційного інтелекту. Все це разом дає можливість нинішнім студентам відповідним чином адаптуватися до «завтрашнього» реального життя.

ВИКОРИСТАНІ ІНФОРМАЦІЙНІ ДЖЕРЕЛА

1. Алан і Барбара Пізи. Мова рухів тіла. – К.: «КМ-Букс», 2019 – 416 с.
2. Альфريد Лэнгле. Воплощённая экзистенция. Материалы для психотерапии, консультирования и коучинга. – Х.: «Гуманитарный центр», 2019 – 462 с.
3. Альфريد Лэнгле, Гийон Кондро, Карл Рюль, Хубертус Телленбах, Лило Тутч. Эмоции и экзистенция. – Х.: «Гуманитарный центр», 2017 – 284 с.
4. Віктор Франкл. Людина в пошуках справжнього сенсу. – Х.: Книжковий клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2020 – 160 с.
5. Деніел Гоулман. Емоційний інтелект. – Х.: «Vivat», 2018 – 512 с.
6. Деніел Канеман. Мислення швидко і повільно. – К.: «Наш формат», 2020 – 480 с.
7. Джон Вітмор. Ефективний коучінг. Принципи і практика. – К.: «КМ-Букс», 2019 – 336 с.
8. Роберт Чалдині. Психологія впливу. – Х.: Книжковий клуб «Клуб Сімейного дозвілля», 2017 – 352 с.
9. Сидоренко Е.В. Тренинг коммуникативной компетентности. – СПб.: «Речь», 2008 – 208 с.
10. Сидоренко Е.В. Тренинг влияния и противостояния влиянию. – АСТ, 2017 – 384 с.
11. P. King. Conversation Tactics: Strategies to Charm. – Befrien, 2017 – 128 с.
12. Стівен Кові. 7 навичок надзвичайно ефективних людей. – Х.: Книжковий клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2012 – 384 с.
13. Інтернет ресурси «Київський інститут тренінгу».
14. Інтернет ресурси «Майстерня успішних комунікацій».
15. Інтернет ресурси «ОМ-Консалтинг».
16. Інтернет ресурси «International Society of Logotherapy and Existential Analysis (GLE)».