**Тренинг для подростков на тему:**

**«Пойми себя»**

*Пояснительная записка*

Особенности переходного возраста, а также сложные условия, в которых происходит взросление современной молодежи: нестабильность семейного института, размытость моральных ценностей, которые уже не являются твердой опорой для выстраивания собственной личности, диктуют необходимость специальных мер для развития и усиления «Я» подростка, формирования жизнеспособной личности, обладающей достаточными ресурсами для успешной адаптации в обществе.

Данная программа тренинга разработана для личностного роста подростков.

**Цель:** создание условий для личностного роста подростков.

**Задачи:**

1. Создать условия для формирования стремления к самопознанию, погружения в свой внутренний мир и ориентация в нем.

2. Расширение знания участников о чувствах и эмоциях, создание условий для развития способности безоценочного их принятия, формирования умения управлять выражением своих чувств и эмоциональных реакций.

3. Способствовать формированию навыков общения, умения слушать, высказывать свою точку зрения, приходить к компромиссному решению и пониманию других людей.

4. Способствовать осознанию своей жизненной перспективы, жизненных целей, путей и способов их достижения.

**Продолжительность:** 1 час 30 минут.

**Возрастной состав:** 13-14 лет.

**Количество детей:** 10-15 человек.

**Место проведения:** зал для проведения тренингов, аудитория.

**Форма проведения:** групповое занятие.

**Необходимые материалы:** музыкальный проигрыватель, ручки, бумага А4.

**I. Вводная часть**

**Упражнение №1 «Знакомство»**

*Цель:* знакомство участников друг с другом, создание положительной атмосферы в группе.

*Психолог:* «Добрый день! Сегодня нам предстоит большая совместная работа, а потому нужно познакомиться и запомнить имена друг друга. В тренинге нам представляется шикарная возможность, обычно не доступная в реальной жизни, - выбрать себе имя. Ведь часто бывает: кому-то не очень нравится имя, данное ему родителями; кого-то не устраивает форма обращения, привычная для окружающих, скажем, все зовут девушку Ленка, а ей хочется, чтобы к ней обращались «Леночка» или «Ленуля». Есть люди, которые в детстве имели забавную кличку и были бы не против, чтобы и сейчас в неформальной обстановке к ним обращались именно так. У вас есть тридцать секунд для того, чтобы подумать и выбрать для себя игровое имя. Все остальные члены группы и ведущий в течение всего тренинга будут обращаться к вам только по этому имени».

**Упражнение №2 «Баранья голова»**

*Психолог:* «А теперь представимся друг другу. Сделаем это так, чтобы сразу и прочно запомнить все игровые имена. Наше представление будет организовано так: первый участник называет свое имя, второй – имя предыдущего и свое, третий – имена двух предыдущих и свое и т.д. Последний, таким образом, должен назвать имена всех членов группы, сидящих перед ним. Записывать имена нельзя – только запоминать. Эта процедура называется «Баранья голова». Почему? Если вы, называя своих партнеров, забыли чье-то имя, то произносите «баранья голова», конечно, имея в виду себя, а не того, кого забыли. Дополнительное условие – называя имя человека, обязательно посмотреть ему в глаза».

**Упражнение № 3 «Посылка»**

Участники сидят в кругу, близко друг к другу. Руки держат на коленях соседей. Один из участников «отправляет посылку», легко хлопнув по ноге одного из соседей. Сигнал должен бытьпередан как можно скорее и вернуться по кругу к своему автору. Возможны варианты сигналов (различное количество или виды движений).

**II. Основная часть**

**Упражнение № 4 «Рекламный ролик»**

*Психолог:*

Всем нам хорошо известно, что такое реклама. Ежедневно мы множество раз видим рекламные ролики на экранах телевизоров и имеем представление, какими разными могут быть презентации того или иного товара. Поскольку мы все – потребители рекламируемых товаров, то не будет преувеличением считать нас специалистами по рекламе. Вот и представим себе, что здесь мы собрались для того, чтобы создать свой собственный ролик для какого-то товара. Наша задача – представить этот товар публике так, чтобы подчеркнуть его лучшие стороны, заинтересовать им. Все, как в обычной деятельности рекламной службы.

Но один маленький нюанс – объектом нашей рекламы будут являться конкретные люди, сидящие здесь, в этом кругу. Каждый из вас вытянет карточку, на которой написано имя одного из участников группы. Может оказаться, что вам достанется карточка с вашим собственным именем. Ничего страшного! Значит, вам придется рекламировать самого себя. В нашей рекламе будет действовать еще одно условие: вы не должны называть имя человека, которого рекламируете. Более того, вам предлагается представить человека в качестве какого-то товара или услуги. Придумайте, чем мог бы оказаться ваш протеже, если бы его не угораздило родиться в человеческом облике. Может быть холодильником? Или загородным домом? Тогда что это за холодильник? И каков этот загородный дом? Назовите категорию населения, на которую будет рассчитана ваша реклама. Разумеется, в рекламном ролике должны быть отражены самые важные и истинные достоинства рекламируемого объекта. Длительность каждого рекламного ролика – не более одной минуты. После этого группа должна будет угадать, кто из ее членов был представлен в этой рекламе.

**Упражнение № 5 «Официант, в моем супе муха»**

Участникам группы предлагается поучаствовать в конфликтной ситуации, случившейся в одном из дорогих ресторанах. Упражнение представляет собой ролевую игру, призванную продемонстрировать некоторые аспекты общения.

Необходимо двум исполнителям выйти и встать так, чтобы все могли их видеть и слышать, после чего начинаем игру.

*После проигрывания ситуации следует обсудить впечатления, мнения, переживания, возникшие у участников сцены, а затем наблюдения остальных членов группы. Если позволит время и найдутся желающие, упражнение можно повторить, но с другими участниками.*

*РОЛЬ А*

Вы путешествуете по чужой стране. Сегодня, обедая в весьма дорогом ресторане, вы обнаружили в супе нечто, похожее на часть насекомого. Вы пожаловались официанту, но тот уверял, что это не насекомое, а специи. Вы не согласились и пожелали переговорить с управляющим. И вот управляющий подходит к вашему столику.

*РОЛЬ Б*

Вы - управляющий очень хорошим рестораном. Цены могут показаться высокими, но качество обслуживания в высшей степени оправдывает их. У вашего ресторана хорошая репутация, и он привлекает многих иностранцев. Сегодня в ваш ресторан пришел пообедать иностранец, и один из новых официантов подал ему суп. Возникли какие-то претензии, и официант передал вам, что иностранец желает с вами переговорить. Итак, вы направляетесь к его столику.

Анализ:

1. Жаловался ли А? Отменил ли он заказ? Отказался ли заплатить за суп?

2. Вник ли Б в суть проблемы? Преодолел ли непонимание сторонами друг друга? Выразил ли искреннее сожаление? Принес ли вежливые извинения?

3. Удалось ли сторонам дать объяснения, воспринять их и разрешить проблему к обоюдному удовлетворению?

4. Мог ли А изложить свою жалобу ясно и внятно?

Ролевая игра может быть использована для демонстрации культурной специфики в человеческом поведении: К примеру: одинаково ли выражают мужчины и женщины одну и ту же жалобу?

Завершение:

Никто не в силах указать «наилучший способ» решения проблем, которыми сопровождается общение с иностранцами, однако обсуждение данной ролевой игры может помочь участникам увидеть широкие возможности для этого.

**Упражнение №6 «Шурум-бурум»**

Участникам предлагается загадать чувство, а затем только с помощью интонации, отвернувшись от круга и, произнося только слова «шурум-бурум», показать задуманное ими чувство.

**Упражнение №7 «Танец отдельных частей тела»**

*Цель:* разогрев участников; осознание и снятие мышечных зажимов.

*Материалы:* Музыкальная запись с четким ритмическим рисунком.

Участники становятся в круг. Звучит музыка. Психолог называет по очереди части тела, танец которых будет исполнен

* танец кистей рук;
* танец рук;
* танец головы;
* танец плеч;
* танец живота;
* танец ног.

Участники стремятся максимально использовать в танце названную часть тела.

**Упражнение № 8 «Волшебная лавка»**

Участники могут сосредоточиться на представлении о себе, о своих особенностях и на их анализе, обдумывании, чтобы им хотелось изменить. Упражнение позволяет прийти к мысли: чтобы приобрести что-то новое, нам всегда приходится платить. Также участники могут задуматься о существенных для них жизненных целях.

*Психолог:*

Я хочу предложить вам упражнение, которое даст вам возможность посмотреть на самих себя. Устройтесь поудобнее. Несколько раз глубоко вдохните и выдохните и полностью расслабьтесь. Представьте себе, что вы идете по узенькой тропинке через лес. Вообразите окружающую вас природу. Осмотритесь вокруг. Сумрачно или светло в окружающем вас лесу? Что вы слышите? Какие запахи вы ощущаете? Что вы чувствуете? Внезапно тропинка поворачивает и выводит вас к какому-то старому дому. Вам становится интересно, и вы заходите внутрь. Вы видите полки, ящики. Повсюду стоят сосуды, банки, коробки. Это - старая лавка, причем волшебная. Теперь представьте, что я - продавец этой лавки. Добро пожаловать! Здесь вы можете приобрести что-нибудь, но не вещи, а черты характера, способности - все, что пожелаете. Но есть еще одно правило: за каждое качество, ваше желание, вы должны отдать что-либо, другое качество или от чего-то отказаться. Тот, кто пожелает воспользоваться волшебной лавкой, может подойти ко мне и сказать, чего он хочет. Я задам вопрос: «А что ты отдашь за это?» он должен решить, что это будет. Обмен состоится, если кто-либо из группы захочет приобрести это качество, способность, умение, то, что отдается, или если мне, хозяину лавки, покажется этот обмен равноценным, понравится эта способность, умение. Через некоторое время ко мне может подойти следующий член группы. В заключение мы обсудим, что каждый из нас пережил.

**Упражнение № 9 «Планирование будущего»**

*Психолог:*

Предлагаю написать вам приблизительный план своего будущего. Для начало необходимо выделить основные сферы, присутствующие в жизни каждого человека: семейная, профессиональная, досуговая.

В каждой сфере необходимо наметить главные достижения, которых вы хотели бы добиться, события, которые могут произойти или вы бы хотели, чтобы они произошли. Постарайтесь поставить более менее реальные цели и спрогнозировать реальные события.

Теперь нужно выделить ближние и ближайшие цели, как этапы и пути достижения дальних целей.

Можно расположить их в хронологическом порядке и даже написать приблизительные даты. Обратите внимание, нет ли противоречия между целями и событиями из разных областей вашей жизни? Может они помогают друг другу, или не оказывают друг на друга никакого влияния. Постарайтесь согласовать их.

Оцените свои собственные достоинства и недостатки, которые могут повлиять на успешность достижения различных целей.

Определите пути преодоления этих недостатков.

Отметьте все внешние препятствия на пути к вашим целям.

Определите пути преодоления внешних препятствий.

Оцените возможность резервных вариантов в разных сферах жизни (на случай непреодолимых препятствий или глубокого противоречия между целями из разных сфер жизни).

С каких целей вы начнете практическую реализацию своего плана.

Укажите конкретную дату. **Ш. Заключительная часть**

**Упражнение № 10 «Аплодисменты по кругу»**

*Психолог:*

Мы хорошо поработали сегодня, и мне хочется предложить вам игру, в ходе которой аплодисменты сначала звучат тихонько, а затем становятся все сильнее и сильнее.

Психолог начинает тихонько хлопать в ладоши, глядя и постепенно подходя к одному из участников. Затем этот участник выбирает из группы следующего, кому они аплодируют вдвоем. Третий выбирает четвертого и т.д. последнему участнику аплодирует уже вся группа.

Уважаемые участники, я желаю, чтобы вы смело шли по жизненному пути, ставили перед собой высокие цели и дарили добро и улыбки своим близким и окружающим. Всего вам доброго! До новых встреч!