УРОКИ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ МОЛОДЕЖИ

МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ
ЧАСТЬ 1

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

Киев-2017

Авторы-составители:

Джоанна Бакмен, Дон Бакмен, Галина Шейфер, Каролин Гривелл, Кэрен Спрингс, Линн Джонстон, Мина Подгайская, Натали Внук, Нива Вайсонг, Патрисия Джой, Ребекка Смит, Руби Джонстон, Татьяна Христенко, Энди Смит,

Перевод: Виталий Горницкий, Ирина Панчук, Галина Шейфер
Редакция: Подлужная Надежда
Дизайн и верстка: Павличенко Александр

Второе обновленное издание. Киев, 2017

© Ассоциация «Еммануил»
© Lamb International

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

Содержание

МОДУЛЬ 1
ЛИЧНОСТЬ

Встреча 1	*Кто я?*	17
Встреча 2	*Физическая сфера личности*	28
Встреча 3	*Социальная сфера личности*	40
Встреча 4	*Интеллектуальная сфера личности*	49
Встреча 5	*Эмоциональная сфера личности*	57
Встреча 6	*Ваша духовная сфера*	71

МОДУЛЬ 2
НАВЫКИ ОБЩЕНИЯ

Встреча 1	*Стили общения*	88
Встреча 2	*Строим взаимоотношения с помощью умения слушать*	102
Встреча 3	*Разрешение конфликтов*	121
Встреча 4	*Хорошие манеры и правила поведения*	140
Встреча 5	*Как приобрести и сохранить друзей*	155

МОДУЛЬ 3
ЗДОРОВЬЕ И ГИГИЕНА

Встреча 1	*Правильное питание*	170
Встреча 2	*Личная гигиена*	194
Встреча 3	*Жизнь - не игра, или Вредные привычки*	220
Встреча 4	*Основные принципы оказания первой помощи*	237

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

МОДУЛЬ 2
НАВЫКИ ОБЩЕНИЯ

СВИДЕТЕЛИ ИЕГОВЫ INTERNATIONAL

ВСТРЕЧА 1
СТИЛИ ОБЩЕНИЯ

Общее время - 90 минут
Необходимые материалы

Пособие для студента, копии раздаточного материала из Приложения к занятию, презентации Power Point/плакаты, школьная доска/большие листы бумаги, карточки, ручки.

Цели изучения модуля "Навыки общения"

Итог изучения модуля “Навыки общения”: студенты должны знать и понимать важность успешного взаимодействия и эффективной совместной работы с другими людьми, уметь строить отношения в коллективе и обществе в целом.

- **Студенты будут знать и понимать, что каждый из них имеет свой особый стиль общения с людьми.**
- **Студенты будут демонстрировать способность построения отношений с людьми.**
- Студенты будут знать и понимать, что умение внимательно слушать способствует укреплению дружеских отношений между людьми, развивает их способность обучаться.
- Студенты будут способны выявлять навыки внимательного слушания и распознавать, используются они или нет.
- Студенты будут знать, понимать и демонстрировать навыки внимательного слушания.
- Студенты будут понимать динамику развития конфликта и то, какую ответственность за разрешение конфликтных ситуаций несут они.
- Студенты будут знать и понимать правила хорошего тона, необходимые в общении с людьми.
- Студенты будут понимать, каким образом модели общения могут либо укрепить взаимоотношения, либо помешать им.

Примечание

Цели, выделенные жирным шрифтом, непосредственно относятся к этому занятию. Остальные цели отражают навыки, представленные на других встречах этого модуля. На каждом занятии ранее приобретенные навыки могут быть еще раз повторены и использованы, чтобы показать важность последующих тем. Не читайте цели студентам. Каждый раз кратко излагайте то, что вы хотите достичь на этом занятии.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

A. Приветствие и введение (10 минут)

Приветствие

Поприветствуйте студентов на первом из пяти занятиях модуля "Навыки общения", кратко ознакомьте их с некоторыми темами. На занятиях этого модуля мы будем более подробно заниматься социальной сферой нашей личности.

Темы модуля включают:

- Стили общения
- Строим взаимоотношения с помощью умения слушать
- Разрешение конфликтов
- Хорошие манеры и правила поведения
- Как приобрести и сохранить друзей

Воодушевите ребят принимать активное участие в изучение этого модуля. Расскажите, что для них приготовлено много интересных заданий и упражнений, с помощью которых они смогут закрепить свои знания.

Начните этот модуль с рассмотрения того, насколько индивидуален каждый человек и как индивидуальность влияет на способ взаимодействия с другими людьми.

Вводная игра

Заранее подготовьте небольшие карточки. Разделите их на четыре равные стопки. На каждой карточке запишите одно из таких слов: волк, заяц, медведь, черепаха. Например, если в группе 20 студентов, то на первых пяти карточках напишите слово "волк", на следующих пяти - "черепаха", еще на пяти - "медведь" и на оставшихся - "заяц". Сложите эти карточки в шляпу или корзинку и попросите студентов вытянуть по одной карточке, но не читать вслух и не сообщать друг другу то, что там написано.

Соберите все карточки. По вашему сигналу каждый студент должен найти человека, получившего карточку, содержавшую такое же слово. При этом они не должны разговаривать, а лишь издавать звуки или изображать животных. Выигрывает та группа из пяти человек, которая первой соберет всех своих членов. Скорее всего, первыми соберутся "медведи", затем "волки", "зайцы" и, наконец, "черепахи".

Обсуждение

Какая группа собралась первой? Почему члены первой группы так быстро нашли друг друга? Как члены остальных групп пытались найти друг друга?

Перейдите к изложению материала.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

Б. Изложение материла "Четыре стиля общения"
(15 минут)

Если внимательно присмотреться к людям, находящимся в этом помещении, то мы заметим, что они отличаются друг от друга физическими характеристиками. Мы может разделить их на мужчин и женщин, людей высокого и невысокого роста, темноволосых и светловолосых, кареглазых, сероглазых и т. д. Но, кроме этого, каждый из нас имеет отличную от других индивидуальность, которая влияет на наш способ общения с другими людьми. Мы по-разному можем описать эти различия. Один из таких способов называется стили общения. Существует четыре основные обобщающие стиля общения человека, а именно: "волк", "заяц", "медведь" и "черепаха".

Прежде всего, важно понять, что ни один из названных стилей общения не лучше других. Они просто разные. Эти стили еще раз подтверждают, насколько уникальными создал нас Бог. Нам нужно научиться принимать и понимать людей, которые реагируют на те или иные ситуации не так, как мы. Нам необходимо ценить эти отличия и научиться общаться с различными людьми.

Характеристики стилей общения

У каждого человека в той или иной степени присутствуют какая-то часть каждого из стилей общения, но, как правило, лишь один из них превалирует и определяет его способ взаимодействия с другими людьми. Цель этого занятия - помочь вам определить, какой стиль общения наиболее присущ вам, чтобы вы могли лучше понять себя. Кроме этого вы сможете определить, какой стиль общения наиболее свойствен окружающим вас людям. Это позволит вам лучше общаться с этими людьми, больше понимать их и взаимодействовать с ними на понятном им "языке". Итак, рассмотрим четыре стиля общения и различные способы их выражения.

ВОЛК

- Доминирует, прямой.
- Заявляет о своих желаниях и потребностях.
- Нередко использует в своей речи все, что связано с ним, поэтому он часто произносит "я".
- Чувствует себя комфортно, когда полностью контролирует ситуацию.
- В большинстве случаев говорит и действует уверенно.
- Любит рисковать.
- Больше думает о выполнении задачи, чем о чувствах людей (ориентирован на достижение).
- Предпочитает не проявлять чувства.
- Самоуверен и самонадеян.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

ЗАЯЦ

- Энтузиаст, любит людей.
- Предпочитает работать в команде (группе).
- В своей лексике часто использует такие слова, как "мы, наше, команда, нас, наша группа и т.д.".
- Чувствует себя комфортно, проявляя свои эмоции, и любит, когда другие люди выражают свои чувства.
- Любит общение и общество.
- Больше переживает о чувствах других людей, чем о выполнении задачи (ориентирован на людей).
- Оптимист, видит положительные моменты в происходящем.

ЧЕРЕПАХА

- Аккуратен и точен, сознателен и осторожен.
- Все старается делать правильно и тщательно.
- Хочет, чтобы окружающие так же аккуратно и добросовестно выполняли задание.
- Более комфортно чувствует себя в беседе тет-а-тет, чем в общении с большой аудиторией.
- Любит выполнять задачи, которые четко и ясно определены.
- Предпочитает прежде наблюдать, а затем делать.
- Любит знать факты и мельчайшие детали.
- Больше переживает о том, чтобы задача была выполнена правильно, чем о чувствах людей (ориентирован на достижение).
- Доверяет своей работе и любит работать в одиночку.

МЕДВЕДЬ

- Стабилен, хороший слушатель, дружелюбен.
- Любит постоянство и надежность.
- Чувствует себя комфортно, выслушивая людей, позволяя им делиться своими переживаниями.
- Будет открыто делиться своими чувствами с теми, кто проявляет к нему интерес и заботу.
- Предпочитает больше работать в группе, чем индивидуально.
- Старается не высказывать своих желаний, но хочет знать, чего хотят и в чем нуждаются другие люди.
- Переживает больше о том, что чувствуют другие, чем о выполнении задачи (ориентирован на людей).
- Любит работать сообща.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

В. Упражнение "Как определить свой стиль общения" (15 минут)

Подготовка

Попросите студентов обратиться к странице *Характеристика четырех стилей общения* в Пособии для студента. Убедитесь в том, что студенты хорошо понимают, что ни один из стилей не является лучше других, просто они разные.

Попросите каждого студента определить, какой стиль общение наиболее характерен для него. Предложите ребятам вспомнить различные жизненные ситуации и то, как они поступили в том или ином случае.

Упражнение

Разбейте студентов на небольшие группы (по 3-4 человека). Пусть каждый выскажет свое мнение о том, какой стиль общения ему присущ. Остальные ребята в группе также должны высказать свое мнение по поводу стиля общения каждого студента (правильно ли, на их взгляд, тот или иной студент определил свой стиль). В конечном счете, группы должны прийти к общему мнению относительно стиля общения каждого своего представителя.

Альтернатива

Попросите каждого студента пройтись по аудитории и спросить мнение ребят о его стиле общения. При этом студент не должен высказывать свои мысли по этому вопросу и влиять на мнение окружающих.

Подведение итогов

Чтобы удостовериться, что студенты поняли материал, задайте им следующие вопросы:

- Смогли ли вы определить свой стиль общения?
- Определили ли вы какие-то свои особые характеристики, которые помогли вам распознать свой стиль общения?
- Видят ли другие люди эти характеристики в вас?

Г. Упражнение "Стили общения: сильные и слабые стороны" (15 минут)

Разделите студентов на четыре группы. Предложите каждой группе рассмотреть один из четырех стилей общения и обсудить возможные сильные и слабые его стороны.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

Например: слабая сторона "волка" - возможно, не считается с чувствами других людей; сильная сторона - является хорошим лидером, умеет распределять обязанности в процессе выполнения задачи.

Попросите каждую группу студентов поделиться своими выводами.

Подведите студентов к пониманию того, что каждому из нас важно совершенствовать свой стиль общения, признавать свои слабости и работать над ними, а также замечать сильные стороны других людей (других стилей) и учиться у них. Например, "волк" может увидеть дружелюбное отношение к окружающим "зайца" и поучиться у него доверительно и искренне общаться с людьми.

Д. Изложение материала "Взаимодействие с разными стилями общения" (10 минут)

Как видите, каждый стиль общения проявляется по-своему. Поэтому люди, которым присущи эти стили, по-разному воспринимают информацию и оценивают сложившуюся ситуацию. Границы общения могут быть значительно расширены, если люди в процессе общения будут "настраиваться" на стиль общения человека, с которым беседуют. Давайте рассмотрим наилучшие способы коммуникации с четырьмя различными стилями общения.

ИМЕЯ ДЕЛО С ВОЛКОМ

- Говорите кратко.
- Оперируйте фактами.
- Говорите по существу.
- Задавайте вопросы о результатах, а не о том, как что делать.
- Позволяйте им брать на себя инициативу (по возможности).
- В процессе обсуждения любых проблем концентрируйте внимание на достижениях.

ИМЕЯ ДЕЛО С ЗАЯЦЕМ

- Будьте дружелюбны.
- Позволяйте им высказывать свои идеи и чувства по поводу каких-то вопросов.
- Находите время для дружеских бесед.
- Позволяйте им проявлять творчество, при этом помогайте воплощать их идеи в жизнь.
- Они любят быть "в гуще событий".
- Они великолепны в подаче (представлении) своих идей.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

ИМЕЯ ДЕЛО С ЧЕРЕПАХОЙ

- Подкрепляйте свои мысли и утверждения фактами и подробностями.
- Будьте точны.
- Они не любят неожиданностей.
- Уделите время объяснению подробностей.
- Четко отвечайте на вопросы.
- Будьте конкретными.
- Избегайте неясностей и несерьезности.
- Давайте им время на обдумывание.
- Будьте дипломатичными, избегайте критицизма.

ИМЕЯ ДЕЛО С МЕДВЕДЕМ

- Будьте искренни и добродушны.
- Не оказывайте давление и избегайте агрессивности.
- Предоставьте как можно больше информации о том, что необходимо сделать, и будьте терпеливы.
- Дайте им время принять перемены и привыкнуть к ним.
- Ободряйте их и вселяйте в них уверенность, это принесет только пользу делу.
- Если необходимо, утешайте и поддерживайте их.

E. Упражнение "Взаимодействие с разными стилями общения" (20 минут)

Подготовка

Разделите студентов на 3-4 группы. Убедитесь, что в каждой группе есть приблизительно равное количество представителей различных стилей. В случае необходимости, переформируйте группы.

Обсуждение в малой группе

Раздайте группам копии раздаточного материала *Стили общения: четыре ситуации.* В каждой группе студенты должны определить, как они будут разговаривать с человеком, учитывая его стиль общения. Студенты могут использовать страницу *Взаимодействие с разными стилями общения* из Пособия для студента. Скажите студентам, что в конце обсуждения каждая группа должна высказать свое мнение по поводу предложенных ситуаций.

> ***Примечание***
>
> *Прочитайте образец первой ситуации, обсудите со студентами, почему был избран именно такой подход.*

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

Примерная ситуация

Учитель задал вам домашнее задание по математике. Вы его понимаете, но ваш друг - нет. Поэтому друг приходит к вам за помощью. По стилю общения он - "волк".

Как "волк" ваш друг захочет услышать от вас краткое изложение фактов, чёткое объяснение, увидеть правильный результат, а затем сам сделать задание. Приведем пример.

Друг: Я не понимаю этого задания! Я ненавижу математику! У меня ничего не получается!

Вы: Давай посмотрим, в чем проблема. Что тебе необходимо сделать?

Друг: Мне нужно ответить на вопросы - с первого по десятый.

Вы: Берешь эти цифры и прибавляешь их к этим, из этого числа вычитаешь общую сумму.

Друг: Ладно, я все понял.

Вы: Отлично, я посмотрю, как ты сам справишься со следующей задачей.

Жизненные ситуации

1. Ваш хороший друг рассказал своему приятелю ваш секрет, о котором вы не хотели, чтобы знали посторонние. Друг, который вас подвел, - "заяц".
2. Ваш воспитатель в плохом настроении и просит вас выполнить неприятную для вас работу. Он - "медведь".
3. Директор школы вызывает вас к себе в кабинет и начинает обвинять в том, чего вы не делали. Директор - "волк".
4. Ваш одноклассник распускает сплетни, рассказывая о вас невероятные истории. Ваш одноклассник - "черепаха".

Подведение итогов

Попросите каждую группу студентов рассказать, как, по их мнению, следует действовать в каждой из вышеперечисленных ситуаций с учетом стиля общения участника ситуации. Позвольте группам дополнять презентации других групп своими комментариями. В процессе обсуждения ребята должны найти наиболее эффективный способ взаимодействия с различными стилями общения.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

Ж. Домашнее задание и заключение (5 минут)

Домашнее задание

Студенты должны записать пять различных ситуаций, где четко прослеживается проявление их стиля общения. Они должны также отметить, какой стиль общения присущ их собеседнику. Попросите ребят кратко записать каждую ситуацию и оценить то, как они с ней справились. Пусть молодые люди отметят, смогли ли они выработать свой особый подход, основываясь на знании стиля общения другого человека.

Заключение

Поблагодарите студентов за время, которое они провели вместе с вами, попросите их выполнить домашнее задание и принести его на следующее занятие.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

ХАРАКТЕРИСТИКА ЧЕТЫРЕХ СТИЛЕЙ ОБЩЕНИЯ

ВОЛК

- Доминирует, прямой; любит рисковать
- Любит разрешать трудные проблемы
- Его больше заботит выполнение задачи, чем чувства людей (ориентирован на достижение)
- Самоуверен и самонадеян

ЗАЯЦ

- Энтузиаст, любит людей
- Любит общение и нахождение в обществе
- Больше переживает о других людях, чем о выполнении задачи (ориентирован на людей)
- Оптимист, в происходящем видит положительные моменты

ЧЕРЕПАХА

- Аккуратен и точен, сознателен и осторожен
- Любит факты и подробности
- Больше переживает о том, чтобы задача была выполнена правильно, чем о чувствах людей (ориентирован на достижение)
- Доверяет своим выводам и любит работать в одиночку

МЕДВЕДЬ

- Постоянен, хороший слушатель, дружелюбен
- Любит уравновешенность и надежность
- Больше заботится о том, что чувствуют другие, чем о выполнении задачи (ориентирован на людей)
- Любит работать в группе

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С РАЗНЫМИ СТИЛЯМИ ОБЩЕНИЯ

В общении с людьми различных стилей, вы можете достигнуть большего понимания, если настройте разговор на стиль общения вашего собеседника. В предложенной вам таблице описывается, как найти ключик к каждому из четырех стилей общения.

ОБЩАЯСЬ С «ВОЛКОМ»	**ОБЩАЯСЬ С «ЗАЙЦЕМ»**
 • Говорите кратко • Оперируйте фактами • Говорите по существу • Спрашивайте о результатах, а не о том, как что-либо делать • По возможности позволяйте им брать на себя инициативу • Сосредоточьте внимание на достижении цели	 • Будьте дружелюбны • Позволяйте им высказывать свои идеи и чувства • Находите время для дружеских бесед • Позволяйте им проявлять творчество, при этом помогайте воплощать идеи в жизнь • «Зайцы» любят быть «в гуще событий» • «Зайцы» умеют великолепно представлять свои идеи
ОБЩАЯСЬ С «ЧЕРЕПАХОЙ»	**ОБЩАЯСЬ С «МЕДВЕДЕМ»**
 • Используйте факты и подробно излагайте задачу • Будьте точны • «Черепахи» не любят неожиданностей • Объясняйте детали и подробности • Четко отвечайте на вопросы • Будьте конкретными, избегая неясностей и несерьезности • Давайте черепахам время на обдумывание • Будьте дипломатичными, избегайте критицизма	 • Будьте искренни и радушны • Не давите и не будьте агрессивны • Обеспечьте их информацией о том, что необходимо сделать, будьте терпеливы • Дайте им время принять перемены и привыкнуть к ним • Ободряйте их и вселяйте в них уверенность. Это принесет пользу делу • Если необходимо, утешайте и поддерживайте

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

СТИЛИ ОБЩЕНИЯ: ЧЕТЫРЕ СИТУАЦИИ

Примерная ситуация

Учитель задал вам домашнее задание по математике. Вы его понимаете, но ваш друг - нет. Поэтому друг приходит к вам за помощью. По стилю общения он - "волк".

Как "волк" ваш друг захочет услышать от вас краткое изложение фактов, чёткое объяснение, увидеть правильный результат, а затем сам сделать задание.

Друг: Я не понимаю этого задания! Я ненавижу математику! У меня ничего не получается!

Вы: Давай посмотрим, в чем проблема. Что тебе необходимо сделать?

Друг: Мне нужно ответить на вопросы - с первого по десятый.

Вы: Берешь эти цифры и прибавляешь их к этим, из этого числа вычитаешь общую сумму.

Друг: Ладно, я все понял.

Вы: Отлично, я посмотрю, как ты сам справишься со следующей задачей.

Жизненные ситуации

1. Ваш хороший друг рассказал своему приятелю ваш секрет, о котором вы не хотели, чтобы знали посторонние. Друг, который вас подвел, - "заяц".

2. Ваш воспитатель в плохом настроении и просит вас выполнить неприятную для вас работу. Он - "медведь".

3. Директор школы вызывает вас к себе в кабинет и начинает обвинять в том, чего вы не делали. Директор - "волк".

4. Ваш одноклассник распускает сплетни, рассказывая о вас невероятные истории. Ваш одноклассник - "черепаха".

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

ЧЕТЫРЕ СТИЛЯ ОБЩЕНИЯ

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

Запишите пять различных ситуаций, в которых вы ясно прослеживали проявление своего стиля общения. Отметьте, какой стиль общения, на ваш взгляд, присущ вашему собеседнику. Кратко опишите ситуацию и то, как вы с ней справились. Особо отметьте, как вы изменили свой подход с учетом стиля общения своего собеседника.

	СИТУАЦИЯ	**КАК ВЫ ПОСТУПИЛИ**	**СТИЛЬ ОБЩЕНИЯ ВАШЕГО СОБЕСЕДНИКА**
1.			☐ ВОЛК ☐ ЗАЯЦ ☐ ЧЕРЕПАХА ☐ МЕДВЕДЬ
2.			☐ ВОЛК ☐ ЗАЯЦ ☐ ЧЕРЕПАХА ☐ МЕДВЕДЬ
3.			☐ ВОЛК ☐ ЗАЯЦ ☐ ЧЕРЕПАХА ☐ МЕДВЕДЬ
4.			☐ ВОЛК ☐ ЗАЯЦ ☐ ЧЕРЕПАХА ☐ МЕДВЕДЬ
5.			☐ ВОЛК ☐ ЗАЯЦ ☐ ЧЕРЕПАХА ☐ МЕДВЕДЬ

Успехов в общении с другими людьми!
Не забудьте принести домашнее задание на нашу следующую встречу.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

ДЛЯ ЗАМЕТОК

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

ВСТРЕЧА 2 СТРОИМ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С ПОМОЩЬЮ УМЕНИЯ СЛУШАТЬ

Общее время - 90 минут
Необходимые материалы

Пособие для студента, копии раздаточного материала из Приложения к занятию, презентации Power Point/большие листы бумаги, карточки, ручки.

Цели изучения модуля "Навыки общения"

Итог изучения модуля “Навыки общения”: студенты должны знать и понимать важность успешного взаимодействия и эффективной совместной работы с другими людьми, уметь строить отношения в коллективе и обществе в целом.

- Студенты будут знать и понимать, что каждый из них имеет свой особый стиль общения с людьми.
- Студенты будут демонстрировать способность построения отношений с людьми.
- **Студенты будут знать и понимать, что умение внимательно слушать способствует укреплению дружеских отношений между людьми, развивает их способность обучаться.**
- **Студенты будут способны выявлять навыки внимательного слушания и распознавать, используются они или нет.**
- **Студенты будут знать, понимать и демонстрировать навыки внимательного слушания**.
- Студенты будут понимать динамику развития конфликта и то, какую ответственность за разрешение конфликтных ситуаций несут они.
- Студенты будут знать и понимать правила хорошего тона, необходимые в общении с людьми.
- Студенты будут понимать, каким образом модели общения могут либо укрепить взаимоотношения, либо помешать им.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

Примечание

Цели, выделенные жирным шрифтом, непосредственно относятся к этому занятию. Остальные цели отражают навыки, представленные на других встречах этого модуля. На каждом занятии ранее приобретенные навыки могут быть еще раз повторены и использованы, чтобы показать важность последующих тем. Не читайте цели студентам. Каждый раз кратко излагайте то, что вы хотите достичь на этом занятии.

A. Приветствие и введение (10 минут)

Приветствие

Поприветствуйте студентов. Спросите их, понравилось ли им их домашнее задание. Поощрите тех, которые выполнили его. Узнайте, было ли им достаточно легко определить стиль общения своих собеседников. Каким образом они меняли свой подход к ним, выяснив, какой стиль общения им присущ. Помогла ли полученная на предыдущем занятии информация им лучше понять окружающих их людей.

Введение

Представьте тему занятия. Она называется: "Строим взаимоотношения с помощью умения слушать". Объясните ребятам, что на этом и последующих занятиях они узнают, как приобрести друзей, и как строить взаимоотношения с людьми. Сегодня они будут приобретать навыки и умения слушать собеседника, узнают, как стать хорошими друзьями, как уживаться с различными людьми.

Игра "Послушай и повтори"

Попросите троих ребят выйти из аудитории. Они не должны слышать то, что будет читать наставник. Прочитайте оставшимся студентам краткую историю (сказку, смешную историю из своей жизни, сюжет кинофильма, новость из газеты и т.п.). Чтение этой истории должно занять не более 2-3 минут. В истории должно быть много ярких подробностей. Теперь попросите зайти в комнату одного из троих ребят, стоящих за дверями. Пусть студент, находившийся в аудитории, перескажет историю вошедшему молодому человеку. Последний должен ее выслушать и затем как можно подробнее пересказать ее второму студенту, который войдет в комнату. Второй молодой человек как можно подробнее должен пересказать ту же историю третьему студенту, вошедшему в комнату после него, а затем тот пересказывает эту историю всему классу.

Прочитайте еще раз вашу историю.

CBN EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

Примечание

Пример истории: "На углу одного из перекрестков Киева столкнулись четыре машины. Одна - красная, другая - голубая, третья - зеленая и четвертая столкнувшаяся машина - черная. Никто не умер, но шесть человек были серьезно травмированы. Водитель красной машины, который создал аварийную ситуацию, сломал руку. Водитель голубой машины и пассажир травмировали голову. У пассажиров на заднем сидении зеленой машины были травмы ног. Пассажиры черной машины были единственными, кто не получил каких-либо ранений. Милиция прибыла через несколько минут после аварии. За милицейской машиной следовала "скорая помощь", поэтому всем пострадавшим была оказана медицинская помощь".

Обсуждение и подведение итогов

- Какие различия вы услышали в пересказанной ребятами истории?
- Что было упущено?
- Что было добавлено к первоначальной истории?
- Считаете ли вы, что могли бы лучше пересказать историю?
- Что вы делали, когда слушали? (скучали, зевали, смотрели в окно, толкали своего соседа и т.д.)

Чтобы строить взаимоотношения, необходимо приложить немало усилий. Одна из важных составляющих построения взаимоотношений - это умение слушать собеседника. Чтобы наладить хорошие взаимоотношения с людьми, необходимо научиться слушать и понимать, что они говорят и делают.

Перейдите к изложению материала.

Б. Изложение материала "Умение слушать"

Хорошие навыки слушания состоят из двух элементов:

1) внимательного слушания;

2) реагирования с помощью языка тела.

Оба этих элемента - важная часть наших взаимоотношений с другими людьми. Язык тела - это движения тела, выражение лица и жесты.

Начнем наше обсуждение с навыка слушания.

В. Ролевая игра "Внимательное слушание" (25 минут)

Подготовка

Объясните студентам, что им предстоит посмотреть ролевую игру. Эта игра поможет им понять, насколько важным для человека и его общения с окружающими является внимательное слушание.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

Попросите студентов обратить внимание на три составляющие элемента умения слушать. Прежде всего, нужно остановиться, затем посмотреть и, наконец, слушать. Попросите студентов выявить эти элементы в предстоящей ролевой игре.

Примечание

На карточках-подсказках или на доске запишите составляющие внимательного слушания: остановиться, посмотреть, внимательно слушать.
Для ролевой игры понадобится два человека. Попросите взрослого помочь вам провести игру, если это невозможно, попросите одного из студентов, заранее ознакомив его со сценарием.

Ролевая игра 1

Учитель 1: (Пишет за столом).
Учитель 2: (Входит) Здравствуйте, Наталия Павловна!
Учитель 1: (Прекращает писать и смотрит на второго учителя.) Здравствуйте, Татьяна Петровна!
Учитель 2: Вас не было вчера на собрании, поэтому я решила проинформировать вас о том, что выпускной вечер состоится 25 мая в зале библиотеки. Хотелось бы, чтобы ваши студенты помогли нам оформить зал.
Учитель 1: Спасибо, что поставили меня в известность.

Разбор ролевой игры

С помощью вопросов помогите студентам определить составляющие внимательного слушания.

Примечание

Следующий образец диалога призван помочь наставнику разобрать ролевую игру. Составьте свой собственный диалог в спонтанном общении со студентами. Обязательно запишите те моменты в ролевой игре, которые помогли созиданию взаимоотношений и продемонстрировали умение слушать.

Наставник: Что я сделала, когда Татьяна Петровна зашла поговорить со мной?
Студенты: Прекратили писать.
Наставник: Правильно! Как только я услышала её голос, я отложила в сторону ручку.
Наставник: Что дальше?
Студенты: Вы посмотрели на неё.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

Наставник: А кто заметил, куда я посмотрела?

Студенты: Вы посмотрели прямо в глаза, и это называется контакт глаз.

Наставник: Сейчас (выберите одного студента, внимательно слушающего вас) у Саши есть зрительный контакт со мной, ведь он смотрит мне прямо в глаза.

Наставник: Что я делала, когда Татьяна Петровна обращалась ко мне?

Студенты: Вы терпеливо ожидали, пока она закончит говорить.

Наставник: Так что же я делала, когда Татьяна Петровна говорила со мной?

Студенты: Вы слушали.

Наставник: Я показала Татьяне Петровне, что внимательно слушаю ее, потому что я:

1. Прекратила делать то, что я делала до ее прихода.
2. Посмотрела на нее - установила зрительный контакт.
3. Слушала ее - ожидала своей очереди говорить.

Вопрос к Татьяне Петровне: Татьяна Петровна, чувствовали ли вы, что я вас слушала?

Татьяна Петровна: Да, чувствовала, у меня создалось впечатление, что вы заинтересовались тем, что я говорила.

Наставник: Как вы думаете, я запомнила информацию о выпускном вечере?

Студенты: Да.

Наставник: Итак, умение слушать других показывает, что вы заинтересованы, а также помогает узнать о происходящем (как в примере с выпускным вечером). Представьте, что вы сообщаете своему другу что-то важное. Какое у вас возникает чувство, когда вас слушают?

Студенты: Мне кажется, что мой друг неравнодушен ко мне.

Наставник: Хорошо, а если учитель просит вас сделать что-нибудь, например, закончить задание к определенному сроку? Почему таким важным является умение слушать?

Студенты: Чтобы не попасть впросак (избежать проблем).

Наставник: Итак, умение слушать дает вам информацию и помогает быть в курсе происходящего, показывает вашу заинтересованность и может уберечь вас от проблем.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

Ролевая игра 2

Примечание

Наставник повторяет ролевую игру, но упускает две составляющие внимательного слушания. Он не останавливается и не устанавливает зрительный контакт. В последующей дискуссии обсуждается важность зрительного контакта (контакт свидетельствует о том, что вы заинтересованы, и вам небезразлично то, что вам говорят) и дается логическое обоснование умения внимательного слушания (получение информации, понимание того, что от вас ожидается, помощь в построении взаимоотношений).

Теперь мы снова повторим ролевую игру. Однако в ней будут некоторые изменения. Следите внимательно и постарайтесь заметить, помнит ли учитель о том, что нужно…

- Остановиться
- Посмотреть
- Слушать

Примечание

Повторите ту же ролевую игру, но на этот раз учитель 1 продолжает писать, в то время как учитель 2 говорит. (Учитель 2 демонстрирует свое разочарование тем, что его не слушают).
Следующий диалог рассчитан на то, чтобы помочь вам разобрать ролевую игру. Составьте свой собственный диалог в ходе спонтанного обсуждения со студентами. Обязательно выпишите недостающие навыки, замеченные в ролевой игре и препятствующие развитию взаимоотношений.

Разбор ролевой игры

Наставник задает студентам вопросы и просит их записать проблемы, которые возникли из-за того, что не были использованы те навыки, которые необходимы для внимательного слушания.

Наставник: Что вы заметили на этот раз?

Студенты: Вы не прекратили делать то, что делали, и не посмотрели в глаза.

Наставник: Я слышала, что кое-кто смеялся, когда я так поступила. Смеялась ли Татьяна Петровна?

Наставник: Как вы думаете, что чувствовала в это время Татьяна Петровна?

Студенты: Она была расстроена.

Наставник: Как вы полагаете, я запомнила информацию о выпускном вечере?

Студент: Нет.

Наставник: Я могла не запомнить, что говорила Татьяна Петровна, или упустить из виду сказанное. Я буду чувствовать себя неудобно, если Татьяна Петровна обнаружит, что зал ещё не оформлен, в то время как я пообещала это сделать. Мы можем сделать вывод, что неумение слушать может привести к тому, что люди разочаровываются в нас, чувствуют наше пренебрежение к ним, мы сами оказываемся в неловком положении и ощущаем смущение перед ними.

Г. Упражнение (на выбор) (5 минут)

Сыграйте в игру "Испорченный телефон". Ее подробное описание представлено в модуле 1, урок 3.

Вы можете использовать фразу: “Пожалуйста, передайте мне картофель. Я очень голоден”.

Перейдите к теме "Язык тела".

Д. Упражнение "Таблички" (10 минут)

Примечание

Это вводное упражнение к теме “Язык тела”.

Заранее приготовьте таблички, на которых будут написаны слова, описывающие отношение слушателя к беседе: СКУЧАЮЩЕЕ ВЫРАЖЕНИЕ ЛИЦА и ЗАИНТЕРЕСОВАННОЕ ВЫРАЖЕНИЕ ЛИЦА.

Подготовка

Попросите студентов подумать о том, какую интересную историю они могли бы рассказать своему собеседнику. Это может быть история из детства, рассказ друга, увиденная по телевизору передача, интересный факт, какое-нибудь недавнее событие, увлечение (хобби) - все, что может заинтересовать собеседника. Это должно быть что-то, о чем ребята могут говорить без стеснения 2-3 минуты. Дайте им несколько минут на обдумывание.

Часть 1

- Попросите студентов выбрать себе партнера.
- Поставьте стулья так, чтобы слушатели сидели лицом к Наставнику, а рассказчики - спиной.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

- Рассказчики начинают излагать свою историю. В этот момент покажите слушателям табличку "СКУЧАЮЩЕЕ ВЫРАЖЕНИЕ ЛИЦА". Слушатели должны последовать инструкции. Рассказчики не должны знать о том, что написано на табличке.
- Продолжительность упражнения - около двух минут. Необходимо, чтобы все рассказчики увидели реакцию слушателей.
- Завершите упражнение.
- Обсудите упражнение. Спросите у рассказывающих студентов, как они себя чувствовали во время разговора? Понравилось ли им общение? Хотелось ли им продолжать разговор? Почему им понравилась/не понравилась беседа?

Примечание

На доске или большом листе бумаги запишите жесты или действия, которые выражают скуку. Например, собеседник отводит глаза, откидывается на спинку стула, зевает, смотрит по сторонам и т.д.

Часть 2

- Скажите классу, что упражнение будет продолжено, чтобы остальные студенты имели возможность рассказать свои истории и пополнить список жестов и действий.
- Слушатели должны поменяться ролью с рассказчиками. Новый рассказчик должен сидеть спиной к Наставнику.
- Попросите рассказчиков начать свой рассказ.
- Наставник показывает слушателям табличку, на которой написано: "ЗАИНТЕРЕСОВАННОЕ ВЫРАЖЕНИЕ ЛИЦА".
- Продолжительность упражнения около двух минут, рассказчики должны увидеть реакцию слушателей.
- Завершите упражнение.
- Обсудите упражнение. Спросите у студентов, как они себя чувствовали во время разговора? Чувствовали ли они себя так же, как и во время первого разговора? В чем было различие?

Примечание

Попросите студентов сказать, как отличалось поведение слушателя. Пусть они назовут конкретные действия. Например, смотрел в глаза, наклонился вперед, кивал головой. Напишите на доске две колонки - действия, выражающие скуку, и действия, демонстрирующие заинтересованность. Сравните обе колонки.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

Примечание

Возможно, это упражнение покажется трудным для некоторых студентов, поэтому вы можете выбрать двух ребят, согласившихся продемонстрировать это упражнение перед всей аудиторией. Один из них будет рассказчиком, а второй будет демонстрировать умение слушать (будет слушателем).

E. Изложение материала "Язык тела" (20 минут)

Мы уже говорили о том, насколько важно для развития взаимоотношений умение слушать. Однако общение - это не только то, что мы говорим, но и то, как мы это говорим. Наше отношение к собеседнику и беседе, выражение лица, жесты - всё это составляющие части общения. Это называется языком тела.

Порой язык тела говорит значительно больше, чем слова. Язык тела несет более 50 % смысловой нагрузки разговора. Мы можем использовать язык тела, развивая свои навыки слушания.

Язык тела подразумевает, что мы слушаем всем своим телом. С помощью языка тела человек показывает своему собеседнику, что он внимательно слушает его, понимает его, интересуется тем, что он ему говорит, сочувствует и сопереживает ему.

Реагируя на слова собеседника с помощью языка тела, вы поощряете его сказать то, что лежит у него на сердце. Если ваш язык вашего тела показывает собеседнику, что вы не слушаете его или не заинтересованы в том, что он говорит, то он может прервать разговор и замкнуться.

На сегодняшней встрече будут раскрыты некоторые аспекты языка тела. Однако помните, что бы вы не делали внешне, важно, чтобы ваше слушание и реакция были искренними.

Мы рассмотрим шесть сфер, относящихся к процессу слушания:

- зона комфорта
- поза
- жесты
- зрительный контакт
- мимика
- выражение ободрения

Примечание

Постарайтесь привлечь студентов к участию в дискуссии. Примеры поведения студентов служат хорошим вступлением к этой теме. В качестве примеров можно использовать поведение молодых людей во время выполнения

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

упражнений или повседневного разговора. В занятии приведены некоторые вопросы для обсуждения, однако наставник может задавать и другие вопросы, способствующие лучшему пониманию темы. Акцентируйте внимание ребят на том, что людям сложно понять собеседника, если вербальная информация противоречит невербальной (мимике, жестам и т. д.).

Зона комфорта

У каждого из нас есть так называемая зона личного комфорта, которую мы всячески защищаем. Когда кто-то пытается проникнуть на нашу личную территорию, мы чувствуем угрозу и отступаем. Часто мы столь смущены и сконфужены собеседником, что не хотим продолжать разговор. Иногда мы даже просим собеседника немного отойти.

Предложите студентам выстроиться в две шеренги, повернуться друг к другу лицом. Расстояние между шеренгами - 5 метров. Попросите ребят маленькими шагами идти навстречу друг другу и остановиться тогда, когда они будут чувствовать себя достаточно комфортно, чтобы вести беседу. Теперь пусть каждый из них сделает еще один шаг вперед и попробует поговорить со студентом, стоящим напротив.

Пусть студенты сядут на свои места и расскажут, что они чувствовали тогда, когда находились на комфортном расстоянии друг от друга, и тогда, когда подошли совсем близко.

Примечание

Вопросы для обсуждения:

- Как близко вы находитесь к вашему собеседнику, когда разговариваете с ним?

- Зависит ли это от человека, с которым вы разговариваете, и почему?

Общаясь с другими людьми, мы должны помнить о своей личной территории и территории собеседника. Если нам нравится быть откровенным с человеком, с которым мы разговариваем, мы можем подсознательно вторгнуться на "территорию" собеседника. И тогда он может стать менее общительным, чем обычно, и чувствовать себя дискомфортно. Если же наша зона комфорта достаточно широка, то в какой-то момент мы можем обнаружить, что собеседник замкнут или думает, что мы недостаточно внимательны к нему.

Некоторые исследования предлагают такие границы зоны комфорта:

- личная/интимная территория - приблизительно 0-0,5 м.
- социальная территория - 0,5-1 м.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

Поза

Поза - это положение, в котором находится ваше тело.

Если вы хотите выразить заинтересованность беседой, то об этом должна свидетельствовать ваша поза. Для этого вы должны сидеть или стоять лицом к человеку, с которым разговариваете, но так, чтобы ему не показалось, что вы настроены к нему враждебно. Когда вы сидите, вы можете положить руки на колени или стол. Не следует скрещивать руки и ноги.

Примечание

Предложите студентам представить позу, противоположную той, что мы только что рассмотрели: вы сидите, откинувшись назад, руки и ноги скрещены. Что может означать такая поза?

Если вы разговариваете с теми, кто сидит или находится ниже вас, то вам следует опуститься до уровня глаз собеседника, например, при общении с маленькими детьми, людьми, расположившимися на земле, или с человеком, сидящим в инвалидной коляске.

Жесты

Жесты - важный элемент языка тела. Жестикуляция - это форма общения, при которой говорящий человек передает информацию посредством движения своего тела. Жесты руками приемлемы только тогда, когда они естественны, не утрированны и не отвлекают внимание собеседника. С помощью языка жестов можно передать интерес, понимание и заботу. Тот, кто умеет эффективно общаться, во время беседы довольно естественно жестикулирует.

Примечание

Вопросы для обсуждения:
- Когда лучше обойтись без жестов?
- Есть ли жесты, которые считаются неуместными?
- Бывают ли жесты, отвлекающие внимание собеседника?

Не следует прибегать к движениям и жестам, отвлекающим внимание. Например, не нужно скрещивать ноги, откидывать волосы со лба, барабанить или щелкать пальцами, покачивать ногой, сидя на стуле, и т.п.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

Зрительный контакт

Примечание

Вопросы для обсуждения:

- Как вы себя чувствуете, когда с кем-то разговариваете, а ваш собеседник не смотрит вам в глаза?

- О чем вы думаете, когда сами не смотрите собеседнику в глаза?

Зрительный контакт - важная часть процесса слушания.

Зрительный контакт имеет скрытую силу. Исследователи определили три функции, которые зрительный контакт выполняет в процессе общения.

1. Во-первых, он ***информирует*** нас о том, что думает в момент разговора наш собеседник. Когда человек прерывает зрительный контакт, он часто обдумывает то, что говорить дальше. Смотря в глаза своего собеседника, вы определяете, воспринимает ли он то, что вы ему сообщаете, понимает ли он вас и т.д.
2. Во-вторых, зрительный контакт ***показывает***, когда другие люди хотят общаться с нами, и когда они этого не хотят.
3. И, наконец, он ***выражает эмоции***. Сфера вокруг наших глаз ярко отражает переживаемые нами чувства. Когда мы щуримся, морщимся, плачем, пристально смотрим, широко раскрываем глаза и т.п., мы показываем собеседнику свои истинные эмоции.

Как видим, наши глаза - это мощное средство передачи информации, и поэтому так важно в процессе беседы смотреть собеседнику в глаза. Мы устанавливаем зрительный контакт, когда "мягко" смотрим в глаза человеку и время от времени отводим взгляд. Такое поочередное фокусирование поможет избежать ощущения "пристального взгляда". Когда мы пристально смотрим собеседнику в глаза, "сверля" его взглядом, то это часто воспринимается как противостояние.

Следует заметить, что в различных культурах зрительный контакт воспринимается не одинаково. Наилучший способ узнать, какой зрительный контакт считается приемлемым в той или иной культуре - это понаблюдать за принадлежащими к этой культуре людьми.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

Мимика

На наших предыдущих занятиях мы упоминали о мимике, в частности говорили о том, как выражение лица может сказать, что в этот момент чувствует или думает человек. Например, улыбка означает согласие или радость; сдвинутые брови - огорчение или разочарование. Серьезное выражение лица свидетельствует о заинтересованности и сосредоточенности слушателя.

Часто люди, пытаясь скрыть свои истинные чувства, маскируют выражения своего лица. Это может привести к непониманию при общении, так как слова и выражение лица говорящего несут два различных послания. Если вы хотите быть внимательным слушателем, то ваша мимика должна соответствовать вашему восприятию происходящего.

Примечание

Вопросы для обсуждения:

- Как бы вы себя чувствовали, если бы во время вашего рассказа о печальных событиях в вашей жизни ваш собеседник широко улыбался?

Выражение ободрения

Вы показываете своему собеседнику, что внимательно слушаете его, когда киваете головой, задаете вопросы или негромко говорите: "Да", "Совершенно верно", "Согласен". Все это подтверждает, что вы действительно его слушаете.

Примечание

Помните о том, как важно для лучшего усвоения материала вовлекать студентов в дискуссию.

Вопрос для обсуждения:

- Какие слова или короткие фразы вы обычно используете для того, чтобы показать, что вы заинтересованы в разговоре? ("Угу", "да", "что было дальше?", "ум-м", "как я тебя понимаю" и т.д.)

Выслушайте ответы студентов и подчеркните, что именно эти выражения ободряют собеседника и свидетельствуют о нашей заинтересованности разговором. Это простой способ поддержать беседу и показать, что нам небезынтересно то, о чем говорит собеседник.

Примечание: несмотря на то, что мы произносим короткие слова ободрения, однако этот вид коммуникации является невербальным, поскольку эти высказывания короткие, едва уловимые и ненавязчивые.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

Ж. Упражнение "Учимся слушать" (15 минут)

Раздайте каждому студенту копию раздаточного материала *Учимся слушать* из Приложения к занятию.

В ходе этого упражнения студенты будут учиться тому, как внимательно слушать собеседника.

Инструкции

- Разделите класс на группы по три человека. Студенты, которые принимали участие в предыдущем упражнении, должны быть в разных группах.
- Первый представитель группы должен в течение двух минут рассказать ту же самую или другую историю (быть рассказчиком).
- Второй представитель группы будет слушать и применять на практике свое умение быть внимательным (быть слушателем).
- Третий представитель группы будет определять (опираясь на учебный материал), насколько слушатель умеет быть внимательным.
- По истечении двух минут студент, наблюдавший за беседой, делится с рассказчиком своими мыслями.
- Попросите студентов поменяться ролями и повторить упражнение.
- Предоставьте возможность потренироваться третьему представителю группы.

Обсуждение

Как вы справились с заданием? Что для вас оказалось самым трудным? А что оказалось легким? Было ли у рассказчика желание продолжать историю? Если да, то почему? Если нет, то почему?

З. Домашнее задание и заключение (5 минут)

Домашнее задание

Объясните студентам домашнее задание на следующую неделю. Ребята должны ежедневно записывать, насколько внимательными слушателями они были, общаясь со своими собеседниками.

Объясните, что если окружающие будут замечать, как студенты 1) останавливаются, 2) смотрят в глаза собеседника и 3) терпеливо ожидают своей очереди высказаться, они (окружающие) отметят, что студенты действительно были внимательными слушателями. Ребята могут также наблюдать друг за другом и сообщать, когда их друзья были хорошими слушателями.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

Примечание

Попросите преподавателей и воспитателей на протяжении недели понаблюдать за студентами и обратить внимание на их навыки внимательного слушания. Предложите им при случае похвалить студента: "Мне нравится, как ты смотрел мне в глаза и внимательно слушал, когда я с тобой говорил".

Заключение

Закончите следующими вопросами:

- Когда мы можем практиковать умение слушать собеседника?
- Где мы можем слушать?

Примите ответы студентов, не комментируя их. Предложите свои соображения на эти вопросы.

Сообщите студентам, что тема следующего занятия - "Разрешение конфликтов".

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

УЧИМСЯ СЛУШАТЬ

Внимательно наблюдайте за слушателем. Отметьте галочкой то, что вы увидели в манере поведения слушателя. После обсуждения поделитесь с собеседником своими наблюдениями.

Обратите внимание: знак (Н) означает "неэффективно".

ЗОНА КОМФОРТА

___ наклоняется слишком близко (Н)
___ сидит слишком далеко (Н)
___ сидит достаточно близко, чтобы проявлять интерес

ЗРИТЕЛЬНЫЙ КОНТАКТ

___ время от времени смотрит в глаза рассказчику
___ пристально смотрит на рассказчика (Н)
___ избегает зрительного контакта (Н)

ПОЗА

___ держится непринужденно и немного наклоняется вперед
___ держится неестественно и нервничает (Н)
___ скрещивает руки или ноги, отгораживаясь таким образом от собеседника (Н)

ЖЕСТЫ

___ естественно жестикулирует руками
___ не жестикулирует, руки держит опущенными (Н)
___ время от времени кивает головой
___ слишком часто кивает головой (Н)

МИМИКА

___ выражение лица слушателя выражает интерес
___ выражение лица не соответствуют тому, о чем ему говорят (Н)

ОБОДРЕНИЕ

___ произносит одно или два ободрительных слова
___ искренне и с пониманием произносит слова ободрения: "м-м-м", "да" и т.п.
___ неискренен (Н)
___ слишком часто произносит одно и то же слово/слова ободрения (Н)
___ все время молчит (Н)

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

СТРОИМ ВЗАИМООТ-НОШЕНИЯ С ПОМОЩЬЮ УМЕНИЯ СЛУШАТЬ

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

Обратите внимание на то, как на этой неделе вы будете разговаривать со своими собеседниками. Ежедневно размышляйте над своей манерой общения с людьми. В домашнем задании сделайте пометки относительно навыков, рассмотренных на этом занятии. Напротив каждого навыка запишите собственный пример его эффективного или неэффективного использования.

Эффективный пример	НАВЫКИ СЛУШАНИЯ	Неэффективный пример
	ЗОНА КОМФОРТА	
	ЗРИТЕЛЬНЫЙ КОНТАКТ	
	ПОЗА	
	ЖЕСТЫ	
	МИМИКА	
	ВЫРАЖЕНИЕ ОБОДРЕНИЯ	

Когда кто-то с вами говорит...

ОСТАНОВИТЕСЬ

- прекратите делать то, что вы делаете

ПОСМОТРИТЕ

- обратите свой взор на говорящего человека

СЛУШАЙТЕ

- слушайте, терпеливо ожидая своей очереди ответить

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

В ПОМОЩЬ НАСТАВНИКАМ

Для лучшего закрепления студентами материала наставник может:

- придумать дополнительные упражнения, которые помогут ребятам закрепить навык слушания;

- повесить в аудитории плакат "Умение слушать", который будет напоминать студентам, что хороший слушатель должен:
  - остановиться,
  - посмотреть,
  - слушать;

- похвалить или поощрить тех студентов, которые всячески стараются демонстрировать навык слушания. Например: "Спасибо, что ты оставил свои дела, когда я обратился к тебе" или подарить наклейку, карандаш и т.д.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

ДЛЯ ЗАМЕТОК

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

ВСТРЕЧА 3 РАЗРЕШЕНИЕ КОНФЛИКТОВ

Общее время - 90 минут
Необходимые материалы

Пособие для студента, копии раздаточного материала из Приложения к занятию, презентации Power Point/плакаты, школьная доска/большие листы бумаги, карточки, ручки, 100 кубиков/стаканчиков.

Цели изучения модуля "Навыки общения"

Студенты должны знать и понимать важность успешного взаимодействия и эффективной совместной работы с другими людьми, уметь строить отношения в коллективе и обществе в целом.

- Студенты будут знать и понимать, что каждый из них имеет свой особый стиль общения с людьми.
- Студенты будут демонстрировать способность построения отношений с людьми.
- Студенты будут знать и понимать, что умение внимательно слушать способствует укреплению дружеских отношений между людьми, развивает их способность обучаться.
- Студенты будут способны выявлять навыки внимательного слушания и распознавать, используются они или нет.
- Студенты будут знать, понимать и демонстрировать навыки внимательного слушания.
- **Студенты будут понимать динамику развития конфликта и то, какую ответственность за разрешение конфликтных ситуаций несут они.**
- Студенты будут знать и понимать правила хорошего тона, необходимые в общении с людьми.
- Студенты будут понимать, каким образом модели общения могут либо укрепить взаимоотношения, либо помешать им.

Примечание

Цели, выделенные жирным шрифтом, непосредственно относятся к этому занятию. Остальные цели отражают навыки, представленные на других встречах этого модуля. На каждом занятии ранее приобретенные навыки могут быть еще раз повторены и использованы, чтобы показать важность последующих тем. Не читайте цели студентам. Каждый раз кратко излагайте то, что вы хотите достичь на этом занятии.

CBM-EMMANUEL LAMB INTERNATIONAL

A. Приветствие и введение (10 минут)

Приветствие

Поприветствуйте студентов. Проверьте и рассмотрите домашние задания, которые ребята получили на предыдущем занятии "Строим взаимоотношения с помощью умения слушать". Попросите студентов вспомнить ситуации, в которых они применили приобретенные навыки слушания.

Вступление

Представьте молодым людям тему третьей встречи - "Разрешение конфликтов". Скажите, что умение разрешать конфликты - это очень важный навык, необходимый человеку для общения с окружающими его людьми. Каждый человек должен научиться в процессе общения находить решения, приемлемые как для других людей и общества в целом, так и для него самого. На этом занятии будут рассмотрены навыки и модели поведения, необходимые для разрешения конфликтов.

Игра

Разделите студентов на две команды. Попросите каждую из них построить высокую башню из 50 кубиков или плотных одноразовых стаканчиков (к примеру, из МакДональдса). На выполнение задания дается пять минут. По истечении времени определите команду-победителя, которая построила самую высокую башню, и поблагодарите ребят за хорошую игру. Теперь попросите одного человека из каждой команды разрушить построенную башню, при этом засеките, сколько им потребовалось на это времени.

Отметьте, что на строительство чего-либо, в том числе и взаимоотношений, требуется немало времени, усилий и навыков, но разрушить созданное и построенное - легко и быстро.

Переход к теме

Известно, что построение взаимоотношений с людьми требует много времени и усилий (узнать друг друга, завоевать доверие, делиться друг с другом своими проблемами, заботиться о человеке). Разрушить же созданные отношения может всего одно слово. Сегодня мы узнаем, как сберечь созданные нами взаимоотношения в конфликтных ситуациях.

Попросите студентов вспомнить о каком-нибудь конфликте, произошедшем в их жизни. Задайте им вопросы.

- У кого из вас недавно возникла какая-то конфликтная ситуация?
- Кто из вас хотел бы, чтобы в вашей жизни никогда не было конфликтов?

Пусть студенты поднимут руки.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

Примечание

Для успешного разрешения конфликтов необходимо иметь гораздо больше информации, чем предлагается в рамках этого занятия. Посоветуйте студентам самостоятельно найти другие методы урегулирования конфликтов. На этом занятии студентам будут предложены несколько методов разрешения конфликтов, которые они смогут использовать в повседневной жизни.

Б. Изложение материала "Конфликт" (15 минут)

В процессе развития взаимоотношений конфликты неизбежны. Отношения без конфликтов либо только начинают развиваться, либо они не очень глубокие.

Что такое конфликт

- Конфликт - это результат реальных или предполагаемых различий, влияющий на поступки людей.
- Конфликтом также можно назвать проблемы, в течение длительного времени остающиеся нерешенными и ведущие к несогласию.
- Конфликт существует тогда, когда одна или обе стороны не получают желаемого или требуемого, или же активно преследуют свои собственные цели.
- Межгрупповой конфликт возникает тогда, когда члены одной группы считают, что права или интересы этой группы пренебрегаются членами другой группы или каким-либо третьим лицом.

Характеристики конфликта

- *Неизбежный* - мы все проходим через конфликты, поскольку они - часть нашей жизни.
- *Ни плохой, ни хороший* - то, как мы разрешаем конфликт, может либо помочь, либо навредить нам.
- *Прогрессирует, если сразу не улажен* - развитие конфликта можно предсказать: если конфликт соответствующим образом не уладить, то он, начавшись с чего-то незначительного, перерастет в нечто большее.
- *Требует приложения усилий* - для разрешения конфликта необходимы время, планирование, решение проблем и переговоры. Все это требует затрат времени и энергии.
- *Рождает множество вопросов и противоречивых чувств* - в конфликтной ситуации или ссоре часто рождается множество дополнительных проблем и противоречивых чувств, например, таких как:

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

- гнев
- огорчение
- уныние
- разочарование
- замешательство
- чувство утраты
- неуверенность
- страх
- ожидание
- надежда

- *Может быть созидательным или разрушительным*. Исходя из всего ранее перечисленного, нам необходимо решить, что делать с возникшим несогласием. Если мы разрешаем конфликт, уважительно и внимательно относясь к другим людям и самим себе, это называется созидательным разрешением конфликта. Если же мы реагируем, исходя исключительно из своих эмоции и интересов, и при этом неуважительно относимся к другим людям, то это называется разрушительным решением конфликта. Такая реакция часто приводит к тому, что человек говорит и делает то, о чем позже жалеет. Планирование и разрешение конфликта часто ведет к благоприятному его завершению и сохранению добрых дружеских взаимоотношений.

B. Упражнение "Ссора или примирение" (20 минут)

В процессе выполнения упражнения будут рассмотрены несколько ситуаций. Студенты должны решить, кто из героев настроен на разрешение конфликта, а кто на его развитие.

Разделите группу на пары и раздайте им копии раздаточного материала *Ссора или примирение*. Попросите студентов, рассмотрев предложенную диаграмму и сценарии, выяснить, ссорятся ли действующие лица или предоставляют друг другу возможность исправить ситуацию и примириться.

Мы рассмотрим примеры полезных и вредных конфликтов. Первые называются примирение (что означает разрешение проблемы конфликта), а вторые - ссорой. Ссора имеет негативные последствия, поскольку вызывает боль и разногласия, цель которых - больше укрепиться в собственной правоте, что приводит к разобщению.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

Ссора в сравнении с примирением

Ссора	Примирение
Неизбежно кто-то выиграет, а кто-то проиграет	Ищет решения, где обе стороны оказались бы в выигрыше
Ведет к разделению, вынуждает принимать чью-то сторону	Стремится созидать взаимоотношения
Усиливает разногласия	Говорит истину в любви
Разрушает взаимоотношения	Ищет лучшего
Преследует свои тайные цели	Не пытается скрыть проблему
Настаивает на своем	Стремится найти общие интересы
Не проявляет заботы	Проявляет заботу
Стремится бросить вызов	Стремится найти решение
Ищет собственной выгоды	Ищет для всех наилучшего выхода

Примечание

Студенты должны разобрать все три ситуации.
На выполнение задания дайте студентам 5-7 минут, после чего обсудите и изучите каждую из ситуаций.

Ситуация 1

Четырнадцатилетняя Аня не убрала игры, в которые играла. Люда, ее воспитатель, зашла в комнату и увидела, что игры разбросаны по комнате. Приводим их разговор.

Люда: Аня, я тебе сто раз говорила, что я хочу, чтобы везде был порядок. Собери все и сейчас же убери в шкаф.

Аня: Сама убирай, я не хочу делать ТВОЮ работу.

Люда: Сейчас же убери!

Аня: Не уберу.

Люда: Аня, с тобой всегда одни проблемы!!! И вообще ты мне не нравишься.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

Аня: Ты мне тоже не нравишься.

Люда: Я думаю, что мы с тобой квиты, однако, в отличие от тебя, у меня есть власть! Убери все сейчас же, иначе ты не пойдешь на прогулку!

Изучение ситуации

В данном случае ссорятся обе стороны. И воспитатель, и подопечная преследуют свои личные цели. Они не уважают друг друга! Это плохая ситуация, так как и Люда, и Аня говорят друг другу обидные слова, которые только портят их взаимоотношения.

Ситуация 2

Четырнадцатилетняя Аня не убрала игры, в которые играла. Люда, ее воспитатель, зашла в комнату и увидела, что игры разбросаны по комнате. Приводим их разговор.

Люда: Аня, я тебе сто раз говорила, что я хочу, чтобы всюду был порядок. Собери все и сейчас же убери в шкаф.

Аня: Я хотела все убрать, но не успела. Я обязательно уберу.

Люда: Я сказала сейчас же!

Аня: Люда, я только доиграю в игру, и все уберу. Мне осталось немного. Пожалуйста.

Люда: Знаешь что, с тобой всегда одни проблемы!!! И вообще ты мне не нравишься.

Аня: Когда ты так говоришь, мне очень грустно.

Люда: Подумаешь!

Изучение ситуации

Воспитатель затевает ссору, а ее подопечная пытается с ней примириться. В этой ситуации подопечная поступает правильно. Люда же разрушает их взаимоотношения, поскольку она любой ценой хочет добиться своего. Именно это и является причиной спора. Ее подопечная готова пойти на компромисс и старается урегулировать ситуацию. Она готова сделать то, о чем ее просят, но после того, как она закончит играть в увлекательную игру. Возможно ли, что подопечная идет к той же цели, что и ее воспитатель, но ей необходимо еще несколько минут, чтобы закончить игру?

Вопрос: Сказала ли подопечная что-то, что испортило бы ее взаимоотношения с воспитателем? А как вела себя воспитатель?

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

Ситуация 3

Четырнадцатилетняя Аня не убрала игры, в которые играла. Люда, ее воспитатель, зашла в комнату и увидела, что игры разбросаны. Приводим их разговор.

Люда: Аня, мне кажется, тебе уже давно пора убрать разбросанные игры.

Аня: Убирай их сама, я не буду делать ТВОЮ работу.

Люда: Если ты уберешь их сейчас, то позже у тебя будет время для других занятий.

Аня: НЕТ.

Люда: Отложи игру в сторону и подумай, какое у тебя будет преимущество, если ты сейчас сделаешь то, о чем я тебя прошу.

Аня: Сама убирай.

Люда: Аня, когда ты отказываешься делать то, что нужно, я должна предоставить тебе возможность выбора: либо ты сделаешь, как требуется, либо в случае отказа пожнешь последствия своего непослушания. Что ты выбираешь?

Изучение ситуации

В этой ситуации Люда использует метод примирения, в то время как Аня затевает ссору. Люда ссориться не хочет. Предприняв несколько попыток воздействовать на девочку, Люда предоставляет ей возможность выбора. Аня сопротивляется и ведет себя неуважительно по отношению к своему воспитателю.

Г. Изложение материала "Способы управления конфликтом" (15 минут)

Есть несколько подходов разрешения конфликтов, и каждый из них имеет свои преимущества. На нашем занятии мы рассмотрим четыре подхода. Начнем с простых стратегий.

Подход 1. Стратегии

Уклонение - игнорировать конфликт и ничего не делать

Уклонение эффективно, когда

- проблема небольшая и тривиальная (обычная)
- ситуация разрешится сама собой
- вам или другому человеку важно сохранить свое лицо
- время ограничено

Уклонение неэффективно, когда

- проблема важная
- ситуация не разрешится сама собой и может ухудшиться, если ее игнорировать

Пойти на уступку - дать человеку то, что он хочет

Уступка эффективна, когда:

- взаимоотношения важны для выполнения задачи
- проблема тривиальна и несерьезна
- незначительные уступки дадут большие результаты

Уступка неэффективна, когда:

- ваши действия могут быть интерпретированы как неуважительные (как будто вы проявляете снисхождение)
- такая линия поведения даст другой стороне повод думать, что вы и впредь будете уступать

Компромисс - вы немного уступаете, вам тоже немного уступают

Компромисс эффективен, когда:

- нет простого решения
- обе стороны весьма заинтересованы в каких-то определенных деталях вопроса (разных)
- недостаточно времени для решения проблемы путем творческого сотрудничества
- ситуация не критичная, ее адекватное решение приемлемо для обеих сторон

Компромисс неэффективен, когда:

- в данной ситуации будет важно продемонстрировать, что вы умеете отстаивать свою позицию
- возможно хорошее решение

Обсуждение/решение проблемы - нахождение наиболее правильного решения, выгодного для обеих сторон

Сотрудничество/решение проблемы эффективно, когда:

- и задача, и взаимоотношения очень важны
- есть время, информация и готовность к сотрудничеству
- чрезвычайно важен конечный результат
- стороны вполне доверяют друг другу

Сотрудничество/решение проблемы неэффективно, когда:

- нет времени, доверия и ресурсов
- вопрос не настолько важен, чтобы вкладывать в него время, энергию и ресурсы

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

Подход 2. Использование "Я"-утверждений

Попросите студентов обратиться к странице "Я"-утверждения в Пособии для студента.

Попросите студентов прочитать каждую строку с утверждениями "Я" и "Ты" и отметить то утверждение, которое они бы хотели услышать от человека, гневающегося на них.

Сравнение "Я"-утверждений и "Ты"-утверждений

✓	«Я»-утверждения	«Ты»-утверждения	✓
	Я сержусь	Ты меня сердишь	
	Я чувствую себя отверженным	Ты судишь и отвергаешь меня	
	Я не люблю ссориться с тобой	Ты всегда ссоришься	
	Я не люблю, когда меня обвиняют	Ты сам виноват	
	Я хочу сам решить – говорить мне «да» или «нет»	Ты пытаешься управлять моей жизнью	
	Я хочу, чтобы мы уважали друг друга	Ты должен уважать меня	

Сделайте вывод, сказав, что "Я"-утверждения улучшают взаимоотношения, а "Ты"-утверждения подрывают их и ведут к углублению конфликта. Используя "Я"-утверждения мы концентрируем свое внимание на том, что мы сами думаем или чувствуем в конфликтной ситуации, при этом мы не обвиняем и не судим других людей.

Подход 3. Хорошая формула

Попросите студентов обратиться к странице *Хорошая формула* в Пособии для студента и объясните им формулу. Для лучшего понимания задания приведите пример. Затем попросите ребят заполнить пробелы в содержащихся в задании предложениях. Скажите студентам, что эта формула правильного выражения своего недовольства поможет им в их дальнейшей жизни.

Формула

Когда ты _____

(опишите поведение человека)

Я чувствую _____

(опишите свои чувства)

Поэтому я хочу попросить тебя _____.

(опишите, что вы ожидаете от собеседника)

Подход 4. Модель

Опишите модель и приведите пример.

Объясните, что эта модель - средство, помогающее организовать мышление и разрешить проблему. Для этого требуется выполнить приведенные ниже шаги.

1. Определите, в чем состоит проблема.
2. Найдите возможные ее решения.
3. Рассмотрите, какие преимущества или недостатки имеет каждое решение.
4. Выберите два решения с наибольшими преимуществами и наименьшими недостатками.
5. Выберите из них одно решение.
6. Приведите это решение в действие.

Пример.

1. Определите, в чем состоит проблема. Мы не можем решить, какой фильм посмотреть в субботу вечером. Из-за этого мы ссоримся.

2. Найдите возможные решения.

а. Можно проголосовать.

б. Можно договориться, что по субботам каждый по очереди выбирает фильм, и тогда все будут иметь возможность посмотреть любимый фильм.

в. Можно поиграть в игры, вместо того, чтобы смотреть фильм.

г. Можно выбрать человека, который бы все время выбирал фильмы.

3. Определите преимущества и недостатки каждого решения.

а. Мы можем проголосовать.

Преимущество - каждый может высказаться.

Недостаток - возможно, кто-то захочет смотреть только свой любимый фильм и не захочет голосовать.

б. Можно договориться, что по субботам каждый по очереди выбирает фильм, и тогда все будут иметь возможность посмотреть свой любимый фильм.

Преимущество - все по очереди смогут посмотреть свой любимый фильм.

Недостаток - поскольку есть 20 зрителей, то, возможно, придется долго ждать, пока увидишь свой любимый фильм.

в. Можно не смотреть фильм, а поиграть в игры.

Преимущество - мы все одновременно можем играть в различные игры.

Недостаток - все хотят в этот вечер посмотреть фильм.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

г. Найти человека, который будет выбирать фильмы.

Преимущество - этот человек будет очень рад, что только на нем будет лежать ответственность за выбор фильма.

Недостаток - все остальные будут очень недовольны.

4. Выберите два решения с наибольшими преимуществами и наименьшими недостатками.

Решение "а" - хороший выбор, поскольку мы все будем голосовать, принимая участие в выборе фильма.

Решение "б" имеет меньше недостатков, чем другие решения.

5. Выберите из них одно решение.

Группа выбирает решение "а"

6. Воплотите это решение в жизнь.

> ***Примечание***
>
> *В Пособии для студента эти шесть шагов разрешения конфликта представлены в виде ступенек. Наставник в процессе преподавания может использовать иллюстрацию из студенческого пособия.*

Д. Упражнение "500 гривен" (15 минут)

Попросите студентов использовать материалы о различных методах разрешения конфликтов. Они смогут найти их в Пособии для студента.

Разделите студентов на группы по 4-5 человек в каждой. Попросите их выбрать двух помощников, которые будут помогать выполнять задание. Группам необходимо сообща решить предложенную ниже проблему.

Проблема

Каждой группе молодых людей было выдано по 500 гр., которые члены группы могут потратить по своему усмотрению. Члены группы не могут решить, на что потратить деньги.

Дайте ребятам 10 минут на составление списка покупок.

> ***Примечание***
>
> *В Пособии для студента представлены все обсужденные подходы к разрешению конфликтов. При выполнении этого задания попросите студентов использовать первый подход. Над остальными тремя им предстоит поработать на протяжении следующей недели. Ребята должны помнить об этих подходах и использовать их в случае возникновения конфликтных ситуаций.*

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

Е. Изложение материала и упражнение "Прощение" (10 минут)

Изложение материала

Успешное разрешение любой конфликтной ситуации неизбежно связано со способностью прощать.

Во всех конфликтах каждый человек контролирует исключительно свои действия и не может контролировать действия/реакцию других. Если вы не прощаете своего обидчика, то вредите лишь самому себе. Вы можете принять решение простить вашего обидчика независимо от того, примет он ваше прощение или нет. Если вы не прощаете других людей, ваше сердце ожесточается.

Прощение означает, что вы "отпускаете" свой гнев и не собираетесь мстить. Оно означает, что вы просто идете вперед и извлекаете из этой ситуации определенные уроки.

Упражнение "Прощение"

Сделайте необходимое количество копий головоломки *Ефесянам 4:32* из Приложения к занятию. Если возможно используйте плотную бумагу. Разрежьте ее на кусочки.

Перемешайте кусочки головоломки и раздайте их студентам. Попросите ребят собрать из них стих. Учитель может раздать головоломку, как каждому студенту, так и группам по 4-5 человек.

> ***Примечание***
>
> *Для этого задания вы также можете использовать несколько больших детских головоломок. На их оборотной стороне напишите стих из Ефесянам 4:32 и раздайте каждой группе студентов.*

Итак, Ефесянам 4:32: *"...будьте друг ко другу добры, сострадательны, прощайте друг друга, как и Бог во Христе простил вас"*.

Ж. Домашнее задание и заключение (5 минут)

Домашнее задание

Каждый студент должен описать то, как он в течение недели применял стратегии управления конфликтами. Кроме того, они должны привести один пример ситуации, в которой они решили простить своего обидчика. Напомните ребятам, что они должны принести свои записи на следующее занятие.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

Заключение

Помните, мы начали это занятие с того, что строили башню из кубиков? Мы видели, как легко разрушить то, на что потрачены усилия, и приложены немалые старания. В нашей жизни взаимоотношения с людьми представляют большую ценность и, чтобы их построить, требуются большой труд и время. Мы должны трепетно относиться к этим взаимоотношениям и оберегать их от конфликтов и разрушений.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

ССОРА ИЛИ ПРИМИРЕНИЕ

Матфея 5:23-26

"Итак, если ты принесешь дар твой пред жертвенником, и там вспомнишь, что брат твой имеет что-нибудь против тебя… пойди прежде примирись сбратом твоим, и тогда приди и принеси дар твой. Мирись с соперником твоим скорее, пока ты еще на пути с ним…".

Ссора	Примирение
Неизбежно кто-то выиграет, а кто-то проиграет	Ищет решения, где обе стороны оказались бы в выигрыше
Ведет к разделению, вынуждает принимать чью-то сторону	Стремится созидать взаимоотношения
Усиливает разногласия	Говорит истину в любви
Разрушает взаимоотношения	Ищет лучшего
Преследует свои тайные цели	Не пытается скрыть проблему
Настаивает на своем	Стремится найти общие интересы
Не проявляет заботы	Проявляет заботу
Стремится бросить вызов	Стремится найти решение
Ищет собственной выгоды	Ищет для всех наилучшего выхода

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

Определите, ссорятся ли герои приведенных ниже ситуаций, или же ищут пути к разрешению конфликта и примирению. Почему вы так решили?

Ситуация 1

Четырнадцатилетняя Аня не убрала игры, в которые играла. Люда, ее воспитатель, зашла в комнату и увидела, что игры разбросаны по комнате. Приводим их разговор.

Люда: Аня, я тебе сто раз говорила, что я хочу, чтобы везде был порядок. Собери все сейчас же и убери в шкаф.

Аня: Сама убирай, я не хочу делать ТВОЮ работу.

Люда: Сейчас же убери!

Аня: Не уберу.

Люда: Аня, с тобой всегда одни проблемы!!! И вообще ты мне не нравишься.

Аня: Ты мне тоже не нравишься.

Люда: Я думаю, что мы с тобой квиты. Однако, в отличие от тебя, у меня есть власть! Убери все сейчас же, иначе сегодня ты не пойдешь на прогулку!

Ситуация 2

Четырнадцатилетняя Аня не убрала игры, в которые играла. Люда, ее воспитатель, зашла в комнату и увидела, что игры разбросаны по комнате. Приводим их разговор.

Люда: Аня, я тебе сто раз говорила, что я хочу, чтобы всюду был порядок. Собери все сейчас же и убери в шкаф.

Аня: Я хотела все убрать, но не успела. Я обязательно уберу.

Люда: Я сказала сейчас же!

Аня: Люда, я только доиграю в игру, и потом все уберу. Мне осталось немного. Пожалуйста.

Люда: Аня, с тобой всегда одни проблемы!!! И вообще ты мне не нравишься.

Аня: Когда ты так говоришь, мне очень грустно.

Люда: Подумаешь!

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

Ситуация 3

Четырнадцатилетняя Аня не убрала игры, в которые играла. Люда, ее воспитатель, зашла в комнату и увидела, что игры разбросаны. Приводим их разговор.

Люда: Аня, мне кажется, тебе уже давно пора убрать разбросанные игры.

Аня: Убирай их сама, я не буду делать ТВОЮ работу.

Люда: Если ты уберешь их сейчас, то позже у тебя будет время для других занятий.

Аня: НЕТ.

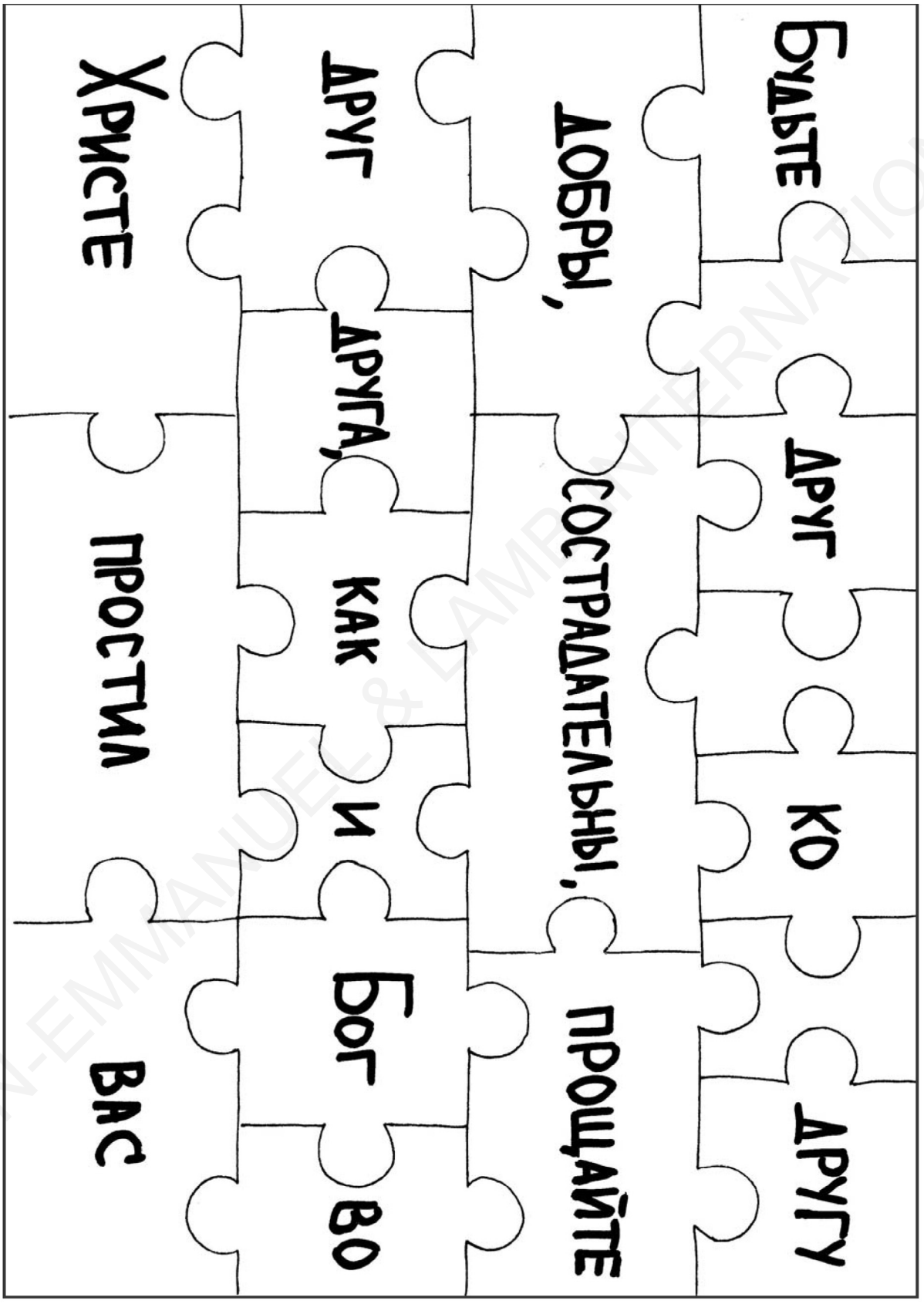
Люда: Отложи игру в сторону и подумай, какое у тебя будет преимущество, если ты сейчас сделаешь то, о чем я тебя прошу.

Аня: Сама убирай.

Люда: Аня, когда ты отказываешься делать то, что нужно, я должна предоставить тебе возможность выбора: либо ты сделаешь, как требуется, либо в случае отказа пожнешь последствия своего непослушания. Что ты выбираешь?

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

ЕФЕСЯНАМ 4:32



CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

РАЗРЕШЕНИЕ КОНФЛИКТОВ

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

Напишите, как вы использовали стратегии разрешения конфликта в вашем общении с людьми на прошлой неделе. Приведите один пример ситуации, в которой вы приняли решение простить своего обидчика. Не забудьте принести домашнее задание на следующее занятие.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

Успехов!!!

ДЛЯ ЗАМЕТОК

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

ВСТРЕЧА 4
ХОРОШИЕ МАНЕРЫ И ПРАВИЛА ПОВЕДЕНИЯ

Общее время - 90 минут
Необходимые материалы

Пособие для студента, копии раздаточного материала из Приложения к занятию, презентация Power Point/плакаты, доска, карточки, ручки, продукты и посуда, необходимые для чаепития.

Цели изучения модуля "Навыки общения"

Студенты должны знать и понимать важность успешного взаимодействия и эффективной совместной работы с другими людьми, уметь строить отношения в коллективе и обществе в целом.

- Студенты будут знать и понимать, что каждый из них имеет свой особый стиль общения с людьми.
- Студенты будут демонстрировать способность построения отношений с людьми.
- Студенты будут знать и понимать, что умение внимательно слушать способствует укреплению дружеских отношений между людьми, развивает их способность обучаться.
- Студенты будут способны выявлять навыки внимательного слушания и распознавать, используются они или нет.
- Студенты будут знать, понимать и демонстрировать навыки внимательного слушания.
- Студенты будут понимать динамику развития конфликта и то, какую ответственность за разрешение конфликтных ситуаций несут они.
- **Студенты будут знать и понимать правила хорошего тона, необходимые в общении с людьми.**
- Студенты будут понимать, каким образом модели общения могут либо укрепить взаимоотношения, либо помешать им.

Примечание

Цели, выделенные жирным шрифтом, непосредственно относятся к этому занятию. Остальные цели отражают навыки, представленные на других встречах этого модуля. На каждом занятии ранее приобретенные навыки могут быть еще раз повторены и использованы, чтобы показать важность последующих тем. Не читайте цели студентам. Каждый раз кратко излагайте то, что вы хотите достичь на этом занятии.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

A. Приветствие и введение (5 минут)

Примечание

В процессе изложения материала этого занятия, постарайтесь избегать слишком назидательных фраз. Например, вместо того чтобы сказать: "Не кладите локти на стол", говорите: "Считается невежливым во время еды класть локти на стол".

Прежде чем приступить к каждому новому изложению материала, спросите студентов, какие правила хорошего тона они знают. Запишите эти правила на листе бумаги или доске, а затем в процессе изложения материала добавьте те правила, которые не упомянули студенты.

Приветствие

Поприветствуйте студентов на четвертом занятии модуля Навыки общения. Спросите, успешной ли была прошедшая неделя. Попросите ребят рассказать, какие знания, полученные ими на занятиях, были наиболее полезными для них, и почему. Запишите некоторые ответы и перейдите к подведению итогов предыдущей недели.

Задавайте студентам такие вопросы:

Примечание

Постарайтесь привлечь к участию тех ребят, которые были, не очень активны на предыдущих занятиях.

- Считаете ли вы, что существуют положительные способы разрешения конфликтов?
- Является ли конфликт необходимой (неотъемлемой) частью нашей жизни?
- Считаете ли вы, что знания, полученные на предыдущем занятии, помогут вам в дальнейшем разрешать конфликтные ситуации?

Дайте ребятам возможность ответить на вопросы и не забывайте хвалить их за каждый правильный ответ. Если ответ ребят ошибочен, помогите им правильно ответить. Поблагодарите их за участие.

Спросите ребят о домашнем задании. Поощрите тех из них, которые его выполнили. Спросите, какие подходы при разрешении конфликтов были ими использованы. Простили ли они своего оппонента, и было ли это сложным.

Перейдите к теме сегодняшнего занятия.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

Введение

Представьте студентам тему сегодняшнего занятия "Хорошие манеры и правила поведения" и напомните им о том, что они уже частично рассматривали эту тему на занятии "Социальная сфера личности" при изучении модуля "Личность". Тогда речь шла о том, как важно говорить "пожалуйста", "спасибо" и "извините" и быть внимательным к окружающим нас людям.

На этом занятии мы поговорим о том, как знакомиться, как вести себя в гостях, кафе или транспорте, то есть о правилах хорошего тона. У нас будет возможность применить эти правила на практике.

Следует принять во внимание, что в различных странах, даже в разных регионах одной страны, существуют свои критерии воспитанности и свои правила хорошего тона. Поэтому будет нелишне поинтересоваться у жителей страны или региона о правилах поведения и обычаях, существующих там. Если вы не знаете, как себя вести, смотрите, как поступают другие люди.

Прежде всего, мы научимся правильно знакомиться.

Б. Ролевая игра "Знакомство" (10 минут)

Примечание

Ролевую игру проводят два наставника. Если нет второго наставника, попросите кого-нибудь из ребят помочь вам.

Правильное поведение

Лариса Петровна входит в класс и видит, как Галина Дмитриевна разговаривает со студентами. Она ждет, пока Галина Дмитриевна закончит беседу, а затем представляет себя ей и говорит о том, что следующие нескольких недель будет помогать проводить занятия.

Лариса Петровна:	(смотрит в глаза собеседнице, протягивает ей руку) Здравствуйте, я - Лариса Петровна. А как вас зовут?
Галина Дмитриевна:	(смотрит в глаза собеседнице, пожимает протянутую руку) Я - Галина Дмитриевна. Приятно познакомиться.
Лариса Петровна:	Мне тоже. Я в течение нескольких недель буду вместе с вами проводить занятия по рисованию.
Галина Дмитриевна:	Замечательно. Я так рада, что у меня будет помощница.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

По окончании ролевой игры попросите студентов сказать, что важного они заметили в инсценированном знакомстве. Наставник должен обратить внимание ребят на такие моменты:

- Помощник преподавателя остановилась и посмотрела в глаза собеседнице.
- Прежде чем обратиться, подождала, когда преподаватель закончит беседу.
- Протянула руку.

Неправильное поведение

Лариса Петровна входит в класс и видит, что Галина Дмитриевна разговаривает со студентами. Она перебивает беседу, представляется и говорит, что в следующем месяце она будет помогать Галине Дмитриевны проводить занятия.

Лариса Петровна:	(врывается в класс, оглядывается по сторонам, затем подходит к Галине и представляется). Привет, я Люда. Я слышала, вас зовут Галя.
Галина Дмитриевна:	Да, я Галина Дмитриевна. Чем могу помочь?
Лариса Петровна:	Нет, нет. Вам не нужно помогать мне. Это я буду вам помогать. Я новый учитель. Называйте меня просто Люда.

Спросите студентов, как отличалось поведение Ларисы Петровны во второй ролевой игре? Молодые люди должны упомянуть следующее:

- Новая учительница ворвалась в класс и перебила беседу.
- Не посмотрела в глаза собеседнице.
- Употребила неофициальную форму приветствия.

B. Упражнение "Учимся знакомиться" (10 минут)

Предложите студентам разбиться на пары. Раздайте им копии раздаточного материала *Знакомство* из Приложения к занятию. Попросите их потренироваться представляться, используя приведенные сценарии.

Один студент играет роль одноклассника, директора детского дома и тренера. Задача второго студента - представиться. Затем студенты меняются ролями и повторяют упражнение.

После того как все студенты приняли участие хотя бы в одном сценарии, они должны оценить игру друг друга и определить, хорошо ли их партнер справился с приведенными ниже задачами.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

- Дождался, пока собеседник закончит, прежде чем начать говорить.
- Установил зрительный контакт.
- Использовал соответствующую форму приветствия по отношению к незнакомому человеку.
- Пожал руку (если это принято).

Обсудите упражнение со всей группой.

Сценарии

1. Представьтесь новому однокласснику, который после урока записывает домашнее задание.
2. Представьтесь новому директору детского дома, который помогает маленькому ребенку выйти из маршрутки.
3. Представьтесь футбольному тренеру, который заканчивает делать запись в журнале.

Примечание

Вы также можете привести примеры того, как знакомятся в других странах. Например, в восточной культуре во время знакомства принято друг другу кланяться.

Попросите студентов поделиться своими соображениями об этом упражнении.

Г. Изложение материала "Как представлять другого человека" (10 минут)

В предыдущем упражнении вы имели возможность потренироваться представиться незнакомому человеку. Теперь вы попробуете представить кому-нибудь вашего знакомого. Представляя вашего знакомого другим людям, помните о таких правилах.

1. Первым представляют того, кто старше.
2. Сначала представляют мужчину женщине.
3. Мы представляем человека, называя его полное имя и отчество (а в некоторых случаях и фамилию), если недостаточно хорошо знаем его или он занимает более высокое положение. Это, например, учитель, пастор или кто-то, с кем вы не очень близко знакомы.
4. При неофициальном знакомстве обычно не используют отчество. Например, если мы представляем одного своего друга другому.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

5. Когда вы представляете одного своего знакомого другому, вы можете упомянуть об этом человеке что-то такое, что поможет двум незнакомым людям больше узнать друг о друге и начать беседу.
6. Правила знакомства могут несколько отличаться в зависимости от региона, поэтому, если у вас возникают некоторые сомнения, обратитесь за советом.

Ролевая игра

Андрей беседует со своим другом Олегом и неожиданно видит, что директор детского дома, Татьяна Ивановна, разговаривает в коридоре с учителем. Через несколько минут учитель заходит в класс, а Татьяна Ивановна идет по направлению к Андрею и Олегу. Андрей решает, что это хорошая возможность представить Олега директору.

Андрей подходит ближе к Татьяне Ивановне и начинает разговор (помня о важности зрительного контакта).

Андрей: Извините, Татьяна Ивановна. Я хотел бы познакомить вас со своим другом. Он приехал из Полтавы и проведет со мной этот день. Татьяна Ивановна, это мой друг Олег. Олег, познакомься с директором детского дома, Татьяной Ивановной.

Олег: Приятно познакомиться, Татьяна Ивановна.

Татьяна Ивановна: Мне тоже приятно познакомиться с тобой, Олег. Надеюсь, вы прекрасно проведете у нас время.

Олег: Я тоже надеюсь.

После просмотра сценки попросите студентов поделиться впечатлениями. Ребята не должны забывать то, о чем они говорили, обсуждая предыдущие ролевые игры.

Д. Упражнение "Как представлять другого человека" (10 минут)

Раздайте копии раздаточного материала *Как представлять другого человека*. Разделите студентов на группы по три человека. Используя предложенные сценарии, ребята должны научиться представлять своих знакомых.

- Представьте свою сестру - Анну Сергеевну Беляеву - иностранцу Ричарду Смиту.
- Представьте свою подругу - Ольгу Ивановну Торину - продавцу Владимиру Игоревичу Кулибабе.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

- Представьте вашего друга - Константина Олеговича Серова - своей подруге Людмиле Геннадьевне Ветровой.
- Представьте свою тётю - Татьяну Михайловну Пушкину - своему другу Анатолию Валерьевичу Попову.

Позвольте студентам проиграть эти ситуации и поменяться ролями, чтобы убедиться в том, что все ребята хорошо усвоили материал. По окончании еще раз повторите правила, о которых вы говорили в начале.

E. Изложение материала "Нанесение визита" (10 минут)

Теперь, когда мы знаем, как самим представляться, и как знакомить своих друзей с другими людьми, мы готовы идти в гости. Соблюдение правил, изложенных ниже, считается хорошим тоном.

- Если вы хотите подарить хозяевам цветы, то их должно быть нечетное количество.
- В украинской культуре часто гость приносит с собой какое-то угощение - печенье, конфеты…
- В украинских домах принято при входе снимать обувь.
- Гости заходят только в те комнаты, куда их приглашают.
- Считается неприличным заглядывать в ящики и трогать вещи хозяев.
- На телефонный звонок можно ответить только в том случае, если вас об этом попросит хозяин.
- Если вам нужно воспользоваться туалетом, в зависимости от необходимости опустите или поднимите сиденье.

Этикет приема пищи

- Если вас угощают, не забудьте поблагодарить хозяйку/хозяина за угощение и похвалить блюда, которые были на столе.
- Хлопчатобумажную салфетку во время приема пищи кладут на колени, а руки вытирают бумажной салфеткой.
- Нож держат в правой руке, а вилку - левой. Нож используется как вспомогательное средство для накладывания пищи на вилку и разрезания больших кусков пищи. Если поданы два вида вилок, то маленькая используется для десерта или фруктового салата, а большая - для горячих блюд.
- Птицу едят руками, которые потом следует тщательно вытереть бумажной салфеткой.
- Прежде чем пить со стакана, аккуратно промакивают салфеткой губы, чтобы не оставлять на нём жирные пятна.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

- Пищу принимают небольшими кусочками.
- Прежде чем что-то сказать за столом, важно полностью проживать и проглотить пищу.
- Не кладите локти на стол. Во время непринужденной беседы за столом руки положите на колени.
- Считается неприличным сморкаться и отрыгивать за столом.
- Набирая в свою тарелку еду, рассчитайте, чтобы хватило остальным гостям.
- Если вы не можете достать какое-то блюдо, стоящее на столе, попросите, чтобы вам его передали.
- Если вы забираете с тарелки последний кусочек или порцию, спросите, не хочет ли его кто-то другой.
- Для того чтобы положить сахар в чай, сахарницу приближают к чашке и набирают из нее сахар, стараясь его не рассыпать. Помешивать чай следует ложкой, лежащей у вас на блюдце, стараясь не стучать ложкой по чашке.
- Если какое-то блюдо вам не нравится, постарайтесь не кривиться и сдержаться от каких-либо замечаний по этому поводу.

Примечание

Наставник может рассказать о различиях или о похожих обычаях, существующих в других культурах. Например, в Канаде также принято, войдя в дом, снимать обувь, в то время как в США, как правило, - нет. В Англии при еде пищу накладывают на оборотную сторону вилки. А в Китае едят палочками.

Ж. Изложение материала "Другие правила хорошего тона" (5 минут)

И последнее, что мы сегодня с вами рассмотрим, - это общепринятые знаки уважения. И мы поговорим о…

- поведении в общественном транспорте;
- посещении церкви;
- сопровождении женщины.

Примечание

Заранее подготовьтесь к изложению указанных выше тем, чтобы детально обсудить их со студентами. Материал, предоставленный в методическом пособии, имеет целью помочь вам оттолкнуться и определить, какие манеры поведения (обычаи) присущи вашему региону.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

Общественный транспорт

Большинство из нас пользуется тем или иным видом общественного транспорта. Что бы это ни было: маршрутное такси, троллейбус, трамвай, метро или поезд, - существуют определенные правила, которых должны придерживаться все пользующиеся ими люди.

- Если вы пользуетесь маршрутным такси или другим видом транспорта, где количество сидячих мест ограничено, вам нужно уступать место женщинам, пожилым людям, инвалидам и пассажирам с маленькими детьми.
- В транспорте обычно разговаривают тихо, не шумят и не шалят.
- Если необходимо пройти мимо стоящих людей, сначала предупреждают: "Разрешите пройти".
- Когда необходимо пройти к выходу, сначала спрашивают стоящего впереди пассажира, не выходит ли он также на той же остановке.

Посещение церкви

Украина и Восточная Европа насчитывает большое количество церквей, сильно отличающихся одна от другой по своему стилю. В рамках нашего занятия мы не сможем обсудить обычаи каждого из направлений и регионов. Приведем некоторые правила, характерные для большинства церквей Украины.

- В церковь женщины обычно ходят в платье, а голову покрывать платком.
- Мужчины обычно одеты в длинные брюки и рубашку.
- Мужчины не покрывают голову, а если на них головной убор, то при входе в церковь его снимают.
- В церкви разговаривают шепотом.

Лучше всего расспросить кого-то, кто ходит в ту церковь, которую вы хотите посетить, как там принято одеваться и вести себя.

Сопровождение женщины мужчиной

Если мужчина сопровождает женщину, то ему следует выполнять приведенные ниже правила.

- Предложить женщине нести сумку, пакеты.
- Когда женщина садится за стол, мужчина должен придвинуть к ней стул и лишь потом сесть сам.
- Открывать перед ней двери дома, офиса, а также двери автомобиля.
- Пропускать вперед.
- Подать руку при выходе из транспорта.
- Спускаясь по лестнице, первым идет мужчина, а, поднимаясь вверх - первой идет женщина.
- На улице мужчина должен идти ближе к дороге, как бы ограждая женщину от проезжающих мимо машин.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

Другие правила этикета

- Когда вы едите что-либо (фрукты, бутерброд и т.д.), а рядом с вами сидит друг, считается вежливым поделиться с ним едой.
- В ресторане обычно официанту оставляют чаевые, которые составляют 5-10% стоимости заказа (иногда больше, в зависимости от категории ресторана).
- Разговаривая с человеком, лучше сохранять дистанцию в 1 метр.
- В обществе не принято проявлять откровенную близость (интимные объятия, страстные поцелуи, и т. д.).
- В процессе разговора считается невежливым перебивать собеседника.

З. Упражнение "Слова вежливости" (10 минут)

Скажите студентам, что еще одним важным элементом этикета для любого человека является использование им слов вежливости. Часто эти слова называют “волшебными” словами. Спросите ребят, почему, по их мнению, их так называют.

Разделите студентов на 5 команд. Назначьте каждой команде одну из предложенных тем:

- Слова приветствия
- Слова прощания
- Слова благодарности
- Слова просьбы
- Слова извинения

Попросите команды записать и затем представить остальным командам как можно большее количество вежливых слов своей категории. При необходимости дополните списки ребят своими предложениями.

И. Упражнение "Правила поведения в кафе" (15 минут)

Для выполнения этого упражнения вам необходимо принести чашки, чай, печенье и конфеты. Устройте для ребят приятное чаепитие, в процессе которого они смогут усвоить правила поведения в кафе.

Попросите молодых людей представить, что они отправились в кафе со своими новыми знакомыми, с которыми недавно познакомились. Студенты будут общаться с хозяином кафе, официантом, а также задавать вопросы своим новым знакомым. Наставник может играть роль хозяина, а два студента могут сыграть роль официантов.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

В зависимости от количества студентов вы можете разделить их на группы по 3-4 человека. Студенты группой "входят в кафе". Они должны попросить официанта найти для них свободный столик, затем заказать чай, печенье и конфеты. В конце ребята должны попросить у официанта чек и дать ему чаевые. По завершении упражнения обсудите со студентами их "посещение кафе" и то, что они сделали неправильно (на ваш и на их взгляд), и что в их поведении нужно улучшить.

К. Домашнее задание и заключение (5 минут)

Домашнее задание

На следующей неделе студентам будет необходимо потренироваться правильно здороваться друг с другом, быть вежливыми с окружающими их людьми. Используя предложенную таблицу, они должны делайте отметку напротив тех правил, которые выполнили на этой неделе. Цель задания - попытаться продемонстрировать в течение дня как можно больше хороших манер. Мы надеемся, что вскоре правила хорошего тона станут привычкой и неотъемлемой частью их жизни.

Заключение

Помните: поступайте с другими так, как хотите, чтобы поступали с вами. И тогда эта неделя будет для вас незабываемой. Увидимся на следующем занятии!

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

ЗНАКОМСТВО

Со своим партнером проиграйте каждый из сценариев, приведенных ниже. Затем поменяйтесь ролями и еще раз повторите упражнение.

Когда вы знакомитесь, помните о приведенных ниже правилах.

- Установите зрительный контакт.
- Прежде чем начать говорить, дождитесь подходящего момента.
- Используйте правильную форму приветствия.
- Пожмите руку (если это принято).

Сценарии

- Представьтесь новому однокласснику, который после урока записывает домашнее задание.

- Представьтесь новому директору детского дома, который помогает маленькому ребенку выйти из маршрутного такси.

- Представьтесь тренеру по футболу, который делает запись в журнале.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

КАК ПРЕДСТАВЛЯТЬ ДРУГОГО ЧЕЛОВЕКА

Используя сценарии, попробуйте представить окружающим своего знакомого. Затем поменяйтесь ролями и повторите упражнения ещё раз, чтобы у каждого была возможность научиться знакомиться.

Представляя знакомого окружающим вас людям, помните о приведенных ниже правилах.

- Первым представляют того, кто старше.
- Сначала представляют мужчину женщине.
- Мы представляем человека, называя его имя и отчество, если недостаточно хорошо знаем его или он занимает более высокое положение. Это, например, учитель, пастор или кто-то, кого вы не очень хорошо знаете.
- При неофициальном знакомстве обычно не представляют людей официально. Например, если мы представляем одного своего друга другому.
- Когда вы представляете одного своего знакомого другому, вы можете упомянуть об этом человеке что-то такое, что поможет двум незнакомым людям лучше познакомиться и начать беседу.

Правила могут несколько отличаться в зависимости от региона, поэтому, если у вас появились какие-то сомнения, обратитесь за советом.

Сценарии

- Представьте свою сестру - Анну Сергеевну Беляеву - иностранцу Ричарду Смиту.

- Представьте свою подругу - Ольгу Ивановну Торину - продавцу Владимиру Игоревичу Кулибабе.

- Представьте вашего друга - Константина Олеговича Серова - своей подруге Людмиле Геннадьевне Ветровой.

- Представьте свою тётю - Татьяну Михайловну Пушкину - своему другу Анатолию Валерьевичу Попову.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

ХОРОШИЕ МАНЕРЫ И ПРАВИЛА ПОВЕДЕНИЯ

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

Используя таблицу, поставьте отметку в строке напротив того правила, которое вы применили. Используйте дополнительные графы для того, чтобы записать другие правила хорошего тона, которым вы обычно следуете. Можете также использовать дополнительные графы, чтобы записать в них возникшие у вас вопросы. Не забудьте принести задание на следующее занятие.

Упражнение	✓
Этикет знакомства	
Этикет представления другого человека	
Этикет нанесения визита	
Правила поведения в общественном транспорте	
Этикет посещения церкви	
Этикет сопровождения женщины	
Другое #1	
Другое #2	

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

ДЛЯ ЗАМЕТОК

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

ВСТРЕЧА 5
КАК ПРИОБРЕСТИ И СОХРАНИТЬ ДРУЗЕЙ

Общее время - 90 минут
Необходимые материалы

Пособие для студента, копии раздаточного материала из Приложения к занятию, презентация Power Point/плакаты, доска, ручки, Библии.

Цели изучения модуля "Навыки общения"

Итог изучения модуля “Навыки общения”: студенты должны знать и понимать важность успешного взаимодействия и эффективной совместной работы с другими людьми, уметь строить отношения в коллективе и обществе в целом.

- Студенты будут знать и понимать, что каждый из них имеет свой особый стиль общения с людьми.
- Студенты будут демонстрировать способность построения отношений с людьми.
- Студенты будут знать и понимать, что умение внимательно слушать способствует укреплению дружеских отношений между людьми, развивает их способность обучаться.
- Студенты будут способны выявлять навыки внимательного слушания и распознавать, используются они или нет.
- Студенты будут знать, понимать и демонстрировать навыки внимательного слушания.
- Студенты будут понимать динамику развития конфликта и то, какую ответственность за разрешение конфликтных ситуаций несут они.
- Студенты будут знать и понимать правила хорошего тона, необходимые в общении с людьми.
- **Студенты будут понимать, каким образом модели общения могут либо укрепить взаимоотношения, либо помешать им.**

Примечание

Цели, выделенные жирным шрифтом, непосредственно относятся к этому занятию. Остальные цели отражают навыки, представленные на других встречах этого модуля. На каждом занятии ранее приобретенные навыки могут быть еще раз повторены и использованы, чтобы показать важность последующих тем. Не читайте цели студентам. Каждый раз кратко излагайте то, что вы хотите достичь на этом занятии.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

A. Приветствие и введение (10 минут)

Приветствие

Поздоровайтесь со студентами и скажите, что тема нынешнего урока: "Как приобрести и сохранить друзей".

Повторение

Вкратце повторите пройденный материал, поощрив студентов использовать те навыки, которые они уже приобрели в процессе обучения. Задайте ребятам приведенные ниже вопросы.

- Может ли кто-нибудь сказать, какие навыки, приобретенные в процессе изучения модуля "Личность", вы использовали в своей повседневной жизни?
- Может ли кто-нибудь из вас рассказать, как вы используете навыки, приобретенные на занятии "Стили общения"? На других занятиях?
- Будете ли вы использовать эти навыки в будущем?

> ***Примечание***
>
> *Возможно, вы захотите раздать студентам наклейки или другое поощрение за то, что они поделились своим опытом использования навыков общения.*

Введение

Начните дискуссию, используя приведенные ниже вопросы.

- Зачем нам нужны друзья?
- Считаете ли вы, что люди сами выбирают себе друзей?
- Как люди приобретают друзей?
- Вспомните одного из своих друзей. Как началась ваша дружба (благодаря игре, беседе и т.п.)?

Попросите нескольких добровольцев рассказать об этом перед аудиторией.

Объясните студентам, что на протяжении нашей жизни все мы являемся членами одной или нескольких групп. Мы можем быть членами семьи, церкви, класса, спортивной команды и других групп и обществ. Попросите ребят подумать над тем, членами каких групп они являются на данный момент.

На предыдущих занятиях мы говорили о том, как важно уметь слушать, разрешать конфликты, вежливо себя вести и умело использовать навыки общения. Мы уже не раз говорили о ценности каждого отдельного взаимоотношения в нашей жизни. Это хорошо иметь множество друзей среди

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

разных категорий людей. Вы можете иметь дружеские отношения, к примеру, с водителем автобуса, или продавцом в магазине, или же учеником младших классов вашей школы. Очень важно укреплять дружбу и делиться с друзьями своими чувствами и мыслями. Чем глубже будут наши взаимоотношения с другими людьми, тем лучше.

Одним из важных моментов приобретения новых друзей является умение становиться частью группы. Цель этого занятия - научить вас моделям поведения, помогающим влиться в новый коллектив. Благодаря им вы сможете лучше общаться со своими сверстниками, приобретать новых друзей и приживаться в новом окружении (в учебном заведении или на работе). Мы кратко поговорим также о том, как сохранить уже создавшиеся отношения.

Переход к следующей части занятия.

Б. Ролевая игра "Как влиться в новый коллектив" (20 минут)

Выберите шестерых студентов для игры в футбол. Ребята вместе с наставником на примере игры в футбол продемонстрируют три составные части "вливания в коллектив".

Ролевые игры, демонстрирующие правильное поведение

Ролевая игра 1

> ***Примечание***
>
> *Объясните студентам роли, которые они будут выполнять в ролевых играх. Во время первой игры они будут играть в футбол. Согласно сценарию второй игры, они должны обедать в столовой.*

Действие происходит в спортзале или на площадке. (Сценка учит ребят, как присоединяться к игре.)

Наставник:	(другу) Смотри, там ребята играют в футбол. Это, должно быть, очень весело. Я тоже хочу поиграть. Думаю, в эту игру может играть больше игроков. Давай подойдем и спросим, можно ли к ним присоединиться. (Подходит к игрокам.)
Наставник:	Привет! Можно с вами поиграть в футбол?
Ребята:	Да, можете прикрывать Аню.
Наставник:	Хорошо.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

Ролевая игра 2

(Эта сценка показывает, как присоединиться к группе ребят в столовой.)

Наставник: *(сам себе)* Таня сидит с девушками возле окна. Думаю, там есть место и для меня. *(Подходит к столику)* Привет, можно я сяду рядом с вами?

Девушки: Да, за столом есть свободное место.

Наставник: Спасибо.

Обсуждение ролевых игр

В процессе обсуждения делайте записи на доске. Позвольте студентам самим выявить составные части присоединения к группе и запишите их .

> ***Примечание***
>
> *Ниже приведен диалог, который поможет вам направить обсуждение в нужное русло. Не читайте этот диалог вслух. Используйте вопросы, чтобы помочь ребятам увидеть, из каких частей состоят эти ролевые игры. Вам нужно, чтобы ребята выделили такие три составные части "вливания в коллектив": обдумывание, вежливая просьба и ожидание ответа.*

Наставник: Что я сделал, прежде чем присоединился к группе игроков?

Студенты: Вы подумали, хотите ли вы присоединиться к группе, и могут ли ребята принять нового игрока.

Наставник: Правильно. Сначала я подумал о том, присоединиться ли мне к ним? Я не собирался с налету оказаться в гуще событий. После того, как я принял решение присоединиться к ребятам, что я сделал?

Студенты: Вы подошли к группе и спросили, можно ли вам поиграть *(сесть за столик)* вместе с ними?

Наставник: Итак, чтобы присоединиться к группе ребят, я сначала подумал об этом, потом подошел и вежливо спросил: можно ли мне к ним присоединиться, а затем подождал ответа. *(Прикрепите на доске карточки-подсказки или запишите ключевые слова на бумаге и тоже прикрепите к стене.)*

Ролевая игра, демонстрирующая неправильное поведение

Повторите ролевую игру в спортзале или/и столовой, но изобразите только размышления и желание присоединиться к группе, но не подходите и не спрашивайте, можно ли присоединиться.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

Обсудите со студентами то, что произошло, и как это повлияло на участников этой ситуации.

Наставник: Посмотрите сценку ещё раз и скажите, что я пропустил.

Наставник: *(другу)* Смотри, там ребята играют в футбол. Это, должно быть, весело. Я тоже хочу поиграть. *(Наставник продолжает стоять и наблюдать. Через несколько минут звенит звонок с урока. Наставник очень разочарован.)*

Обсуждение ролевой игры

> ***Примечание***
>
> *Ниже приведен диалог, который поможет вам провести дискуссию. Не читайте его вслух. Используйте только вопросы, чтобы помочь ребятам увидеть, какие составные части "умения влиться в коллектив" отсутствуют, и как это повлияло на участника ролевой игры.*

Наставник: Может, на этот раз я забыл что-то сделать?

Студенты: Вы не подошли и не попросили разрешения присоединиться.

Наставник: Правильно. Я поиграл в игру?

Студенты: Нет.

Наставник: Значит нужно предпринять определенные действия. Люди не могут услышать или увидеть мое желание присоединиться к ним, поэтому я сам должен сказать им об этом. Как вы думаете, что я чувствовал, когда прозвенел звонок с урока?

Студенты: Вы были разочарованы и опечалены.

Наставник: Поэтому, если вы хотите присоединиться к игре или сесть за столик и т.д., то должны заставить себя подойти и вежливо попросить разрешения это сделать, чтобы другие люди знали ваше желание (поиграть в футбол, сесть за столик вместе с девушками и т.д.).

Итак, **три составные части "вливания в коллектив":**

- обдумывание
- вежливая просьба
- ожидание ответа

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

В. Упражнение “Как влиться в новый коллектив”
(15 минут)

Сценки

Разделите класс на четыре группы. Каждая группа должна придумать и сыграть короткую сценку на основании предложенных ниже сценариев.

- Один из студентов просит вас разрешить ему присоединиться к команде и поиграть в волейбол.
- Один из ребят просит вас разрешить ему присоединиться к небольшой группе и посмотреть иллюстрированную книгу о животном мире Африки.
- Один из студентов просит вас разрешить ему присоединиться к группе и поиграть в настольную игру.

Ребята могут сами решить, как они будут просить разрешения присоединиться к группе: правильно или неправильно.

Обсуждение

После каждой сценки задавайте студентам вопросы.

- Все ли стадии "присоединения" были соблюдены участником _____?
- Было ли видно, что он обдумывает, затем подходит, вежливо просит и ожидает ответа?
- Что особенно хорошо удалось _____, когда он просил разрешения присоединиться к группе?
- Что можно было бы сделать лучше?

Г. Дискуссия "Что делать, если тебе отказали"
(5 минут)

Нужно помнить, что даже если вы очень вежливо попросите, вас могут не принять в группу, к которой вы хотите присоединиться. Это может быть не легко принять, однако следование приведенной выше инструкции не гарантирует положительный ответ и принятие вас в группу.

Обсуждение

Попросите студентов описать, как они себя чувствовали, когда их не приняли в коллектив? Как они реагировали?

Обратите внимание, что, выражая свои чувства, ребята могут использовать "Я"-утверждения, которые мы рассматривали на прошлых занятиях. Ободрите их не падать духом, и продолжать завязывать новые отношения.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

Д. Изложение материала "Принятие в свой коллектив других людей" (5 минут)

Размышляя над тем, что вы чувствуете, когда вас не принимает коллектив, в который вы хотели влиться, или отвергает человек, с которым вы стремились дружить, вам важно помнить, как вы сами поступаете с другими людьми. Мы с легкостью припоминаем случаи, когда мы были отвергнуты другими людьми, но можем ли мы вспомнить ситуации, когда сами не приняли какого-либо человека? Ведь вокруг вас много ребят, которым тоже нужны друзья.

В Евангелии от Луки 6 глава, начиная с 31 стиха, Иисус говорит:
"И как хотите, чтобы с вами поступали люди, так и вы поступайте с ними. И если любите любящих вас, какая вам за то благодарность? ибо и грешники любящих их любят. И если делаете добро тем, которые вам делают добро, какая вам за то благодарность? ибо и грешники то же делают. И если взаймы даете тем, от которых надеетесь получить обратно, какая вам за то благодарность? ибо и грешники дают взаймы грешникам, чтобы получить обратно столько же. Но вы любите врагов ваших, и благотворите, и взаймы давайте, не ожидая ничего; и будет вам награда великая, и будете сынами Всевышнего; ибо Он благ и к неблагодарным и злым. Итак, будьте милосерды, как и Отец ваш милосерд".

Здесь Иисус говорит о том, что все мы должны поступать с другими людьми так, как хотели бы, чтобы они поступали с нами, и проявлять к ним милосердие, даже если считаем, что они этого не заслуживают. Этот библейский принцип трудно исполнить. Однако, если мы будем помнить, что никто из нас не заслужил Божьей любви, но, невзирая на это, Господь возлюбил нас и предложил нам Свою дружбу, то это поможет нам принимать людей, с которыми нам трудно ладить, или которые нам не нравятся. Возможно, познакомившись с ними ближе, вы даже удивитесь тому, какие они прекрасные ребята и преданные друзья, и многому научитесь от них.

Е. Упражнение "Письмо" (15 минут)

Пусть студенты сделают это упражнение в уже существующих группах. Каждой группе дайте копии раздаточного материала *Рубрика "Поговорим откровенно"* из Приложения к занятию. Каждая группа представляет собой команду, задача которой - отвечать на письма читателей популярного журнала, присланные в одну из его рубрик.

Итак, каждая группа должна ответить на приведенное ниже письмо.

"Дорогая рубрика "Поговорим откровенно"!

Можете ли вы мне помочь? Дело в том, что у меня вообще нет друзей, возможно, потому что я очень застенчив и никогда не знаю, что сказать людям. Когда я наконец-то придумываю что сказать, то это получается нелепо и звучит довольно глупо. Я только недавно переехал, и в следующем месяце пойду в новую школу. Я очень хочу быстро найти друзей. Посоветуйте, что мне делать".

Примечание

Это упражнение требует серьезного отношения со стороны студентов. Иначе, если среди студентов есть молодой человек, который чувствует себя одиноко и не имеет друзей, то вместо того, чтобы помочь ему, вы только навредите, заставив его чувствовать себя еще хуже. Если вы считаете, что ваша группа не сможет справиться с этим заданием, а лишь превратит его в шутку, то, возможно, вам как наставнику следует принять решение использовать это время по-другому. Вы можете рассказать ребятам о случае, когда вы сами чувствовали себя одиноко или боялись присоединиться к игре/беседе других людей.

Ж. Дискуссия "Как стать частью общества" (5 минут)

Объясните ребятам, что "умение влиться в коллектив" - это навык, который необходимо выработать и затем использовать в обществе. Этот важный навык понадобится ребятам и в учебном учреждении, и на работе.

Задайте студентам следующий вопрос:

- Членами какого коллектива вы можете стать? *(Это могут быть друзья, семьи, соседи, футбольная команда, клуб или церковь.)*

Помните, "присоединение к группе" это:

1) обдумывание - необходимо подумать, являются ли удачными место и время;
2) вежливая просьба - необходимо подойти и спросить разрешения присоединиться;
3) ожидание ответа.

Кроме этого, перед принятием решения вам нужно подумать, насколько безопасна группа, к которой вы хотите присоединиться. Если группа занимается чем-то незаконным, а люди относятся друг к другу грубо и неуважительно, то вам не следует становиться её частью. Это очень опасно.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

Попробуйте применить на практике умение присоединяться к группе за пределами детского учреждения, а затем расскажите о том, как все это происходило.

3. Индивидуальное задание "Как сохранить дружбу" (10 минут)

Скажите студентам, что для того, чтобы сохранить зародившиеся дружеские отношения также необходимо приложить определенные усилие. Нижепредложенное задание поможет узнать некоторые условия крепкой дружбы.

Попросите студентов взять Библию, а также открыть страницу *Как сохранить друзей* в Пособии для студента. Предложите студентам ответить на приведенные там вопросы, руководствуясь приведенными ниже библейскими стихами.

> ***Примечание***
>
> *Если у вас нет возможности обеспечить каждого студента Библией, сделайте копии необходимых мест Писания и раздайте копии студентам.*

Каких друзей следует избегать?

Притчи 24:1 _____

С каким человеком трудно дружить?

Притчи 22:24 _____

Что может ослабить или разрушить взаимоотношения?

Притчи 11:12 _____

Притчи 16:28 _____

Притчи 17:9 _____

Что помогает сохранить дружбу?

Притчи 27:10 _____

Притчи 18:24 _____

Притчи 17:17 _____

Притчи 27:9 _____

Екклесиаста 4:10 _____

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

И. Домашнее задание и заключение (5 минут)

Домашнее задание

Объясните студентам, в чем состоит их домашнее задание. Они должны записывать свои попытки присоединиться к группе, не забывая о трех составляющих "присоединения". Ребята должны будут записать свои результаты на листах с домашним заданием и принести записи на следующее занятие.

Заключение

Поблагодарите студентов и попросите их оценить это занятие. Пусть одним словом скажут, было ли оно для них полезно или нет. Спросите об этом каждого студента, а затем распрощайтесь, пожелав успешной недели.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

РУБРИКА "ПОГОВОРИМ ОТКРОВЕННО"

Ваша команда - группа журналистов, задача которых отвечать на пришедшие в их рубрику письма. Ответьте на письмо одного из своих читателей.

Дорогая рубрика "Поговорим откровенно"!

Можете ли вы мне помочь? Дело в том, что у меня вообще нет друзей, возможно, потому что я очень застенчив и никогда не знаю, что сказать людям. Когда я наконец-то придумываю что сказать, то это получается нелепо и звучит довольно глупо. Я только недавно переехал, и в следующем месяце я пойду в новую школу. Я очень хочу быстро найти друзей. Посоветуйте, что мне делать.

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

КАК ПРИОБРЕСТИ И СОХРАНИТЬ ДРУЗЕЙ

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

На протяжении следующей недели постарайтесь стать частью какой-то группы. Перед нашей следующей встречей ответьте на предложенные ниже вопросы.

Не забудьте:

- Подумать, хотите ли вы присоединиться
- Подойти и вежливо спросить разрешения присоединиться
- Подождать ответа

Сколько раз я "присоединился к группе", и как я делал это…

1.
2.
3.

Сколько раз я позволил другим присоединиться ко мне, и что я для этого сделал…

1.
2.
3.

Новые друзья, которых я приобрел на этой неделе…

1.
2.
3.

Принесите домашнее задание на следующее занятие.
Желаю вам хорошо провести время!

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

ДЛЯ ЗАМЕТОК

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL

CBN-EMMANUEL & LAMB INTERNATIONAL