

**МІНІСТЕРСТВО ЮСТИЦІЇ УКРАЇНИ**



**МЕТОДИЧНИЙ ПОСІБНИК ДО ПРОБАЦІЙНОЇ ПРОГРАМИ  
«ПОДОЛАННЯ АГРЕСИВНОЇ ПОВЕДІНКИ»**

**ДЛЯ ДОРΟΣЛИХ**

**МІНІСТЕРСТВО ЮСТИЦІЇ УКРАЇНИ**

# **ПОДОЛАННЯ АГРЕСИВНОЇ ПОВЕДІНКИ**

**МЕТОДИЧНИЙ ПОСІБНИК ДО ПРОБАЦІЙНОЇ ПРОГРАМИ  
ДЛЯ ДОРΟΣЛИХ**

**КИЇВ, 2019**

УДК 364.62-152:316.624-053.8](072)

ISBN 978-617-7402-36-6

П44

**МЕТОДИЧНИЙ ПОСІБНИК ДО ПРОБАЦІЙНОЇ ПРОГРАМИ ДЛЯ ДОРΟΣЛИХ «ПОДОЛАННЯ АГРЕСИВНОЇ ПОВЕДІНКИ»**

**АВТОРИ-УПОРЯДНИКИ:**

*Мельник Людмила*, когнітивно-поведінковий психолог; консультант Проектного офісу з питань пробації Міністерства юстиції України.

*Пуха Катерина*, кандидат педагогічних наук; координатор проектів Всеукраїнського громадського центру «Волонтер».

*Журавель Тетяна*, кандидат педагогічних наук, доцент кафедри соціальної педагогіки та соціальної роботи Інституту людини Київського університету імені Бориса Грінченка; виконавчий директор Всеукраїнського громадського центру «Волонтер»; радник з питань пробаційних програм Проектного офісу з питань пробації Міністерства юстиції України.

**РЕЦЕНЗЕНТИ:**

*Цюман Тетяна*, кандидат педагогічних наук, доцент; доцент кафедри загальної, вікової та педагогічної психології Інституту людини Київського університету імені Бориса Грінченка; Голова Правління Всеукраїнської благодійної організації «Український фонд «Благополуччя дітей».

*Скіпальська Галина*, виконавчий директор Представництва Міжнародної організації HealthRight International (Право на здоров'я) в Україні.

*Янчук Олег*, директор Державної установи «Центр пробації».

**КООРДИНАТОРИ РОЗРОБЛЕННЯ ПРОГРАМИ:**

*Новохатня Катерина*, керівник Проектного офісу з питань пробації Міністерства юстиції України, проект EDGE.

*Суботенко Олена*, заступник директора Державної установи «Центр пробації».

**ПІДГОТОВКА І ВИДАННЯ МЕТОДИЧНОГО ПОСІБНИКА ДО ПРОБАЦІЙНОЇ ПРОГРАМИ ДЛЯ ДОРΟΣЛИХ**

здійснені компанією Агрітім Канада Консалтинг (за підтримки Міністерства міжнародних справ Канади) та Представництвом Міжнародної організації HealthRight International (Право на здоров'я) в Україні.



# ЗМІСТ

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА.....	4
ЗАНЯТТЯ 1. ЗНАЙОМСТВО. ВСТУП ДО ПРОГРАМИ. ЗНАЙОМСТВО ЗІ СВІТОМ ЕМОЦІЙ .....	18
ЗАНЯТТЯ 2. ВИВЧАЙТЕ СВІЙ ГНІВ .....	28
ЗАНЯТТЯ 3. КЕРУЙТЕ ТІЛОМ.....	39
ЗАНЯТТЯ 4. ПУСКОВІ МЕХАНІЗМИ ГНІВУ .....	47
ЗАНЯТТЯ 5. СПОСТЕРЕЖЕННЯ ЗА ДУМКАМИ .....	54
ЗАНЯТТЯ 6. СПОСОБИ ВИРАЖЕННЯ ГНІВУ .....	70
ЗАНЯТТЯ 7. НАСЛІДКИ ГНІВУ .....	79
ЗАНЯТТЯ 8. ЯК ЗАПОБІГТИ КОНФЛІКТУ .....	86
ЗАНЯТТЯ 9. КОНСТРУКТИВНЕ ВИРАЖЕННЯ ЕМОЦІЙ .....	98
ЗАНЯТТЯ 10. НАВИЧКИ СПІЛКУВАННЯ .....	107
ЗАНЯТТЯ 11. ЯК ДУМАТИ КРИТИЧНО, ЩОБ ВЧИНЯТИ РАЦІОНАЛЬНО.....	116
ЗАНЯТТЯ 12. ПІДТРИМКА НА ШЛЯХУ ДО ЦІЛІ .....	129
Додаток А.....	137
Додаток В.....	143
Додаток С.....	146
Додаток D.....	147
Додаток Е.....	148
Додаток F.....	149
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	150

# ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Методичний посібник розроблено до пробачійної програми «ПОДОЛАННЯ АГРЕСИВНОЇ ПОВЕДІНКИ» для проходження повнолітніми суб'єктами пробачії.

## МЕТА ПРОГРАМИ:

Досягнути позитивних змін у поведінці суб'єкта пробачії шляхом розвитку в нього навичок саморегуляції психоемоційних станів, управління гнівом й агресивною поведінкою, розширення інструментів ефективної взаємодії, формування готовності дотримуватися соціально прийнятних норм і ненасильницьких моделей поведінки.

## ЗАВДАННЯ/ФУНКЦІЇ ПРОГРАМИ

1. Ознайомити з різними видами емоцій, зокрема гнівом, та розвивати навички моніторингу емоцій.
2. Інформувати про деструктивні наслідки вчинків, які відбуваються під впливом неконтрольованих емоцій.
3. Розвивати вміння здійснювати емоційну саморегуляцію шляхом напрацювання ефективних коупінг стратегій.
4. Формувати соціально прийнятні норми поведінки, навички конструктивної взаємодії з оточенням та ефективного вирішення конфліктів, асертивної позиції в реалізації власних цілей.
5. Сприяти усвідомленню особистої відповідальності за свої дії та життя і неприпустимості заподіяння шкоди для життя та здоров'я інших людей.
6. Розвивати переконання та цінності, що сприяють емоційній стійкості суб'єкта.
7. Мотивувати до позитивних змін.

## МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ПРОГРАМИ

В основу Програми покладено когнітивно-поведінкову модель, а також техніки когнітивно-поведінкової терапії (КПТ), використання яких показало свою ефективність у роботі з когнітивними, емоційними та поведінковими проблемами, й у цій Програмі будуть уживатися як когнітивно-поведінкові втручання (КПВ). Існують докази, що КПВ – ефективний інструмент для подолання проблем з гнівом та агресією (Beck, Fernandez, 1998; Naeem, Clarke, Kingdon, 2009).

Рекомендовані наступні вектори втручання КПВ, об'єднані з принципами теорії соціального навчання, і найчастіше застосовуються в процесі корекції проявів гніву:

1. Релаксаційні втручання, які спрямовані на емоційні та фізіологічні компоненти гніву.
2. Когнітивні втручання, які спрямовані на когнітивні процеси, такі як ворожі оцінки та атрибути, ірраціональні переконання та запальне мислення.
3. Комунікативні втручання, які спрямовані на дефіцит навичок асертивності та вирішення конфліктів.
4. Комбіновані втручання, що включають два або більше втручань з КПТ та цільові техніки (Deffenbacher, 1996, 1999).

Тому загальний підхід Програми включає пояснення моделі зростання та вираження гніву, структуровані заняття, низку когнітивних, поведінкових та тілесних технік, спрямованих на розвиток навичок саморегуляції, підкріплених домашніми завданнями. Вибір такого напрямку пояснюється, передусім, результативністю когнітивно-поведінкових втручань, завдяки яким за відносно короткий термін відбуваються позитивні зміни у поведінці людини.

Когнітивно-поведінкові втручання базуються на тому, що:

- спосіб мислення впливає на наші почуття та поведінку;
- зміна поведінки відбувається шляхом зміни способу мислення та змісту думок;
- на процес мислення можна впливати, впливаючи необхідним чином на поведінку;
- у формуванні поведінки важливу роль відіграє оточення.

Базовою ідеєю когнітивно-поведінкової психології є те, що емоційні реакції та поведінка людини залежать від думок, переконань, інтерпретацій тригерних (пускових) ситуацій, в основі чого лежать значення, які людина надає подіям, що відбуваються. Поведінковий аспект полягає в тому, що поведінка або те, що ми робимо, відіграє ключову роль у підтримці або зміні психологічних станів людини. Тобто в певних ситуаціях людина привчає себе до певної поведінки.

З позицій КПВ – поведінка може суттєво впливати на думки та емоції людини, а змінюючи поведінку та дії, людина може змінювати свої думки й емоції.

Когнітивно-поведінкова психологія розглядає проблеми людини з точки зору інтерактивної системи, коли різні внутрішні «системи» особи перебувають у взаємодії між собою та навколишнім середовищем.

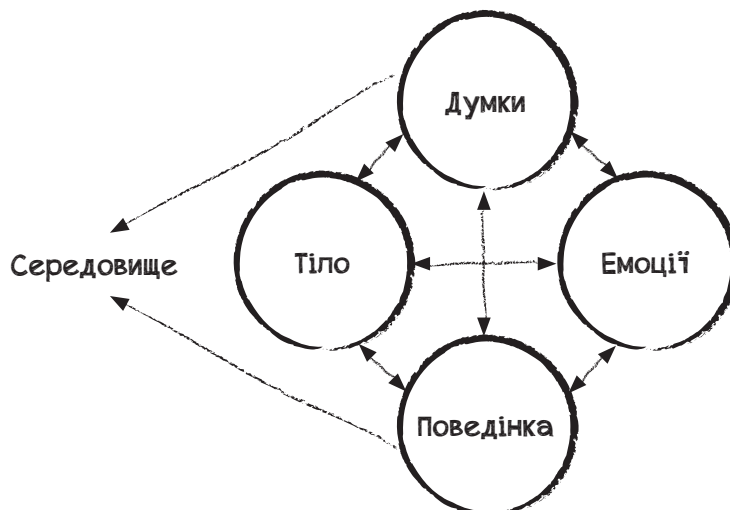


Рис. 1. Інтерактивна система

У цій Програмі увага здебільшого зосереджена на емоційних та поведінкових аспектах інтерактивної системи, на розвитку вміння відстежувати сигнали наростання емоційного напруження та долати його, на здатності особи здійснювати контроль власної поведінки та робити вибір щодо різних стратегій вираження емоційних переживань. Іншим важливим аспектом програм на основі КПВ є сприяння розвитку навичок асертивності, що охоплює напрацювання навичок правильної інтерпретації (думки) ситуацій підвищеного ризику/пускових механізмів та напрацювання ефективної стратегії у відповідь.

КПВ особливу увагу приділяють аналізу моделі вираження гніву, що охоплює розпізнавання пускових механізмів (тригерів), типові думки та оцінка, почуття й поведінку та способи їхнього вираження з обов'язковим аналізом наслідків (короткотривалі, довготривалі). Подібний аналіз необхідний для набуття досвіду контролю над складовими ланками моделі вираження гніву, підвищення рівня усвідомленості та регуляції своїх емоцій (Кассинов, Реймонд, 2006). Схематично цю модель можна зобразити так:

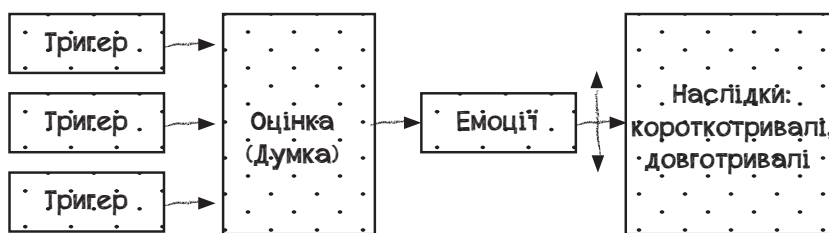


Рис. 2. Модель вираження гніву

Когнітивно-поведінковий підхід передбачає, що особи, які проявляють агресивну поведінку, потребують набуття навичок саморегуляції шляхом засвоєння технік, які допомагають їм знизити рівень збудження, коли воно виникає. Сюди належать техніки релаксації та контролю дихання, підготовка до «провокації», коупінг при фізичному збудженні, коупінг при когнітивному збудженні (застосування тверджень на кшталт «Якщо я буду злитися, то це мені ніяк не допоможе»), оцінка результатів та складання плану на майбутнє (Novaco 1979, 2000).

У цих випадках так само ефективно застосування рольових ігор. Наприклад, під час прикладного навчання учасники тренуються застосовувати техніки самоконтролю в складних ситуаціях, спочатку в уяві, потім у рольовій грі, а пізніше in vivo.

Програма «Подолання агресивної поведінки» враховує те, що частина осіб, які перебувають у конфлікті з законом, пережили травматичні обставини в минулому, що мали вплив на формування їхнього стилю інтерпретації тригерних ситуацій (наприклад, «Нікому не можна довіряти», «Світ небезпечне місце», «Інші тільки й чекають, коли ти схибиш», «Ти нікому в цьому світі не потрібна») та вибір поведінки подолання відчуття загрози за допомогою агресії, нападу, надпильності чи підпорядкування сильнішому. Відповідно Програма містить компонент розвитку критичного погляду (реінтерпретації) на активуючі ситуації, здорових методів саморегуляції та коу-

пінгу зі стресовими переживаннями, зокрема, подолання віктимних стратегій з метою формування ефективного реагування на складні життєві обставини та насильницькі дії з боку оточення.

Програма «Подолання агресивної поведінки» не є спрямованою на вирішення окремих проблем, пов'язаних із психічним здоров'ям осіб, які перебувають в конфлікті із законом. Вона спрямована на сприяння розумінню негативного впливу наслідків агресивної поведінки, розвитку навичок саморегуляції та контролю поведінки, використання стратегій асертивності в комунікації та при досягненні власних цілей і потреб.

## ОЗНАКИ ЦІЛЬОВОЇ ГРУПИ, НА ЯКУ СПРЯМОВАНА ПРОГРАМА, ТА ФАКТОРИ РИЗИКУ

Програма призначена для роботи з повнолітніми суб'єктами пробації, жінками та чоловіками, звільненими від відбування покарання з випробуванням (далі – учасники Програми), на яких судом покладено обов'язок виконувати заходи, передбачені пробаційною програмою, у яких за результатами оцінки ризиків вчинення повторного кримінального правопорушення виявлено фактори ризику, що обумовлюють застосування пробаційної програми «Подолання агресивної поведінки», та які, відповідно, схильні до спалахів гніву та прояву агресивних дій без належного розуміння можливих негативних наслідків, мають низький рівень розвитку навичок саморегуляції.

Під час планування цих занять необхідно врахувати особливості окремих груп осіб, які будуть відрізнятися за статтю, інтенсивністю проявів агресії та її наслідками, характером скоєних правопорушень, тривалістю термінів покарання та «кримінального анамнезу», соціальним рівнем, можливостями та ресурсами (сім'я, робота, проживання та ін.) та мотивацією до розвитку навичок самоконтролю.

Говорячи про гнів, важливо зазначити, що це емоція і вона не завжди є проблемою. Однак гнів може стати проблемою, коли проявляється надмірно часто або занадто виражено, і коли призводить до поведінки, що несе небезпеку для оточення та самої людини, або ж коли заважає в досягненні цілей просоціальним шляхом. Агресивна поведінка може бути причиною низки міжособистісних проблем, таких як: насильство в сім'ї, агресивні вибухи на роботі та у громадських місцях, а також злочини на ґрунті ненависті.

Основна складність у роботі з цією категорією осіб полягає в тому, що учасники не надто долучені до процесу корекції. Це обумовлено тим, що у минулому гнів сприймався як корисне явище, що часто допомагало у короткостроковій перспективі, а також тим, що осіб скерували на програму, бо хтось інший вважає, що у них є проблеми з гнівом (члени їхніх сімей / суд). Окрім того, багато людей відмовляються шукати альтернативні перспективи, коли вони зляться. Тому важливим аспектом Програми «Подолання агресивної поведінки» є просвітницько-мотиваційні втручання, спрямовані на підвищення рівня усвідомленості учасників стосовно негативних (довгострокових) наслідків вираження гніву та ознайомлення з альтернативними методами реалізації власних потреб/цілей.

Більшість осіб, заперечує наявність у них гніву, знаходять йому виправдання або ігнорують проблеми, пов'язані з його наслідками. Вони не відчують провини і їм не вдається сконцентруватися на негативних наслідках свого гніву. Їхнє обурення може виражатися в таких фразах, як: «Я не злюсь! Не чіпайте мене!», «Це вона мене дістає», «Я б подивився на тебе у цій ситуації». Особу зазвичай влаштовує «так як є», бо вона, переважно, не відчуває особистої відповідальності та провини за агресивну поведінку. Таким чином, перший крок полягає в оцінці ситуації та підвищенні рівня розуміння та мотивації щодо необхідності змін у житті особи.

Багато людей не усвідомлює ті ситуації та пускові механізми, які приводять в дію їхній гнів. Вони також можуть не бути критичними до того, як себе поводять під впливом гніву і як навколишні сприймають ці дії. Крім цього, вони можуть не пов'язувати з гнівом інші дії, наприклад, вживання алкоголю, недоречність, самоусунення та зволікання.

Тому, працюючи з категорією осіб, які мають проблеми з контролем над гнівом, потрібно робити дуже сильний акцент на розумінні та ставленні самої особи до наслідків такої поведінки, який має відбуватися в неосудливий щодо людини спосіб. Це інструмент зменшення опору та розвитку критичного мислення. Цьому сприяє розвиток навичок моніторингу тригерних ситуацій та схильності інтерпретувати їх певним чином (наприклад, «Вона хоче мене принизити», «Я покажу, як мене треба поважати», «Я повинен отримувати те, що хочу», «Я цього не потерплю»), а також напрацювання реалістичних альтернативних поглядів на ситуацію.

Фізіологічні зміни у тілі людини є важливою складовою переживання гніву і часто використовуються для його виправдання – «Я просто не стрималась», «Це все адреналін», «У мене просто знесло дах», «Я не контролював себе». Гнів супроводжується пришвидшеним серцебиттям, артеріальним тиском, потовиділенням і т. д. Відповідно, чим довше відчувається гнів, тим сильніший його вплив на тіло, а тіла – на розум та прийняття рішень. Таким чином, у Програмі фактично на початкових етапах присутні вправи з розвитку навичок релаксації та контролю тілесного збудження для використання до та під час нападу гніву. Використання цього інструмента особою також підвищує рівень довіри до ведучого, адже ця навичка є ефективною і її можна відразу застосовувати на практиці. Крім цього, у Програмі є вправи, спрямовані на уникнення (стратегії контролю стимулів) ситуацій, у яких велика ймовірність виникнення гніву. Проте, іноді «небезпечних» ситуацій уникнути неможливо, тому ми навчаємо осіб стратегіям виходу із ситуацій, коли гнів уже виник. Учасників заохочують до розвитку керованої поведінки, наочно у вправах проживаючи її ефективність та позитивний вплив на стосунки з близькими при її застосуванні *in vivo* (в реальному житті).

Важливим фактором, який потребує корекції, є когнітивні викривлення та стиль мислення, схильність певним чином оцінювати різні ситуації. Для осіб, які мають проблеми з гнівом, характерне мислення категоріями «чорно-білого»/ «все або нічого». Тому їх необхідно вчити розрізняти «відтінки сірого». Когнітивні втручання Програми спрямовані на розвиток більш реалістичного бачення ситуацій настільки ясно, наскільки дозволяють факти. Відповідно ці втручання навчають осіб бачити світ таким, яким він є насправді з мінімальним викривленням, і розуміти, що часто гнів викликаний невірною інтерпретацією нейтральної або, навіть, позитивної ситуації.

Також для цієї категорії осіб характерне мислення на кшталт «катастрофізації»/«перебільшення», «повинен та слід». Це проявляється низькою толерантністю до фрустрації та, відповідно, гнівливою реакцією, коли щось іде не так, як би їм того хотілося. Когнітивні втручання в цьому випадку спрямовані на переосмислення тригерів і сприйняття їх як таких, з якими можна впоратися/витримати. Наприклад, формулюючи твердження «Це вкрай неприємно – ходити щодня на роботу, проте це мені не шкодить, я так заробляю гроші». Ця форма когнітивних втручань має на меті навчити осіб сприймати світ із його реалістичними правилами, а не зациклюватися на пошуку власної «правди» та «справедливості».

Програма передбачає, що особи, які мають проблеми з контролем гніву, відчувають дефіцит життєвих навичок подолання важких ситуацій та стресів, мають низьку толерантність до фрустрації. Вони не можуть ефективно використовувати стратегії вирішення та пригнічувати імпульсивність власних дій. Тому Програма містить низку втручань, спрямованих на підвищення відчуття та навичок компетентності у взаємодії з іншими людьми (на роботі, вдома, з друзями) та навичок асертивності. Крім того, заняття передбачають вивчення ряду корисних словесних відповідей для застосування їх у неприємних ситуаціях, що знімають конфлікт і напругу. Особи, які мають проблеми з гнівом, часто використовують слова, що принижують та знецінюють іншого, і це підвищує рівень міжособистісної напруги. Таким чином, підвищення компетентності у використанні вербальних і невербальних навичок комунікації має на меті зменшити частоту проявів міжособистісних конфліктів та агресивних проявів у контакті з іншими. У цих випадках ефективно застосування рольових ігор з метою моделювання ситуацій та передбачення ймовірних наслідків. У рамках рольової гри учасники разом з ведучим моделюють ситуації високого ризику і застосовують коупінг-стратегії. Після рольової гри відбувається обговорення ефективності технік і розробка системи нагадувань (Samp, Kadden, 2001).

Згідно з теорією навчання, важливою складовою наших психічних процесів є закономірна можливість повернення до минулих стереотипів емоційного реагування. Відповідно, у кінці Програми з керування гнівом передбачене заняття з підготовки осіб щодо розуміння закономірності повернення гнівливої моделі реагування та актуалізації ресурсів у її подоланні.

## ГЕНДЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ

Під час реалізації Програми з чоловіками та жінками домінуючим є правило рівності: рівне ставлення має бути забезпечене для всіх. Однак, це не обов'язково означає, що однакові втручання підходять як для чоловіків, так і для жінок. Когнітивно-поведінковий підхід вимагає від фахівців зваженого та уважного ставлення до гендерних відмінностей у розумінні причин і особливостей агресивної поведінки. Так, дослідження показують різницю між чоловіками та жінками у моделях вираження гніву. Для жінок характерне стримування гніву, пасивна агресія, непряме вербальне та фізичне вираження агресії, що часто супроводжується плачем та звинуваченнями. Для чоловіків характерне так зване виношування гніву, пряме фізичне та вербальне вираження, що може супроводжуватися вживанням психоактивних речовин. Окрім цього, чоловіки схильні до більш жорстоких форм агресії з застосуванням предметів і зброї, що має складніші наслідки (Кассинов, Реймонд, 2006).

Також жінки розглядають агресивну поведінку як експресію – можливість виразити емоційну напругу під час нападу гніву. Чоловіки ж ставляться до агресії як до інструменту, вважаючи її моделлю поведінки, до якої вдаються для отримання різноманітної соціальної та матеріальної винагороди (Р. Берон і Д. Річардсон). Такі відмінності між чоловіками та жінками пояснюються тим, що в чоловіків агресія зазвичай є інструментальною формою поведінки, тобто не самоціллю, а засобом досягнення мети – вирішення конфлікту (D. Hokanson, 1970).

Чоловіки після агресивної поведінки, переважно, меншою мірою відчувають провини та тривогу. Жінки ж, навпаки, стурбовані тим, що агресія може обернутися проти них самих. Проявивши агресію, вони швидше реагують на неї почуттям провини та страху (Х. Хекхаузен, 1986). Так, мати, побивши в гніві свою дитину, після цього може плакати разом із нею.

За даними Я. Копейка (2000), у чоловіків і жінок між агресивною поведінкою і рівнем тривожності існує зв'язок різного характеру. Агресивна поведінка чоловіків має більш безпосередній характер і пов'язана з бажанням контролю та домінування. У жінок така поведінка є певним захисним механізмом, більш пов'язаним із загрозою.

Жінки та чоловіки відрізняються рівнем участі, мотивації та ступенем шкоди, спричиненої їх протиправною поведінкою. Гендерна диференціація найбільш виражена в насильницьких злочинах, де участь жінок значно нижча.

Взаємозв'язок між віктимізацією та правопорушенням виявляються більш очевидними в житті жінок. Насильство в сім'ї, травми та зловживання психоактивними речовинами сприяють жіночій злочинності та формують свої моделі правопорушень.



У процесі взаємодії з жінками, які вчинили правопорушення, фахівці повинні усвідомлювати значну кількість психологічного, економічного, фізичного та сексуального насильства, якого зазнали/ зазнають багато з цих жінок. Важливо, щоб поведінка спеціалістів не стигматизувала жінку, яка зіштовхнулася з проблемою насильства, зокрема домашнього, а сприяла його подоланню правовим шляхом.

У тексті програми містяться деякі гендерні акценти щодо проведення певного заняття або конкретної вправи.

## **ЗНАННЯ ТА НАВИЧКИ, ЯКИХ МОЖЕ НАБУТИ СУБ'ЄКТ ПРОБАЦІЇ ЗА РЕЗУЛЬТАТАМИ ПРОХОДЖЕННЯ ПРОГРАМИ**

### **ЗНАННЯ:**

- сутність різних видів емоцій, зокрема гніву;
- наявні та ймовірні пускові ситуації;
- ситуації та фази розвитку вияву агресії;
- думки та інтерпретації, що можуть викликати агресивну реакцію, способи вираження гніву;
- деструктивні наслідки вчинків, які відбуваються під впливом неконтрольованих емоцій;
- переваги та недоліки різних стратегій поведінки в конфліктах;
- норми суспільно прийнятної поведінки;
- інструменти ефективної взаємодії з оточенням та просоціального досягнення цілей;
- особливості та шляхи ефективного вирішення конфліктів.

### **НАВИЧКИ:**

- моніторинг емоцій і розпізнавання сигналів втрати контролю над ними;
- подолання тілесного компонента агресивної реакції;
- здійснення емоційної саморегуляції, шляхом напрацювання ефективних коупінг стратегій;
- прогнозування короткотривалих та довготривалих наслідків власних вчинків;
- здійснення вибору конструктивних способів вираження гніву;
- ефективне вирішення конфліктів та розвиток навичок стратегії співпраці;
- реалізація власних потреб просоціальним шляхом;
- критична оцінка та альтернативне бачення пускових ситуацій;
- планування та цілепокладання;
- дотримання асертивної позиції у реалізації власних цілей.

## **РЕСУРСИ, НЕОБХІДНІ ДЛЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОГРАМИ**

Проведення Програми передбачає дотримання ряду вимог до навчального приміщення та його технічного забезпечення, а саме:

- приміщення, що дозволяє вільно розмістити групу учасників (у разі групової форми проведення);
- стільці для учасників та ведучого (-их) мають бути розташовані по колу, за межами якого знаходяться столи для роботи міні-груп, якщо це передбачено ходом заняття;
- місця учасників мають бути мобільними, столи та стільці доступними для переміщення;
- дошка (фліпчарт) для розміщення аркушів блокноту для фліпчарту та маркери для записів;
- робочі зошити до програми «Подолання агресивної поведінки» та ручки для індивідуальної роботи учасників;
- ноутбук, проектор, екран.

Освітлення, температура повітря у приміщенні мають бути комфортними та безпечними для учасників програми.

## **ТЕМИ ЗАНЯТЬ/ЗМІСТ ЗАХОДІВ ПРОГРАМИ**

### **ЗАНЯТТЯ 1. ЗНАЙОМСТВО. ВСТУП ДО ПРОГРАМИ. ЗНАЙОМСТВО ЗІ СВІТОМ ЕМОЦІЙ**

Відкриття програми, ознайомлення з її цілями та завданнями, знайомство учасників з ведучим (-ми) та між собою, встановлення правил роботи групи, налагодження позитивної атмосфери в групі. Ознайомлення з видами емоцій та їхніми функціями, а також впливом на життя людини.

## **ЗАНЯТТЯ 2. ВИВЧАЙ СВІЙ ГНІВ**

Ознайомлення з процесом проживання емоції гніву та його складовими, методом визначення інтенсивності емоцій.

## **ЗАНЯТТЯ 3. КЕРУЙ ТІЛОМ**

Розвиток навичок управління стресом та фізичним збудженням під час проживання гніву.

## **ЗАНЯТТЯ 4. ПУСКОВІ МЕХАНІЗМИ ГНІВУ**

Формування розуміння виникнення і впливу пускових механізмів та власної відповідальності за вибір стратегії поведінки у зв'язку з їхньою дією.

## **ЗАНЯТТЯ 5. СПОСТЕРЕЖЕННЯ ЗА ДУМКАМИ**

Розвиток навичок відстеження думок, формування розуміння їхнього впливу на емоції та поведінку.

## **ЗАНЯТТЯ 6. СПОСОБИ ВИРАЖЕННЯ ГНІВУ**

Формування уявлення про різні способи вираження гніву, зосередження уваги на стратегії контролю гніву та на її користі.

## **ЗАНЯТТЯ 7. НАСЛІДКИ ГНІВУ**

Формування розуміння власної відповідальності за короткострокові та довгострокові наслідки гніву.

## **ЗАНЯТТЯ 8. ЯК ЗАПОБІГТИ КОНФЛІКТУ**

Формування навичок короткотривалих методів контролю гніву – уникнення та вихід із конфліктогенної ситуації.

## **ЗАНЯТТЯ 9. КОНСТРУКТИВНЕ ВИРАЖЕННЯ ЕМОЦІЙ**

Формування навичок асертивності та реалізації власних потреб просоціальним шляхом.

## **ЗАНЯТТЯ 10. НАВИЧКИ СПІЛКУВАННЯ**

Формування комунікативних навичок та соціальної компетентності, зокрема навичок вирішення проблем конструктивним шляхом.

## **ЗАНЯТТЯ 11. ЯК ДУМАТИ КРИТИЧНО, ЩОБ ВЧИНЯТИ РАЦІОНАЛЬНО**

Формування уявлення та розвиток навичок критичного мислення та вирішення проблем.

## **ЗАНЯТТЯ 12. ПІДТРИМКА НА ШЛЯХУ ДО ЦІЛІ**

Розвиток навичок мотивації на етапах зміни поведінки та побудови перспективних планів у житті.

## **ПОРЯДОК ПРОХОДЖЕННЯ ПРОГРАМИ**

Програма складається з 12 занять. У разі групової форми реалізації Програми заняття триває 120 хв (2 год), а у разі індивідуальної – 60 хв (1 год).

Рекомендована періодичність занять – не рідше одного разу на тиждень.

Реалізація пробачійної програми здійснюється куратором, який складає відповідний графік. Куратор Програми може проводити Програму самостійно (бути ведучим), а також залучати до її реалізації, у порядку, визначеному законодавством, представників установ, організацій, незалежно від форми власності, об'єднань громадян, окремих громадян, які можуть надавати послуги, необхідні для реалізації пробачійної програми.

Куратор під підпис ознайомлює суб'єкта пробачії з графіком реалізації пробачійної програми, метою, знаннями та навичками, які він може набути за результатами проходження програми, порядком проходження програми, порядком виконання суб'єктом пробачії заходів, передбачених пробачійною програмою та відповідальністю за його порушення.

Якщо суб'єкт пробачії з поважних причин не виконав (-ла) заходи, передбачені пробачійною програмою (не відвідав заняття, інше), куратор визначає та вживає заходи, що необхідні для продовження реалізації пробачійної програми (вносить зміни до графіка, інше).

Основна форма проведення занять у межах Програми – тренінг розвитку навичок, який може реалізовуватися як в індивідуальному, так і в груповому форматі роботи. Груповий формат вважається більш ефективним. Рекомендована кількість учасників у разі групової форми проведення 6–8 осіб, максимально можлива кількість – 12 осіб.

Групова робота у межах тренінгу реалізується у різних формах, що охоплюють інформаційні повідомлення та презентації ведучих, пошук ідей за допомогою «мозкового штурму», бесіди та обговорення, роботу в групах, рольові ігри, індивідуальні та домашні завдання.

Як альтернатива груповій, може використовуватися індивідуальна форма проведення програми з суб'єктом пробації. Під час індивідуальних зустрічей ведучий використовує тематичні вправи занять Програми у форматі, що дозволяє досягти очікуваного результату. Для цього вправи, які за методичним посібником до Програми мають проводитися в міні-групах, пропонується втілювати у форматі дискусії та обговорення з учасником. У деяких вправах ведучому програми рекомендовано займати більш активну позицію для допомоги у відпрацюванні навичок учасника, розширенні інтерпретацій, збільшенні стратегій реагування тощо.

До пробаційної програми «Подолання агресивної поведінки» додається методичний посібник для ведучого та робочий зошит, який отримує кожен учасник та у якому веде короткий запис висновків та тез до вправ кожного заняття, а також записи щодо домашніх завдань.

Важливим компонентом Програми на основі когнітивно-поведінкових втручань є те, що у проміжках між заняттями учасники отримують на виконання домашнє завдання для закріплення отриманої інформації на практиці та напрацювання навичок з їх поступовим ускладненням.

## ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ ПРОХОДЖЕННЯ ПРОГРАМИ

Пробаційна програма передбачає здійснення моніторингу та оцінки досягнень учасників у напрямі зміни поведінки, що відбувається за допомогою наступних форм оцінки:

- А) знань і навичок **ДО** проходження Програми (Додаток А);
- Б) знань і навичок учасників **ПІСЛЯ** проходження Програми (Додаток В);
- В) кожного заняття (заповнюється **УЧАСНИКАМИ** після кожного заняття) (Додаток С);
- Г) досягнень кожного учасника (заповнюється **ВЕДУЧИМ** після кожного заняття) (Додаток Д);
- Д) Програми в цілому (заповнюється **УЧАСНИКАМИ** після проходження програми) (Додаток Е);
- Ж) досягнень на шляху до позитивних змін кожного учасника (заповнюється **ВЕДУЧИМ** після проходження учасниками всієї Програми) (Додаток Ф).

Примірні форми оцінки містяться у додатках.

Розглянемо детальніше порядок заповнення зазначених форм.

### • ФОРМИ ОЦІНКИ ЗНАНЬ І НАВИЧОК УЧАСНИКІВ ДО ТА ПІСЛЯ ПРОХОДЖЕННЯ ПРОГРАМИ (ДОДАТОК А, ДОДАТОК В)

Ступінь досягнення мети Програми (високий, середній, низький) визначається шляхом аналізу різниці в показниках форм оцінки знань і навичок учасників «до» та «після» проходження програми. Дані форми дозволяють ведучому здійснити аналіз динаміки в *обізнаності* та *установках* і *переконаннях* учасника у контексті тематики Програми, а також *оцінити результати* участі у Програмі з точки зору учасника, що включає в себе, серед іншого, кількісний показник ефективності використання здобутих ним/нею під час Програми *умінь та навичок*.

Форма оцінки знань і навичок учасників **ДО** проходження Програми заповнюється учасниками від руки, перед першим заняттям та у присутності ведучого або куратора Програми, який може допомогти учасникам, відповідаючи на уточнюючі запитання (наприклад, щодо значення тих чи інших термінів).

Якщо учасник не вміє читати або писати, то форму заповнює ведучий або куратор Програми зі слів учасника (зачитує запитання та відмічає відповіді, які надано).

Форма починається із зазначення учасником його/її ПІБ та дати заповнення анкети.

## ФОРМА ОЦІНКИ ЗНАНЬ І НАВИЧОК УЧАСНИКІВ ДО ПРОХОДЖЕННЯ ПРОГРАМИ «ПОДОЛАННЯ АГРЕСИВНОЇ ПОВЕДІНКИ» ДЛЯ ПОВНОЛІТНІХ

ПРИЗВИЩЕ, ІМ'Я УЧАСНИКА (-ЦІ) \_\_\_\_\_

*Іванов Іван Іванович*

ДАТА ЗАПОВНЕННЯ АНКЕТИ: \_\_\_\_\_

*1 березня 2019 року*

**ФОРМА МІСТИТЬ 3 БЛОКИ:**

Блок I. Обізнаність

Блок II. Установки

Блок III. Очікувані результати участі у Програмі (сформовані навички)

## БЛОК I. ОБІЗНАНІСТЬ

Блок стосується знань та дозволяє проаналізувати як учасникам, так і ведучим, наскільки учасники обізнані у тематиці Програми.

Учасникам пропонується ряд запитань, відповіді на які вони мають позначити, поставивши символ у відповідній графі.

Правильні відповіді оцінюються в 1 бал.

**БЛОК I. ОБІЗНАНІСТЬ** (напроти правильної, на Вашу думку, відповіді, поставте «+»)

### 1.1. ЯКІ, НА ВАШУ ДУМКУ, ПРОЯВИ АГРЕСІЇ ПОРУШУЮТЬ ПРАВА ІНШИХ ОСІБ?

a) відчувати агресію та говорити про неї	
b) чинити шкоду життю та здоров'ю інших людей	+
c) відчувати злість на щось у собі чи в інших людях	
d) псувати майно та речі інших людей	+
e) переслідувати іншу людину	+
f) обмежувати свободу пересування іншої людини	+
g) використовувати фізичні покарання щодо дітей	+

Деякі питання передбачають можливість надати відкриту відповідь на запитання, якщо зазначено варіант «так». У разі, якщо варіант «так» обрано, проте власної відповіді не додано, учасники отримують 0,5 балів, а за умови наявності адекватного власного варіанту – 1 бал.

### 1.3. ЧИ ЗНАЄТЕ ВИ ПРО ТЕ, ЯК МОЖНА КОНТРОЛЮВАТИ СВОЇ ЕМОЦІЇ, ЩОБ НЕ ДІЯТИ АГРЕСИВНО?

- a) ні
- b) так (наведіть декілька прикладів) +

*Повільно дихати та порахувати від 10 до 0*

(за відповідь «так» на дане запитання учасник отримує 0,5 балів, а у разі наведення прикладів – 1 бал)

За підсумками заповнення Блоку I ведучими вираховується загальний бал та визначається рівень обізнаності, на якому знаходиться учасник у межах тематики, передбаченої програмою, ДО проходження програми.

У питаннях, які передбачають вибір, за кожну правильну відповідь учасник отримує 1 бал. Відповідно, за блок обізнаності учасник може отримати:

- Високий рівень: 21 – 31 бал
- Середній рівень: 11 – 20 балів
- Низький рівень: 1 – 10 балів

**ЗАГАЛЬНА КІЛЬКІСТЬ БАЛІВ ЗА БЛОК I** 17 (середній рівень)

## БЛОК II. УСТАНОВКИ

Блок дозволяє ведучим зорієнтуватися, які установки у контексті тематики пробаційної програми домінують в учасників, та з чим переважно необхідно буде працювати протягом реалізації Програми.

Блок містить перелік тверджень, з кожним із яких учасники можуть або погодитися, обравши відповідь «так», або не погодитися, обравши відповідь «ні».

**БЛОК II. УСТАНОВКИ**

2.1. ПО ЧЕРЗІ ЧИТАЙТЕ НИЖЧЕНАВЕДЕНІ ТВЕРДЖЕННЯ І ПОЗНАЧАЙТЕ КОЖНУ ВІДПОВІДЬ, ЩО, НА ВАШУ ДУМКУ, Є ПРАВИЛЬНОЮ, ПЛЮСОМ (+):

№	Твердження	Так	Не знаю	Ні
1.	Вміння контролювати агресію залежить від самої людини	+		
2.	Вчинки під впливом люті та гніву не знімають з людини відповідальності (осудності)	+		
3.	Люди не розуміють іншої мови, окрім як агресії			+
4.	Для того, щоб заслужити повагу, треба показати свою агресивність			+
5.	Люди, які провокують агресію, заслуговують на неї			+
6.	Чи погоджуєтесь Ви зі словами «Ціль виправдовує засоби»			+
7.	Щоб керувати емоціями, варто працювати над своїми думками та переконаннями	+		
8.	Важливі вчинки варто зв'язати зі своїми цінностями	+		
9.	Перед тим, як щось зробити, варто подумати про наслідки	+		
10.	Складні рішення потребують часу, тому я беру тайм-аут і повертаюся до них згодом	+		
11.	Чи можна сказати, що взяти на себе відповідальність за скоєне та усвідомити, що ЦЕ ЗРОБИВ (-ЛА) Я – це перший крок до позитивних змін в житті?	+		
12.	Чи погоджуєтесь Ви з твердженням «Найкращий захист – це напад»			+
13.	Під час конфліктів я готовий (-ва) перший (-а) іти на компроміс, щоб домовитись до чогось корисного, а не даремно витратити час і псувати настрій	+		
14.	Вміння домовлятися (інтелектуальна перевага) викликає більше поваги, ніж фізична перевага	+		

За підсумками заповнення Блоку II ведучими вираховується загальний бал та визначається рівень установок, які притаманні учаснику (-ці), в контексті тематики пробачіння програми ДО її проходження.

У питаннях, які передбачають вибір, за кожен правильну відповідь учасник отримує 1 бал. Відповідно, за блок щодо установок учасник може отримати:

- Високий рівень: 10 – 14 балів
- Середній рівень: 5 – 9 балів
- Низький рівень: 1 – 4 балів

**ЗАГАЛЬНА КІЛЬКІСТЬ БАЛІВ ЗА БЛОК II** 8 балів (середній рівень)

**БЛОК III. ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ УЧАСТІ У ПРОГРАМІ (СФОРМОВАНІ НАВИЧКИ)**

Даний блок відрізняється у формах ДО та ПІСЛЯ впровадження Програми.

У формі оцінки ДО проходження Програми основний акцент зроблено на самооцінці частоти виникнення проблеми, якої стосується Програма (п. 3.1), а також самооцінці способів зміни ситуації на більш позитивну – бачення шляху до вирішення проблеми (п. 3.2).

**БЛОК III. ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ УЧАСТІ У ПРОГРАМІ (СФОРМОВАНІ НАВИЧКИ)**

3.1. ЯК ЧАСТО ВИ ВЧИНЯЄТЕ АГРЕСИВНІ ДІЇ У СВОЄМУ ЖИТТІ:

ЩОДНЯ	РАЗ НА ТИЖДЕНЬ	РАЗ НА МІСЯЦЬ	РАЗ НА ПІВРОКУ	РАЗ НА РІК І РІДШЕ	НІКОЛИ
	+				

### 3.2. ЯК ВИ ВВАЖАЄТЕ, ЩО ВАМ НЕОБХІДНО ДЛЯ ТОГО, ЩОБ КЕРУВАТИ ЕМОЦІЯМИ ТА ПОДОЛАТИ АГРЕСИВНУ ПОВЕДІНКУ:

a) розвинути вміння керувати емоціями	
b) керувати ситуаціями, які є пусковими механізмами для агресивної реакції	+
c) долати імпульс агресії в тілі (навички релаксації)	
d) конструктивно висловлювати своє незадоволення (асертивність)	+
e) вміти вирішувати конфлікти прийнятним шляхом	+
f) прогнозувати наслідки своїх вчинків, усвідомлювати відповідальність за їхній вплив на життя інших осіб та своє	
g) критично оцінювати стресові та пускові ситуації	
h) навчитися ставити цілі, які базуються на загальнолюдських цінностях	+
i) інший варіант:	

Відповіді на питання Блоку III у формі ДО проходження Програми не оцінюються у балах, а використовуються ведучими для роботи з учасниками, а також для порівняння з відповідями у Формі оцінки знань і навичок ПІСЛЯ проходження Програми.

**ФОРМА ОЦІНКИ ЗНАТЬ І НАВИЧОК УЧАСНИКІВ ПІСЛЯ ПРОХОДЖЕННЯ ПРОГРАМИ** заповнюється після останнього заняття за Програмою та у присутності ведучих (куратора) Програми.

Блоки I («Обізнаність») та II («Установки») є ідентичними до Форми ПЕРЕД проходженням Програми і дають можливість побачити динаміку в обізнаності та установках учасників.

У п. 3.1 Блоку III цієї форми учасники здійснюють самооцінку частоти виникнення проблеми до відвідування Програми, під час її відвідування та після її закінчення.

### 3.1. ЯК ЧАСТО ВИ ВЧИНЯЄТЕ АГРЕСИВНІ ДІЇ У СВОЄМУ ЖИТТІ:

	ЩОДНЯ	РАЗ НА ТИЖДЕНЬ	РАЗ НА МІСЯЦЬ	РАЗ НА ПІВРОКУ	РАЗ НА РІК І РІДШЕ	НІКОЛИ
ДО ВІДВІДУВАННЯ ПРОГРАМИ		+				
ПІД ЧАС ВІДВІДУВАННЯ ПРОГРАМИ			+			
ПІСЛЯ ЗАКІНЧЕННЯ ВІДВІДУВАННЯ ПРОГРАМИ (вважаєте, що так буде)					+	

Відповідь на це запитання не оцінюється у балах, а використовується для загального аналізу.

У п. 3.2. учасникам необхідно оцінити, якою мірою вони розвинули навички, необхідні для того, щоб подолати ту поведінку, на зміну якої спрямовано Програму.

**3.2. ОЦІНІТЬ, ЯКОЮ МІРОЮ ВИ РОЗВИНУЛИ НАВИЧКИ, НЕОБХІДНІ ДЛЯ ТОГО, ЩОБ ПОДОЛАТИ АГРЕСИВНУ ПОВЕДІНКУ:**

- вмію керувати емоціями та розпізнавати наростання гніву:

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

- керую ситуаціями, які є пусковими механізмами для агресивної реакції:

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

- вмію застосовувати навички релаксації:

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

- вмію конструктивно висловлювати своє незадоволення (навички асертивності):

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

- вмію вирішувати конфлікти прийнятним шляхом:

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

- можу спрогнозувати наслідки своїх вчинків та їх вплив на життя інших та своє:

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

- вмію ставити цілі, які базуються на загальнолюдських цінностях:

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Варто пояснити учасникам, що заповнення даного блоку форми є важливим та має бути максимально об'єктивним. Ведучі (куратор Програми) можуть надати допомогу учасникам, коментуючи/роз'яснюючи позиції, щодо яких варто дати відповідь.

За п. 3.2 підраховується загальний бал та визначається рівень, на якому знаходиться учасник після проходження Програми.

Рівень розвитку навичок (сума вказаних учасником цифр):

- Високий рівень: 54 – 80 балів
- Середній рівень: 27 – 53 бали
- Низький рівень: 1 – 26 балів

**ЗАГАЛЬНА КІЛЬКІСТЬ БАЛІВ ЗА БЛОК III** 52 (середній рівень)

За підсумками заповнення учасниками всіх трьох блоків Форми ПІСЛЯ проходження програми підраховується загальний бал:

**ЗАГАЛЬНИЙ БАЛ** у результаті проходження Програми є сумою балів за блоками запитань I–III, та свідчить про такі рівні досягнення учасником мети Програми:

- Високий рівень: 76 – 111 балів
- Середній рівень: 35 – 75 балів
- Низький рівень: 1 – 34 балів

**ЗАГАЛЬНИЙ БАЛ ЗА ПРОГРАМОЮ** 83 (високий рівень)

### ДО УВАГИ!

Даний загальний бал вноситься:

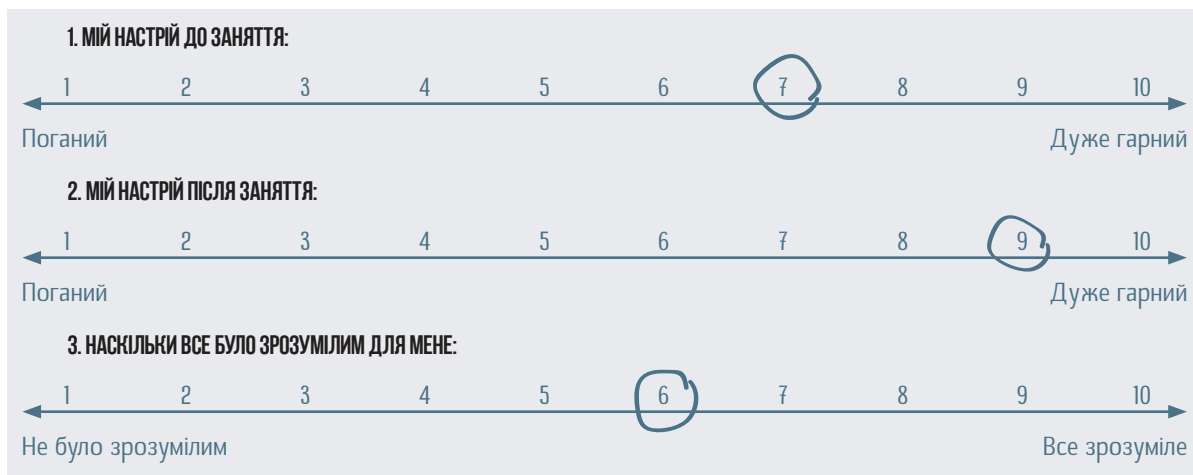
- **ВЕДУЧИМ ПРОГРАМИ** – у Форму оцінки досягнень на шляху до позитивних змін кожного учасника, що заповнюється після проходження учасниками всієї Програми;
- **КУРАТОРОМ ПРОГРАМИ** – в узагальнену **ОЦІНКУ РЕЗУЛЬТАТІВ ПРОХОДЖЕННЯ ПРОБАЦІЙНОЇ ПРОГРАМИ**, що передбачена Додатком 2 до Переліку заходів щодо реалізації пробаційних програм (пункт 10).

#### • ФОРМА ОЦІНКИ КОЖНОГО ЗАНЯТТЯ, ЩО ЗАПОВНЮЄТЬСЯ УЧАСНИКАМИ ПІСЛЯ КОЖНОГО ЗАНЯТТЯ (ДОДАТОК С)

Учасникам після кожного заняття пропонується оцінити за шкалою від 1 (найнижчий бал) до 10 (найвищий бал) сім наступних позицій:

1. Мій настрій до заняття.
2. Мій настрій після заняття.
3. Наскільки все було зрозумілим для мене.
4. Наскільки мені було цікаво.
5. Наскільки потрібний і корисний для мене запропонований на занятті матеріал.
6. Наскільки активно я брав (-ла) участь в занятті.
7. Як багато я отримав (-ла) для себе, свого розвитку від заняття.

Наприклад,



На основі аналізу відповідей учасників ведучий робить висновки та заповнює Форму оцінки досягнень учасника, що заповнюється ним після кожного заняття.

Зверніть увагу, що запитання щодо настрою учасників **ДО** та **ПІСЛЯ** заняття, а також питання щодо рівня зацікавленості темою тощо є не стільки оціночними, скільки такими, що дозволяють ведучим (куратору) Програми зорієнтуватися у загальній динаміці налаштованості конкретного учасника щодо відвідування занять в межах Програми, його психо-емоційному фоні та, певною мірою, ставленні до відвідування занять.

Наприклад, якщо щоразу після заняття настрої учасника погіршується, варто провести індивідуальну бесіду для з'ясування причин такої ситуації, адже негативні емоції або опір, який виказує учасник, не сприяють підвищенню вмотивованості як до відвідування Програми, так і загалом – до позитивних змін у поведінці та способі життя.

#### • ФОРМА ОЦІНКИ ДОСЯГНЕНЬ КОЖНОГО УЧАСНИКА, ЩО ЗАПОВНЮЄТЬСЯ ВЕДУЧИМ ПІСЛЯ КОЖНОГО ЗАНЯТТЯ (ДОДАТОК D)

Для здійснення моніторингу та оцінки ефективності додатково використовується форма оцінки досягнень кожного учасника після кожного заняття. Дана форма заповнюється **ВЕДУЧИМИ** на основі відповідної форми, заповненої самими учасниками, а також на основі спостереження за поведінкою конкретного учасника під час заняття, та включає в себе показники вмотивованості учасника та його/її динаміку змін під час проходження Програми.

Ведучі роблять позначки щодо вчасності прибуття учасників на заняття, стану, в якому ті перебували, стану виконання домашнього завдання тощо.



Наприклад:

ФОРМА ОЦІНКИ ДОСЯГНЕНЬ КОЖНОГО УЧАСНИКА ПІСЛЯ КОЖНОГО ЗАНЯТТЯ (ЗАПОВНЮЄТЬСЯ ВЕДУЧИМ)	
ПРИЗВИЩЕ, ІМ'Я УЧАСНИКА (-ЦІ)	<i>Іванов Іван Іванович</i>
ЗАНЯТТЯ № <u>5</u>	
ВЧАСНІСТЬ ПРИБУТТЯ НА ЗАНЯТТЯ	<input type="checkbox"/> із запізненням <input checked="" type="checkbox"/> без запізнень
СТАН, В ЯКОМУ ПЕРЕБУВАВ (-ЛА) ПІД ЧАС ЗАНЯТТЯ	<input checked="" type="checkbox"/> тверезий (-а) <input type="checkbox"/> з ознаками алкогольного сп'яніння <input type="checkbox"/> з ознаками наркотичного сп'яніння
ВИКОНАННЯ ДОМАШНЬОГО ЗАВДАННЯ (оцініть за шкалою, наскільки воно виконане)	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 0      1      2      3
ВИЗНАЧТЕ ТА ОПИШІТЬ РІВЕНЬ ВМОТИВОВАНОСТІ ДО УЧАСТІ У ЗАНЯТТІ (бажання/небажання брати участь у вправах та обговореннях, вислов- лення власної точки зору тощо)	<input checked="" type="checkbox"/> вмотивований (-а), готовий до активної участі <input type="checkbox"/> вмотивований (-а), проте без високої активності <input type="checkbox"/> невмотивований (-а), висловлює небажання до участі  Додаткові коментарі: <i>Учасник був вмотивованим, брав участь у вправах та обговореннях, висловлював готовність ділитися власним досвідом під час дискусій</i>

Окрім того, ведучий дає відповіді на наступні запитання:

- **ВИЗНАЧТЕ ТА ОПИШІТЬ РІВЕНЬ ВМОТИВОВАНОСТІ ДО УЧАСТІ У ЗАНЯТТІ**

Ведучий обирає відповідну позицію:

- вмотивований (-а), готовий (-а) до активної участі;
- вмотивований (-а), проте без високої активності;
- невмотивований (-а), висловлює небажання до участі.

За потреби, коротко описує додаткові особливості вмотивованості учасника у коментарях, наприклад, коротко описує бажання/небажання учасника брати участь у вправах та обговореннях, висловлення власної точки зору тощо, які демонстрував учасник протягом всього заняття. Окрім того, ведучий враховує бал, вказаний учасником у формі самооцінки, що заповнювалась ним після заняття (п.6).

- **ОПИШІТЬ ОСОБЛИВОСТІ СПРИЙНЯТТЯ ІНФОРМАЦІЇ**

Ведучий коротко описує, із врахуванням відповідей учасника у формі, заповненій ним після заняття (п. 3, 4, 5, 7), чи зрозумілим та доступним був зміст заняття для нього, чи сприймалась надана інформація, а також, чи був зворотній зв'язок.

- **ОПИШІТЬ НАСТРІЙ, В ЯКОМУ ПЕРЕБУВАВ (-ЛА) УЧАСНИК (-ЦЯ) ПІД ЧАС ЗАНЯТТЯ, СТАВЛЕННЯ ДО ІНШИХ УЧАСНИКІВ ТА ВЕДУЧИХ ТОЩО**

Ведучий коротко надає відповідь, із врахуванням відповідей учасника (-ці) у формі, яку він заповнив після заняття (п. 1, 2), а також описує поведінку щодо інших учасників (-ць) та ведучих (агресивний (-а)/неагресивний (-а), толерантний (-а)/нетолерантний (-а), готовий прийти на допомогу у розв'язанні завдань чи байдужий (-а) щодо інших тощо).

• **ФОРМА ОЦІНКИ ПРОГРАМИ В ЦІЛОМУ, ЩО ЗАПОВНЮЄТЬСЯ УЧАСНИКАМИ ПІСЛЯ ПРОХОДЖЕННЯ ПРОГРАМИ (ДОДАТОК Е)**

Учасникам після проходження всієї Програми пропонується оцінити за шкалою від 1 (найнижчий бал) до 10 (найвищий бал) вісім наступних позицій:

1. Наскільки все було зрозумілим для мене під час всієї Програми.
2. Наскільки мені було цікаво під час всієї Програми.
3. Наскільки потрібний і корисний для мене запропонований у Програмі матеріал.
4. Наскільки активно я брав (-ла) участь у Програмі.
5. Як багато я отримав (-ла) для себе, свого розвитку від Програми.
6. Що у Програмі було найбільш цінним для мене? (необхідно назвати конкретні теми).
7. Що я вважаю зайвим, непотрібним для розгляду у Програмі? (необхідно назвати конкретні теми).
8. Що я можу порекомендувати для підвищення ефективності Програми?

Наприклад,

5. Як багато я отримав (-ла) для себе і свого розвитку від Програми:

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10  
Нічого Дуже багато

6. Що у Програмі було найбільш цінним для мене? (назви конкретні теми)

*Способи вираження гніву та їх наслідки.*

На основі аналізу відповідей учасників ведучий робить висновки та заповнює Форму оцінки досягнень на шляху до позитивних змін кожного учасника, що заповнюється ним після кожного заняття.

• **ФОРМА ОЦІНКИ ДОСЯГНЕНЬ НА ШЛЯХУ ДО ПОЗИТИВНИХ ЗМІН КОЖНОГО УЧАСНИКА (-ЦІ), ЩО ЗАПОВНЮЄТЬСЯ ВЕДУЧИМИ ПІСЛЯ ПРОХОДЖЕННЯ УЧАСНИКАМИ ВСІЄЇ ПРОГРАМИ (ДОДАТОК Ф)**

Ця форма заповнюється ведучим після проходження всієї Програми та на основі заповнених самими учасниками форм, а також форм, які заповнювали ведучі щодо оцінки досягнень учасників після кожного заняття протягом реалізації Програми.

Дана форма спрямована на узагальнення досягнутих результатів учасником (набуті знання, сформовані установки та переконання, розвинені навички, позитивна зміна в поведінці) та містить такі блоки:

- **ОЦІНКИ ЗНАТЬ І НАВИЧОК УЧАСНИКІВ ПІСЛЯ ПРОХОДЖЕННЯ ПРОГРАМИ** (Додаток В), відзначається ступінь досягнення мети Програми: низький, середній, високий.
- **СТИСЛА ХАРАКТЕРИСТИКА ДОСЯГНУТИХ ЗМІН**, де відзначається позитивна динаміка щодо зміни у поведінці, набуті знання, навички, сформовані установки суб'єкта пробації за час відвідування Програми. Цей блок легко заповнити, використовуючи результати порівняння **ФОРМ ОЦІНКИ ДО ТА ПІСЛЯ ПРОХОДЖЕННЯ ПРОГРАМИ** (Додаток А, Додаток В).
- **РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО ПОДАЛЬШОЇ РОБОТИ**, де варто зазначити індивідуальні характеристики, обставини тощо, які необхідно врахувати у подальшій роботі з суб'єктом пробації, заходи, які варто додатково включити у індивідуальний план роботи з ним задля досягнення стійкої позитивної динаміки.

**ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!**

Протягом 10 днів після завершення пробаційної програми куратор пробаційної програми складає узагальнену **ОЦІНКУ РЕЗУЛЬТАТІВ ПРОХОДЖЕННЯ ПРОБАЦІЙНОЇ ПРОГРАМИ**, що передбачена Додатком 2 до Переліку заходів щодо реалізації пробаційних програм (пункт 10), користуючись даними, що містяться у вищеописаних формах оцінки, а також **ВИСНОВОК ЩОДО ВИКОНАННЯ ЗАХОДІВ, ПЕРЕДБАЧЕНИХ ПРОБАЦІЙНОЮ ПРОГРАМОЮ**, форма якого подана у Додатку 3 до Переліку заходів щодо реалізації пробаційних програм (пункт 10).

## ЗАНЯТТЯ 1. ЗНАЙОМСТВО. ВСТУП ДО ПРОГРАМИ. ЗНАЙОМСТВО ЗІ СВІТОМ ЕМОЦІЙ

**МЕТА:** відкрити Програму, познайомити учасників з ведучим, між собою та з цілями занять. Ознайомити з видами емоцій та їхніми функціями і впливом на життя людини.

**ТРИВАЛІСТЬ ЗАНЯТТЯ** – 2 год.

**ПЛАН ЗАНЯТТЯ:**

1. Привітання та вступ до Програми (15 хв)
2. Вправа на знайомство (20 хв)
3. Прийняття правил роботи групи (20 хв)
4. Інформаційне повідомлення з елементами мозкового штурму «Емоції в нашому житті» (30 хв)
5. Вправа «Базові емоції» (25 хв)
6. Домашнє завдання (5 хв)
7. Підбиття підсумків заняття (5 хв)

### 1. ПРИВІТАННЯ ТА ВСТУП ДО ПРОГРАМИ

**МЕТА:** привітати учасників Програми, надати інформацію щодо структурних компонентів, мети та завдань Програми.

**ЧАС:** 15 хв

**РЕСУРСИ:** бланк із темами занять у зошиті учасника/ці.

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

Тренер звертається до учасників:

*«Доброго дня. Мене звати \_\_\_\_\_. Я буду вашим тренером (ведучим програми) упродовж часу проходження вами пробачійної програми «Подолання агресивної поведінки». Складається програма з 12 занять, що проходять один раз на тиждень. Відповідно зустрічатися ми з вами будемо протягом 12 тижнів. Будь ласка, відкрийте свій зошит учасника (-ці) на сторінці 5, тут ви побачите тематику занять та їхню головну мету.*

*Ця програма спрямована на розвиток навичок саморегуляції психоемоційних станів, управління гнівом та агресивною поведінкою, розширення інструментів ефективної взаємодії, формування готовності дотримуватися соціально прийнятних норм та ненасильницьких моделей поведінки.*

*Тобто, під час занять ми ознайомимось із різними видами емоцій, і з гнівом зокрема, та будемо розвивати навички моніторингу емоцій. Розглянемо наслідки вчинків, які скоюють під впливом неконтрольованих емоцій. Будемо розвивати вміння здійснювати емоційну саморегуляцію та формуватимемо соціально прийнятні норми поведінки, навички конструктивної взаємодії з оточенням та ефективного вирішення конфліктів, асертивної позиції у взаємодії. Крім того, говоритимемо про особисту відповідальність за власні вчинки та життя загалом, шукатимемо мотивацію для зміни життя та поведінки у кращу сторону, та закріпимо отриманий результат на практиці.*

*Чи є у вас запитання, щодо цієї Програми? Чи хотілося б щось уточнити?*

*Отже, якщо ви готові, то розпочнемо нашу Програму зі знайомства один із одним».*

### 2. ВПРАВА НА ЗНАЙОМСТВО

**МЕТА:** познайомитись з учасниками Програми.

**ЧАС:** 20 хв

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** тренер просить учасників по черзі представитися та розказати, яким чином вони заспокоюють себе.

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** тренер роздає всім учасникам маркери та бейджі, просить написати розбірливими літерами свої імена та надіти бейджі чи закріпити їх на одягу.

### ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!

Тренер разом із учасниками підписує й надає свій бейдж.

Наприкінці кожної зустрічі учасники складають свої бейджі у спеціально відведене для цього місце, а на початку наступного тренінгу знову надають їх.

### 3. ПРИЙНЯТТЯ ПРАВИЛ «ДІАМАНТ»

**МЕТА:** напрацювати спільні правила роботи в групі, сприяти налагодженню неформальної, однак робочої атмосфери.

**ЧАС:** 20 хв

**РЕСУРСИ:** аркуші фліпчарту (із намальованими на них діамантами – шестикутниками) за кількістю, більшою на один від кількості утворених у вправі малих груп, маркери.

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** вправи тренер ініціює обговорення у великій групі, запитуючи в учасників.

1. *Що таке правила?*
2. *Яка роль правил у нашому житті?*
3. *Як називаються правила, за якими функціонує, наприклад, держава? (закони) Де вони прописані?*
4. *Чи є якісь правила, за якими функціонує сім'я? Чи вони прописуються? (можна наголосити на тому, що в Україні існує Сімейний кодекс, де визначені основні умови безпечного існування членів родини; навести приклад із підписанням деякими парами шлюбного контракту).*
5. *Чи є якісь правила, за якими функціонують різні групи людей (можна навести приклад субкультур, професійних спілок, глядачів у театрі).*

Після обговорення тренер наголошує, що й наша група для того, щоб всім було комфортно взаємодіяти у ній, та щоб досягнення мети було безпечним і швидшим, має розробити свої власні правила взаємодії.

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** тренер об'єднує учасників у три-чотири групи (залежно від кількості учасників). Кожна група отримує аркуш фліпчарту із заздалегідь намальованим на ньому діамантом (рис. 1). Групам дається завдання: створити власний «діамант» групи, кожна з п'яти граней діаманта має відповідати одному правилу – нормі, за умов існування якої учасникам було б комфортно працювати у своїй міні-групі (отже, кожна група має напрацювати не більше п'яти правил та записати їх на гранях діаманта). Далі тренер переконується, наскільки вірно учасники зрозуміли завдання, запитуючи: «Назвіть, будь ласка, якими б могли бути такі правила?» (достатньо, коли учасники назвуть один-два приклади).

На виконання цього завдання групи отримують 7 хв.

Після того, як час на роботу груп вийшов, один із представників групи презентує напрацьовані результати на загал.

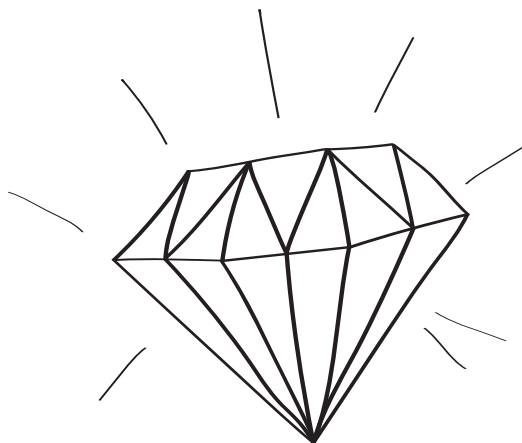


Рис. 1. Діамант

На **ТРЕРЬОМУ ЕТАПІ** тренер дає завдання всій групі: учасники мають обрати найбільш важливі п'ять правил із всіх діамантів, напрацьованих малими групами, і створити один єдиний діамант для всієї групи. Учасники отримають новий, незаповнений аркуш фліпчарту з діамантом.

Час на виконання завдання – 5 хвилин. Тренеру важливо не втручатися в процес обговорення в групі, надавши всі повноваження для прийняття рішень про правила самим учасникам. Після того, як завдання буде виконано, хтось із учасників має презентувати напрацьовані правила – діамант групи – всім учасникам та тренерам, пояснюючи значення кожного пропонованого правила, після чого тренер пропонує учасникам відкрити робочі зошити на сторінці 6, переписати правила, прийняті групою, поставити свій підпис знизу сторінки.

Аркуш зі спільно напрацьованим «діамантом правил» має бути прикріплений так, щоб всі учасники могли бачити його протягом усіх занять. Перед початком кожного заняття до нього варто повертатися та нагадувати присутнім про роль правил у роботі групи.

#### **ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:**

- Чи важко було створювати діамант у своїй міні-групці? Які виникали складнощі?
- Чи правильно, що створили один загальний діамант? Як ви думаєте, навіщо ми це зробили?
- Як ви вважаєте, чи можна використовувати подібний метод прийняття правил у своїй сім'ї (робочому колективі, групі однолітків)?

#### **ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!**

Етап прийняття правил роботи групи у Програмі є дуже важливим.

Люди, які схильні до агресивної поведінки або вчиняли насильство, часто не мають у своєму досвіді справді ефективних партнерських стосунків, взаємин у родині чи іноді, навіть у колективі. Хтось рано покинув батьківську домівку, навчання, не встиг набути досвіду та засвоїти правила життя в соціумі, а перебуваючи на вулиці мав змогу зіткнутися з абсолютною залежністю, неповагою та приниженням з боку інших людей, або ж, щоб не потрапити в залежність, принижував інших. Тому може бути так, що прийняті правила, яких буде притримуватися тренер і група, будуть першим і дуже важливим уроком на шляху до повернення в соціум.

Дуже важливо, аби тренер заохочував активність учасників ще під час їхньої роботи у малих групах та скеровував до вірного вибору найголовніших правил взаємодії. Основними з таких правил можуть бути:

- поважати думки інших;
- цінувати час (або бути пунктуальними);
- уникати фізичного та психологічного насильства у взаємодії;
- бути активними;
- підтримувати гарний настрій (або бути позитивними) тощо.

Важливо, щоб учасники зрозуміли – правила мають бути сформульовані коротко та чітко.

Зауважте, що виконання цієї вправи передбачає високу активність та ініціативність учасників, особливо на останньому етапі її виконання. Якщо ви бачите, що групі важко і ніхто наразі не готовий виступити в ролі лідера, необхідно взяти ініціативу у власні руки та допомогти учасникам міні-груп визначити спільне та відмінне між їхніми «діамантами» та створити один спільний.

Якщо Ви вважаєте цю вправу занадто складною для вашої цільової групи, можна заздалегідь підготувати плакат з уже написаними правилами, обговорити їх з учасниками та прийняти до виконання в групі.

#### **4. ІНФОРМАЦІЙНЕ ПОВІДОМЛЕННЯ «ЕМОЦІЇ У НАШОМУ ЖИТТІ»**

**МЕТА:** надати базову інформацію учасникам щодо емоцій, їхніх функцій та джерел виникнення.

**ЧАС:** 30 хв

#### **ХІД ПРОВЕДЕННЯ**

Тренер надає інформацію, активно взаємодіє з групою та ставить учасникам запитання.

*Що таке емоції? Емоції – це різноманітні стани, які ми постійно переживаємо у своєму житті. На психічному рівні ми переживаємо свої емоції та почуття як приємні і неприємні. На фізичному рівні ми відчуваємо настороженість, напругу чи розслабленість. На поведінковому рівні емоції стають для нас імпульсом до дії.*

*Яка функція емоцій? Навіщо вони нам потрібні?*

*Сильні емоції дозволили нашим предкам вижити в світі, де все визначав девіз: «Їж або з'їдять тебе». Високий*

рівень напруги, настороженість, неспокій та агресивність, як і миттєва реакція «бігти або битися», допомогли нашим предкам вижити в світі шаблезубих тигрів та інших небезпек. Але в сучасному світі ці сильні емоції заважають адаптації та спокійним відносинам з оточенням.

Тобто однією з важливих функцій наших емоцій є виживання. І кожна з емоцій вказує нам певний імпульс до дій. Наприклад: огида/відраза – треба від цього відійти, виплюнути щось гірке чи отруйне; страх/тривога – треба рятуватися, «це небезпечно»; гнів/злість – треба захищатися і перемогти чи роздобути; радість/щастя – все прекрасно, розслабся ти в безпеці; інтерес – спонукає до дослідження та цікавості; смуток – до прийняття обмежень та реальності.

У сучасному світі емоції також наповнюють наше життя і дають відчуття його якості, задоволеності ним. Жодна людина не прагне відчувати поганих емоцій, усі ми хочемо відчувати щось приємне і радісне. Переживання вказують нам на те, як ми ставимося до певних людей, речей, подій і вчинків.

#### ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!

За потреби тренер може додати наступну інформацію:

Так, при переживанні гніву наш рівень збудження підвищується й ефективність діяльності, залежно від цього рівня буде або збільшуватись, або зменшуватись. Тобто, коли рівень збудження є помірним, то ефективність діяльності буде достатньо високою, якщо ж у нас взагалі відсутні емоції чи навпаки, вони занадто сильні, то ефективність діяльності буде низькою.

Тренер малює криву на фліпчарті та пояснює її.

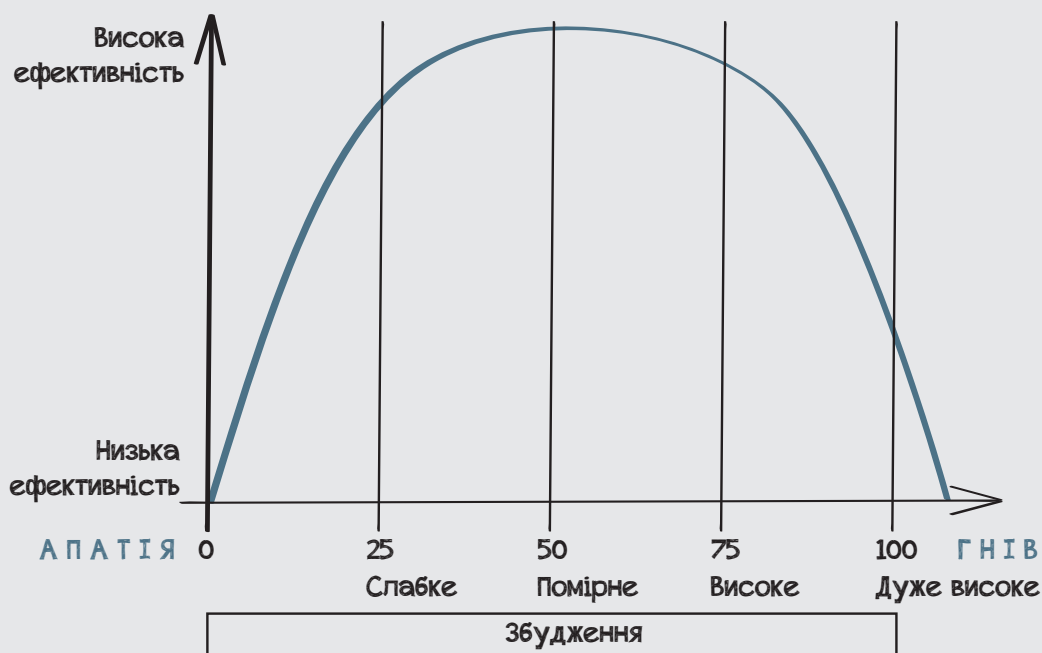


Рис.2. Рівень збудження при переживанні гніву та ефективність діяльності

Чи погоджуєтесь ви з тим, що рівень збудження при переживанні гніву впливає на нашу діяльність? Чи могли б ви навести приклади?

Які є приклади, коли переживання гніву допомагає в діяльності?

А коли збудження від гніву стає на заваді діяльності?

Тренер отримує відповіді учасників і продовжує:

У бажанні щось подолати, впоратись із чимось, зробити тяжку роботу є мотиваційний рівень збудження. Аби подивитися страху у вічі нам теж потрібний певний рівень гніву, це називається сміливістю. І такий прояв збудження спрямований на побудову і користь. А от коли людина перезбуджена від проживання гніву, вона спрямовує цю силу на руйнування себе або навколишнього. Ось до прикладу одна ситуація. Уявіть стоматолога, який дуже злий і збуджений. Як це відіб'ється на його діяльності? Я б до такого не пішла. А якщо він збуджений помірно, наприклад, через те, що зіштовхнувся зі складним нетиповим випадком у своїй практиці. То як це вплине на його діяльність? Він, швидше за все, буде вмотивованим подужати цей професійний виклик, прочитає статтю, порадиться з колегами тощо.

*Що є джерелом емоцій? Що на них впливає? Як ми викликаємо у себе ті чи ті емоції?*

- Коли спрацьовують наші інстинкти (наприклад, в екстремальних ситуаціях, або коли хочеться їсти чи спати);
- Спадковість (гени), певний тип темпераменту;
- Коли ми певним чином оцінюємо, інтерпретуємо ситуацію;
- Згадуючи минуле;
- Уявляючи щось;
- Розмовляючи на тему, пов'язану з певними емоційними переживаннями;
- Спостерігаючи за емоціями іншої людини, співпереживаючи їй;
- Моделюючи емоційні реакції інших людей (часто людей з дитинства, батьків);
- Реагуючи так, як від нас очікують, або так, як було б доречно відреагувати;
- Надаючи обличчю такого виразу, який би відповідав певній емоції...

Від спадковості (генів), звичайно, залежить характер реакції – спокійний або збуджений, але це ще не все. Дитячий досвід і підтримка людей навколо також впливають на ваш емоційний стан. Так само, як і різні фізичні обставини (хвороба, недосипання, голод) підвищують вашу збудливість. Нашими емоціями значною мірою, керує те, як ми оцінюємо та інтерпретуємо ситуацію, те, що ми думаємо про проблеми, і наші внутрішні монологи у зв'язку із ними. Тобто те, що я кажу собі, перебуваючи в певній ситуації. І наші негативні шаблони мислення схожі на погані звички: вони приносять шкоду, і їх важко, буває, змінити.

*Як ви вважаєте, а на які чинники із зазначеного переліку ми самі можемо впливати?*

Тренер записує відповіді учасників на фліпчарті.

*Коли емоції можуть нам створювати проблеми? Тоді, коли...*

- Часто: коли якась емоція з'являється частіше, ніж усі інші. Так би мовити, вона ніби захоплює владу.
- Сильно: коли емоція переживається на «верхній межі», інтенсивно.
- Довго: коли відбувається «застрягання» в емоції й тяжко перемикнути на щось інше.

Це все має наслідки як для вашого здоров'я (головний біль, серцево-судинні захворювання, розхитує нерви, спонукає до вживання алкоголю), так і для ваших стосунків з оточенням (на роботі та вдома), так і тягне за собою вчинення необдуманих рішень на ґрунті некерованих емоцій. Адже інтенсивні емоції затьмарюють розум, а помірні його мотивують».

*Чому важливо навчитися в сфері емоцій?*

Нам важливо розвивати в собі навички емоційної культури. Що це значить? Емоційна культура – це здатність розбиратися в своїх емоціях і керувати ними. Оскільки емоційна культура не передається у спадок, а здобувається у процесі навчання, її можна розвинути. Сюди відносять 5 навичок:

1. Уміння розуміти свої емоції
2. Уміння управляти своїми емоціями
3. Уміння розпізнавати емоції інших людей
4. Уміння вибудовувати відносини з оточенням
5. Уміння мотивувати себе на досягнення цілей

Головна мета нашої Програми – навчити людей ефективніше керувати своїми емоціями, що має вирішальне значення для успішного життя. Багато хто намагається заглушити свої емоції переїданням, випивкою, наркотиками чи імпульсивними діями. Ці неадекватні спроби заспокоїти себе призводять до ще більших проблем з емоціями та наслідками їх вираження, а також до проблем у дружніх/партнерських відносинах.

#### **ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:**

- Отже, навіщо нам емоції? Які функції вони виконують у нашому житті?
- Як переживання гніву впливає на діяльність?
- Які чинники впливають на наші емоції? І на які із них ми можемо впливати?
- Чого важливо навчитись, щоб емоції не створювали нам проблеми?

#### **5. ВПРАВА «БАЗОВІ ЕМОЦІЇ»**

**МЕТА:** назвати основні види емоцій та розглянути їхню характеристику в думках, поведінці та тілі.

**ЧАС:** 30 хв

**РЕСУРСИ:** робочі зошити або бланки з емоціями (Додаток 1.1), бланки для опису поведінки та думок в різних емоційних станах (Додаток 1.2), ручки по кількості учасників.

## ХІД ПРОВЕДЕННЯ:

На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** вправи тренер пропонує учасникам відкрити робочі зошити на сторінці 9 або роздає схематичні мімічні зображення емоцій. Далі вони отримують завдання підписати під кожним з облич, яку саме емоцію воно зображає (радість, смуток, здивування, гнів, відраза, страх). По завершенню, результати важливо звірити, щоб у всіх були правильні відповіді. Це можна зробити, запропонувавши комусь, за бажанням, поділитися результатом.

### ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!

Під час роботи в індивідуальному форматі другий етап вправи рекомендовано проводити у вигляді обговорення з учасником та подальшим записом відповідей до «Робочого зошита».

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** вправи, тренер об'єднує учасників у міні-групи, роздає бланки з уже підписаними емоціями (або вказує на сторінку 10 у зошиті учасника) та просить описати думки, які виникають у людини з такою емоцією, реакції тіла та поведінки.

На **ТРЕТЬОМУ ЕТАПІ** вправи, тренер просить повернутися всіх учасників в загальне коло, попередньо прикріпивши на стіні (дошці, фліпчарті) підписані зображення з кожною з емоцій та ініціює мозковий штурм, ставлячи питання:

- Які думки можуть виникати у людини, що переживає цю емоцію?
- Що відбувається з її тілом, коли вона у такому стані?
- Як вона може себе поводити, перебуваючи в такій емоції?

Відповіді записуються на фліпчарті.

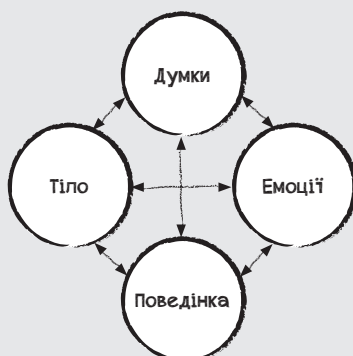
Тренер підсумовує зафіксовані результати: *«Якщо поглянути на наші напрацювання, то стає зрозумілим, що всі ми можемо ідентифікувати реакції, які будуть проявляться у тому чи тому емоційному стані, та можемо спрогнозувати можливі варіанти нашої поведінки. Коли людина починає це розуміти, то управляти власною поведінкою та емоціями стає набагато легше».*

## ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Чи завжди люди розуміють, що вони відчувають? А як можна навчитися розуміти це? Навіщо потрібно розуміти свої емоції? Що це дає?
- За якими ознаками ми можемо зрозуміти, що людина переживає ту чи іншу емоцію?
- Як емоції впливають на наші думки, тіло та вчинки?
- А чи може бути навпаки: щоб наші думки, тіло та вчинки впливали на емоції? Наведіть приклади. Чим нам корисне таке розуміння?

### ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!

У обговоренні важливо дійти висновку, що всі сфери (емоції, думки, тіло та поведінка) впливають одна на одну і, впливаючи на щось одне ми можемо вплинути на інше. Для ілюстрації та наочності можна зобразити цей взаємовплив у вигляді схеми.



У ході виконання вправи важливо особливо спонукати учасників-чоловіків до розвитку навичок розпізнавання різних емоцій. Адже для нашої культури характерно і соціально очікується, що чоловіки повинні бути беземоційні, що у подальшому стає на заваді розвитку навичок управління емоціями.



## 6. ДОМАШНЄ ЗАВДАННЯ

**МЕТА:** сприяти відпрацюванню навичок розпізнавання власних емоцій

**ЧАС:** 5 хв

**РЕСУРСИ:** робочі зошити або бланки для заповнення (Додаток 1.3.).

### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

Тренер звертається до учасників:

*«По завершенню кожного заняття Ви будете отримувати домашнє завдання, яке слід виконати до наступної нашої зустрічі. Ці завдання є обов'язковими, проте не заберуть багато вашого часу, і будуть цікавими для вас самих. Вони допоможуть відпрацювати навички, на базі інформації, яку Ви отримуватимете на занятті. Отже, першим вашим домашнім завданням є: протягом наступного тижня фіксувати емоції, про які ми щойно говорили у зошитах на сторінці II. Вам потрібно ставити собі бали за кожну емоцію, яка у вас виникатиме, за шкалою від 1 до 10, що буде відповідати рівню вираженості емоції (інтенсивності). Низький – від 1 до 3, середній – від 4 до 5, високий – від 6 до 8 та дуже високий – від 9 до 10».*

## 7. ПІДБИТТЯ ПІДСУМКІВ ЗАНЯТТЯ

**МЕТА:** підбити підсумки заняття, сприяти усвідомленню отриманої інформації учасниками.

**ЧАС:** 5 хв

### ХІД ПРОВЕДЕННЯ:

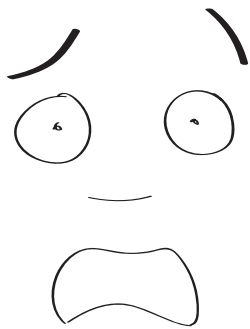
На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** вправи тренер просить учасників дати відповідь на запитання.

#### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Що було корисного на сьогоднішньому занятті?
- Що було зайвим?
- Що найбільше запам'яталось?
- Що варто було б змінити?
- Що саме вам допоможе у зміні вашої поведінки (ставленні)? Чому?

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** вправи, після того, як усі охочі висловилися, тренер просить учасників заповнити Форму оцінки кожного заняття, подану у Додатку С даного посібника.

БАЗОВІ ЕМОЦІЇ



Подумайте та дайте відповіді на ці запитання біля кожного обличчя з емоцією:

1. Про що люди думають, коли переживають цю емоцію?
2. Що відбувається з тілом в моменти переживання цієї емоції?
3. Як себе люди поведуть під впливом цієї емоції?



радість

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_



смуток

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_



ГНІВ

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_



здивування

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_



страх

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_



Відраза

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

## ДОМАШНЄ ЗАВДАННЯ

ДАТА	ЕМОЦІЇ					
	РАДІСТЬ	СТРАХ	ГНІВ	ЗДИВУВАННЯ	СМУТОК	ВІДПРАЗА
	ВИРАЖЕНІСТЬ: 0 ... 5 ... 10	ВИРАЖЕНІСТЬ: 0 ... 5 ... 10	ВИРАЖЕНІСТЬ: 0 ... 5 ... 10	ВИРАЖЕНІСТЬ: 0 ... 5 ... 10	ВИРАЖЕНІСТЬ: 0 ... 5 ... 10	ВИРАЖЕНІСТЬ: 0 ... 5 ... 10
Дата: _____						
Дата: _____						
Дата: _____						
Дата: _____						
Дата: _____						
Дата: _____						
Дата: _____						
Дата: _____						
Дата: _____						
Дата: _____						
Дата: _____						
Дата: _____						
Дата: _____						
Дата: _____						

## ЗАНЯТТЯ 2. ВИВЧАЙТЕ СВІЙ ГНІВ

**МЕТА:** ознайомити учасників із процесом проживання емоції гніву та її складовими, а також методом визначення інтенсивності гніву.

**ТРИВАЛІСТЬ ЗАНЯТТЯ** – 2 год.

**ПЛАН ЗАНЯТТЯ:**

1. Привітання учасників (2 хв)
2. Вправа на знайомство «Супер сила» (10 хв)
3. Рефлексія минулого заняття (5 хв)
4. Повторення правил роботи групи (5 хв)
5. Перевірка домашнього завдання (15 хв)
6. Вправа «Асоціації» (10 хв)
7. Вправа «Міфи та реальність про гнів» (20 хв)
8. Інформаційне повідомлення «Переживання гніву» (20 хв)
9. Вправа «Термометр гніву» (25 хв)
10. Домашнє завдання (3 хв)
11. Підбиття підсумків заняття (5 хв)

### 1. ПРИВІТАННЯ

**МЕТА:** привітати учасників програми, надати інформацію щодо другого заняття Програми.

**ЧАС:** 2 хв

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

Тренер вітає учасників і розповідає про те, чому присвячене друге заняття Програми:

*«Доброго дня. Як ваші справи? Нагадую, що мене звати \_\_\_\_\_. Сьогодні наше друге заняття, і воно буде присвячене виникненню емоції гніву та її шкалюванню. Тобто, розглянемо причини виникнення гніву та визначимо на так званому «термометрі гніву» різні шкали прояву цієї емоції. Отже, пропоную розпочинати наше заняття».*

### 2. ВПРАВА НА ЗНАЙОМСТВО «СУПЕРСИЛА»

**МЕТА:** продовжити знайомство, налагодити позитивну атмосферу в групі, сприяти більш тісній взаємодії між учасниками.

**ЧАС:** 10 хв

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** тренер просить учасників протягом двох хвилин зосередитися й подумати над питанням: «Якби я мав/мала суперсилу, то якою б вона була?»

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** тренер просить учасників розповісти про те, яку б суперсилу вони хотіли мати і навіщо?

#### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Що нового ви дізналися один про одного?
- Хто здивував вас найбільше?

### 3. РЕФЛЕКСІЯ МИНУЛОГО ЗАНЯТТЯ

**МЕТА:** подальше засвоєння інформації, отриманої на минулому занятті.

**ЧАС:** 5 хв

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

Тренер просить учасників дати відповідь на запитання.

#### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Що відбувалось на минулому занятті?
- Що запам'яталось найбільше?
- Що було корисного?
- Що використовували впродовж часу між заняттями?

#### 4. ПОВТОРЕННЯ ПРАВИЛ РОБОТИ ГРУПИ

**МЕТА:** повторити правила, прийняті на першому занятті Програми.

**ЧАС:** 5 хв

**РЕСУРСИ:** заздалегідь прикріплений аркуш із написаними правилами, що були прийняті на першому занятті

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

Тренер просить учасників згадати, які правила в «Діаманті» були прийняті на першому занятті.

#### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Чи вдалося дотримуватись правил на минулому занятті?
- Яких правил ми притримувались найкраще?
- Які правила порушувались?
- Що потрібно для того, щоб всі правила однаково дотримувались на занятті, та навіщо це нам потрібно?

#### 5. ПЕРЕВІРКА ДОМАШНЬОГО ЗАВДАННЯ

**МЕТА:** перевірити домашнє завдання, яке учасники отримали на минулому занятті, та, відповідно, актуалізувати тематику заняття.

**ЧАС:** 15 хв

**РЕСУРСИ:** аркуш фліпчарту із зафіксованою на ньому шкалою від нуля до трьох.

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** тренер просить учасників пригадати, яке домашнє завдання вони отримали наприкінці минулого заняття, та цікавиться в учасників, чи виконали вони його. Далі тренер демонструє на аркуші фліпчарту намальовану заздалегідь шкалу виконання домашнього завдання:

0. Не було думок стосовно цього (д/з).
1. Думав (-ла) про це.
2. Я спробував (-ла) щось зробити.
3. Я спробував (-ла) щось зробити, і мав (-ла) успіх у цьому.

Кожному з учасників пропонується подумати, на якій позиції знаходиться саме він/вона. І по колу тренер цікавиться, на якому етапі виконання домашнього завдання перебуває кожен. Після того, як учасники зроблять свій вибір, необхідно уточнити, чому саме ця позиція була обрана, про що саме думав (-ла) учасник (-ця), які конкретні дії робив (-ла), що спробував (-ла) або чому в нього/неї не вийшло.

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** тренер просить поділитись своїми записами тих, хто їх зробив. Тренер ініціює обговорення у колі.

#### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Чи складно було відстежувати свої емоції та фіксувати їх? Чому?
- Яких емоцій на цьому тижні було більше? Із чим це пов'язано?
- А які емоції були найсильнішими, тобто досягали рівня майже 10 балів?
- А які емоції були тривалими і від їхнього впливу тяжко було перемикнути?
- Чому важливо вміти відстежувати свої емоції?
- Які емоції вам би хотілося навчитися долати і керувати ними?

### **ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!**

На етапі, коли учасник визначається зі шкалою від 0 до 3 не важливо, говорить він правду, чи ні. Важливими є роздуми під час виконання цієї вправи, та особистісний розвиток завдяки цьому. Якщо завдання не виконане, то воно обов'язково залишається на наступне заняття.

Якщо домашнє завдання не виконав ніхто, рекомендовано його провести під час цієї вправи з наступним обговоренням результатів.

Якщо хтось із учасників зараз та надалі виходить на нульовий пункт у виконанні домашнього завдання (завдання ігнорується), необхідно після заняття провести індивідуальну бесіду, під час якої з'ясувати, чому учасник невідповідально ставиться до участі в Програмі, що може допомогти, аби мотивація до участі зростала.

Обговорюючи результати виконання домашнього завдання тих, хто його не виконав, можна попросити подумати, які емоції вони переживали минулого тижня й заповнити бланки, поки інші учасники презентують свої напрацювання. Після того, за бажанням, вони зможуть поділитися написаним. Важливо ще раз наголосити на необхідності виконання домашніх завдань, оскільки вони є важливими елементами Програми.

## **6. ВПРАВА «АСОЦІАЦІЇ»**

**МЕТА:** актуалізувати розуміння емоції гніву та налаштуватися на дослідження власних особливостей переживання даної емоції.

**ЧАС:** 10 хв

**РЕСУРСИ:** аркуші для фліпчарту, маркери.

### **ХІД ПРОВЕДЕННЯ**

Тренер пише на аркуші фліпчарту слово «гнів» та пропонує учасникам записати у своїх зошитах на сторінці 12 асоціації, які виникають у них, коли вони чують це слово. Можна поставити питання: *«Що для вас означає це слово? Які думки та переживання воно у вас викликає?»*

Далі тренер спонукає учасників до обговорення та записує ключові відповіді. Важливо підсумувати та перечитати записи. Можна сказати, що в кожного виникали власні асоціації, й водночас більшість відповідей носить негативний або неприємний для людей характер.

### **ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:**

- Чи були асоціації інших людей схожі на ваші?
- Чи були ті, які вас здивували?
- Навіщо нам розуміти власні асоціації на емоцію гніву?

### **ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!**

Тренеру варто підготувати записане визначення поняття «гнів» та презентувати його після того, як всі асоціації учасників будуть записані.

«Гнів – це сильне незадоволення та опір. Синонімами слова є лють, злість, скаженість, глибоке обурення, що означає сильний емоційний стан, породжений незадоволенням. Гнів – це загальна назва, що характеризує реакцію, проте не визначає інтенсивність чи гостроту цього емоційного стану» (Webster, 1996).

## **7. ВПРАВА «МІФИ ТА РЕАЛЬНІСТЬ ПРО ГНІВ»**

**МЕТА:** надати інформацію про міфи та реальність щодо переживання емоції гніву.

**ЧАС:** 20 хв

**РЕСУРСИ:** Додаток 2.1 (Міфи), аркуші А4, 6 шт. із написаними міфами (кожен міф – на окремому аркуші).

## ХІД ПРОВЕДЕННЯ

На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** вправи тренер завчасно готує аркуші з написаними на них міфами (по одному на кожному). Далі об'єднує учасників у пари та на кожному парі роздає по аркушеві з написом. Учасникам пропонується в парах обговорити, чи погоджуються вони з цим твердженням, чи ні, й обґрунтувати, чому саме так вони вважають. На цей етап завдання дається 5–7 хв.

### **ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!**

Працюючи в індивідуальному форматі, цю вправу рекомендовано проводити у вигляді обговорення з учасником.

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** вправи пари учасників презентують свої напрацювання на групу: зачитують твердження, а потім свої ідеї щодо нього. Тренеру варто заохочувати групове обговорення та ставити уточнюючі питання.

### **ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:**

- Чи була нова для вас інформація? Що саме?
- Які факти про гнів вам видалися цікавими? Чим саме?
- Чи знаєте ви якісь цікаві факти про емоцію гніву? Поділіться ними, за бажанням.

### **ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!**

Відповіді на «міфи» подані у Додатку 2.2 та містяться у зошитах учасників на сторінці 13.

## **8. ІНФОРМАЦІЙНЕ ПОВІДОМЛЕННЯ «ПЕРЕЖИВАННЯ ГНІВУ»**

**МЕТА:** надати інформацію щодо різних емоцій гнівливого спектра.

**ЧАС:** 20 хв

**РЕСУРСИ:** аркуші для фліпчарту, маркери, визначення понять (Додаток 2.3.).

### **ХІД ПРОВЕДЕННЯ**

Тренер надає інформацію, активно взаємодіє з групою та ставить учасникам питання.

*«Зараз нам важливо розібратися з тим, як кожна людина переживає свій гнів. У так званий сценарій вираження гніву може входити багато складових. Це, обов'язково, біологічний компонент, який приводить наше тіло в готовність до боротьби і виживання в екстремальних ситуаціях. І запускає реакцію «бий/ біжи», про яку ми детально поговоримо на наступному занятті. Це і вивчена поведінка гніву, тобто як саме себе поводити під впливом цієї емоції. Вона може бути наслідувана від батьків чи близького оточення, коли хтось подібним чином себе поведив у аналогічних ситуаціях. Також багато людей до свого сценарію додає специфічні слова та фрази, які точно сигналізують іншим, що ви гніваєтесь. Тон голосу підвищується і пришвидшується мова. З'являються слова звинувачення, приниження та образи. Дехто використовує сарказм та насмішки. Характерною стає поза та міміка.*

*Тому, у зв'язку з великим різноманіттям проживання гнівливого стану, розгляньмо його можливі форми».*

Тренер на аркуші фліпчарту записує зліва у стовпчик «незадоволення», «роздратування», «гнів», «агресія», «лють». Далі спонукає учасників обговорити кожен з цих емоцій. Пропонує питання для обговорення:

- Як, на вашу думку, виражаються ці емоційні стани?
- Що їх відрізняє?
- А що об'єднує?
- Навіщо нам виокремлювати кожен емоційний стан?
- Якою з цих емоцій найлегше керувати, а якою найважче? Чому?

Тренер доповнює відповіді учасників інформацією із Додатку 2.3. та звертає увагу на інформацію, подану у робочих зошитах на сторінці 15.



## 9. ВПРАВА «ТЕРМОМЕТР ГНІВУ»

**МЕТА:** визначити інтенсивність та керованість емоціями гнівливого спектра.

**ЧАС:** 25 хв

**РЕСУРСИ:** бланк «Термометр гніву» (Додаток 2.4).

### ХІД ПРОВЕДЕННЯ:

Тренер пропонує учасникам ознайомитися з бланком «Термометр гніву» і повідомляє:

*«Зараз ми з вами спробуємо навчитися вимірювати температуру власного гніву. Для цього ви отримали бланки, на яких зображений термометр із позначками від 0 до 100 градусів, і кожному десятку градусів відповідає певний емоційний стан».*

Тренер зачитує кожен позначку в голос, за потреби, пояснює.

*«У кожної людини є своя відмітка можливості контролю гнівливого емоційного стану. Тобто тоді, коли ти ще можеш тверезо думати та приймати зважені рішення в своїх інтересах та інтересах інших. Зазвичай ця мітка знаходиться десь по центру. Зараз подумайте і позначте власну позначку контролю».*

*Це необхідно для того щоб в подальшому знижувати рівень гнівливого збудження до необхідної позначки. І вже далі вчиняти певні дії. Адже до того моменту буде спрацьовувати правило «емоція затьмарює розум». І людина під впливом сильних переживань здатна вчинити так, що потім може жалкувати про це та нести наслідки».*

### ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!

У Додатку 2.4. ви знайдете термометр гніву для учасників. Для характеристики та тлумачення понять: незадоволення, роздратування, гнів, агресія, ярість – ви можете користуватися Додатком 2.3. Щодо понять роз'ярений, то мається на увазі реакція, яка передуює безпосередньо емоції «ярість», початок стану, коли людина «виходить із себе». Щодо поняття «оскаженілий», то це емоція, яка не піддається контролю, схожа на стан афекту.

### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Що вам може дати розуміння того, який градус вашого гніву?
- Чи вдалося вам віднайти межу контролю? На якому вона рівні?
- Як ви розумієте, що контролюєте себе?
- Чи вдавалося вам коли-небудь знижувати градус свого гніву? Як саме?

### ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!

У цій вправі важливим є обговорення. Тренер має ініціювати його, приводити приклади та пропонувати учасникам ділитися власними історіями/випадками з життя.

## 10. ДОМАШНЄ ЗАВДАННЯ

**МЕТА:** сприяти відпрацюванню навичок розпізнавання власних емоцій.

**ЧАС:** 3 хв

**РЕСУРСИ:** робочі зошити.

### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

Тренер наголошує на важливості виконання домашнього завдання та озвучує його:

*«У ваших зошитах на сторінці 17 ви знайдете домашнє завдання. Вам, передусім, необхідно щодня до наступного заняття фіксувати в таблиці градус власних емоцій».*

## 11. ПІДБИТТЯ ПІДСУМКІВ ЗАНЯТТЯ

**МЕТА:** підбити підсумки заняття, сприяти усвідомленню отриманої інформації кожним з учасників.

**ЧАС:** 5 хв

### ХІД ПРОВЕДЕННЯ:

На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** вправи тренер просить учасників дати відповідь на запитання.

### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Що було корисного на сьогоднішньому занятті?
- Що було зайвим?
- Що найбільше запам'яталось?
- Що варто було б змінити?
- Що саме вам допоможе у зміні вашої поведінки (ставленні)? Чому?

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** вправи, після того, як усі охочі висловилися, тренер просить учасників заповнити Форму оцінки кожного заняття, подану у Додатку С даного посібника.

## МІФИ ПРО ГНІВ

Міф 1. "Гнів спричиняють зовнішні події, ситуації або чиясь поведінка. Люди не контролюють свій гнів, гнів — це те, що з ними відбувається без їхньої участі".

Міф 2. "Це природно — висловлювати свій гнів. Я відчуваю себе краще після того, як виплесну свої емоції".

Міф 3. "Я можу вчинити з моїм гнівом лише дві речі: випустити його або залишити в собі".

Міф 4. "Вираження гніву — можливість швидко отримати те, що хочеш від інших, і поставити їх на своє місце".

Міф 5. "Коли я досягаю своєї цілі в спілкуванні завдяки гніву, людина (люди), з якими в мене конфлікт, починають більше мене поважати".

Міф 6. "Люди, які сваряться, додають колориту спілкуванню. Їх завжди запрошують на вечірки та свята, адже, як говорить прислів'я, "Весілля без бійки — гроші на вітер".

## МІФИ ТА РЕАЛЬНІСТЬ ПРО ГНІВ

<p>Міф 1. "Гнів спричиняють зовнішні події, ситуації або чиясь поведінка. Люди не контролюють свій гнів, гнів — це те, що з ними відбувається без їхньої участі".</p>	<p>Реальність. Ми самі відповідаємо за свій гнів, за те, як реагувати на можливі причини його виникнення, за керування ним. Якщо ми сумніваємося в цій своїй здатності, отже, погано справляємося з ним, і він керує нами.</p>
<p>Міф 2. "Це природно — висловлювати свій гнів. Я відчуваю себе краще після того, як виплесну свої емоції".</p>	<p>Реальність. Як би ми не вчиняли, відчуваючи гнів: виплескуючи його або залишаючи в собі, це все може призвести до серйозних проблем зі здоров'ям. Серед них хвороби серця, високий кров'яний тиск (що спричиняє напади), проблеми зі шлунково-кишковим трактом, пригнічення імунної системи та інші.</p> <p>Іноді, одразу після сильного сплеску гніву, буває миттєве і приємне, але короткотривале полегшення, звільнення від напруги. Гнів дає нам тимчасове відчуття сили, влади, контролю та ретельно маскує наші почуття образи, неприйняття, безпорадності або неспроможності. Ми відчуваємо, що вирішуємо конкретну проблему (наприклад, змушуючи людину, яка вчинила не так, як хотілося б, змінити свою поведінку), висловлюючи гнів, але насправді, людина, яка легко впадає в гнів, стає керованою ним.</p>
<p>Міф 3. "Я можу вчинити з моїм гнівом лише дві речі: випустити його або залишити в собі".</p>	<p>Реальність. Насправді є й інший варіант. Пом'якшити гнів, послабити або позбутися його, замість того, щоб стримувати. Практикуйтеся в тому, щоби позбавлятися гніву, змінюючи ваші переконання і внутрішній монолог.</p> <p>Випустити гнів (або пар) зовсім не означає позбутися його. Демонструючи гнів, ви практикуєтеся в ньому, тобто розвиваєте навичку реагувати гнівом. Практикуючись у гніві, ви, найімовірніше, знову будете висловлювати гнів щоразу, коли щось не вийде.</p>
<p>Міф 4. "Вираження гніву — можливість швидко отримати те, що хочеш від інших, і поставити їх на своє місце".</p>	<p>Реальність. Сильне вираження гніву дає вам те, що ви хочете, але зазвичай тільки на короткий час.</p> <p>Зрештою, сильний гнів шкодить взаєминам і спричиняє в того, на кого обрушився гнів, недобррозичливість або бажання відповісти вам тим самим. Спалахи гніву накопичують образи і віддаляють людей один від одного.</p>
<p>Міф 5. "Коли я досягаю своєї цілі в спілкуванні завдяки гніву, людина (люди), з якими в мене конфлікт, починають більше мене поважати".</p>	<p>Реальність. Гнів призводить до негативних оцінок (неприятні) оточення, що впливає на дружні стосунки, соціальну співпрацю, сімейний добробут, просування про службі, можливості дострокового звільнення, збільшення частоти відміток при покараннях, не пов'язаних із позбавленням волі та ін. Ні про яку повагу мова не йтиме.</p>
<p>Міф 6. "Люди, які сваряться, додають колориту спілкуванню. Їх завжди запрошують на вечірки та свята, адже, як говорить прислів'я, "Весілля без бійки — гроші на вітер".</p>	<p>Реальність. Злих людей не люблять, бажать уникати, що в кінцевому результаті може призвести до самотності таких людей. Малоімовірно, що гнівливих людей будуть запрошувати на свята та вечірки через побоювання щодо виникнення міжособистісних конфліктів на ґрунті гніву.</p>

## ПЕРЕЖИВАННЯ ГНІВУ

**НЕЗАДОВОЛЕННЯ** – це емоційний стан, коли наші очікування не збігаються з реальністю, супроводжується почуттям невдоволення ким-, чим-небудь.

**РОЗДРАТУВАННЯ** – це неприємна емоція, що виникає внаслідок появи певного подразника і характеризується дратівливістю та відволіканням від свого свідомого мислення. Це може призвести до виникнення таких емоцій, як розчарування та гнів. Здатність легко дратуватися називається дратівливістю.

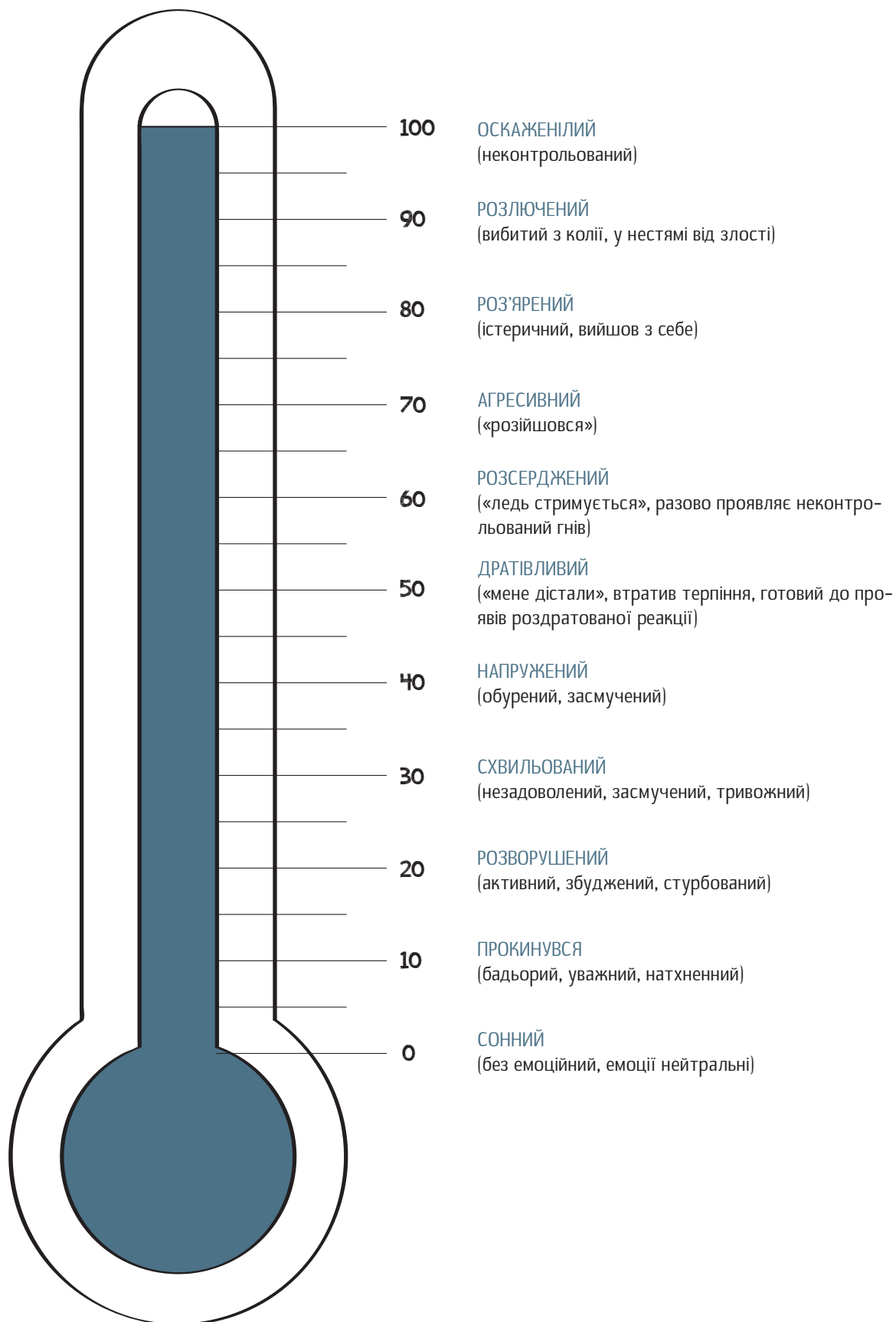
**ГНІВ** – це індивідуальний емоційний стан, що має різну інтенсивність і тривалість. Він може супроводжуватися різними словами, діями та тілесними реакціями, певними думками, що мають вплив на наші стосунки з іншими.

**АГРЕСІЯ** – завжди має об'єкт і спонукає до дій, розбити, вдарити, нашкодити.

- Пряма (на людину).
- Не пряма (на предмети).
- Емоційна (з емоційно зарядженими діями та імпульсами).
- Вербальна (з використанням погроз, криків, образ).
- Інструментальна (для отримання чогось, часто як завчений сценарій поведінки для задоволення своїх потреб).

**ЛЮТЬ** – імпульсивна та майже некерована емоція зі значним залученням тілесної реакції: почервоніння, тремтіння рук, стук у скронях, з піною в роті, імпульсивними діями та голосними криками.

## БЛАНК «ТЕРМОМЕТР ГНІВУ»



Щодня заповнюйте градуси власного гніву та опишіть почуття, що у Вас виникають.

### БЛАНК ОЦІНКИ «ГРАДУСУ» ВЛАСНИХ ЕМОЦІЙ

ДЕНЬ ТИЖНЯ	ГРАДУС ГНІВУ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА ПОЧУТТІВ
ПОНЕДІЛОК	
ВІВТОРОК	
СЕРЕДА	
ЧЕТВЕР	
П'ЯТНИЦЯ	
СУБОТА	
НЕДІЛЯ	

## ЗАНЯТТЯ 3. КЕРУЙТЕ ТІЛОМ

**МЕТА:** розвивати навички управління стресом та фізичним збудженням під час проживання гніву.

**ТРИВАЛІСТЬ ЗАНЯТТЯ** – 2 год.

**ПЛАН ЗАНЯТТЯ:**

1. Привітання учасників (5 хв)
2. Вправа на знайомство «Цукерка» (10 хв)
3. Рефлексія минулого заняття (5 хв)
4. Повторення правил роботи групи (5 хв)
5. Перевірка домашнього завдання (15 хв)
6. Інформаційне повідомлення «Бий або рятуйся бігом» (20 хв)
7. Вправа «Антистресове дихання» (15 хв)
8. Вправа «Прогресивна м'язова релаксація» (35 хв)
9. Домашнє завдання (5 хв)
10. Підбиття підсумків заняття (5 хв)

### 1. ПРИВІТАННЯ

**МЕТА:** привітати учасників Програми, надати інформацію щодо третього заняття Програми.

**ЧАС:** 5 хв

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

Тренер вітає учасників та розповідає про те, чому присвячене третє заняття Програми:

*«Доброго дня. Як ваші справи? Нагадую, що мене звати \_\_\_\_. Сьогодні наше третє заняття, і воно буде про те, як можна керувати фізичним збудженням та контролювати вплив стресів на особистість. Отже, пропоную розпочинати наше заняття».*

### 2. ВПРАВА НА ЗНАЙОМСТВО «ЦУКЕРКА»

**МЕТА:** продовжити знайомство, налагодити позитивну атмосферу в групі, сприяти більш тісній взаємодії між учасниками

**ЧАС:** 10 хв

**РЕСУРСИ:** мішечок (коробочка) з великою кількістю цукерок (приблизно по 7-8 на кожного учасника).

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** тренер просить учасників, заходячи в аудиторію, взяти з мішечка ту кількість цукерок, яку б він/вона хотів (-ла) з'їсти.

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** тренер просить учасників назвати про себе стільки фактів, скільки цукерок вони взяли, увійшовши до аудиторії.

#### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Що нового ви дізналися один про одного?
- Хто здивував вас найбільше?

### 3. РЕФЛЕКСІЯ МИНУЛОГО ЗАНЯТТЯ

**МЕТА:** подальше засвоєння інформації, отриманої на минулому занятті, згадати основні ключові моменти.

**ЧАС:** 5 хв

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

Тренер просить учасників дати відповідь на запитання.



#### **ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:**

- Що відбувалося на минулому занятті?
- Що запам'яталося найбільше?
- Що було корисного?
- Що використовували впродовж часу між заняттями?

#### **4. ПОВТОРЕННЯ ПРАВИЛ РОБОТИ ГРУПИ**

**МЕТА:** повторити правила, що були прийняті на першому занятті Програми.

**ЧАС:** 5 хв

**РЕСУРСИ:** заздалегідь прикріплений аркуш з написаними правилами, що були прийняті на першому занятті.

#### **ХІД ПРОВЕДЕННЯ**

Тренер просить учасників згадати, які правила в «Діаманті» були прийняті на першому занятті.

#### **ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:**

- Чи вдалося дотримуватися правил на минулому занятті?
- Яких правил ми притримувалися найкраще?
- Які правила порушувались?
- Що потрібно для того, аби всі правила однаково виконувалися на занятті, та навіть це нам потрібно?

#### **5. ПЕРЕВІРКА ДОМАШНЬОГО ЗАВДАННЯ**

**МЕТА:** перевірити домашнє завдання, яке учасники отримали на минулому занятті та, відповідно, актуалізувати тематику заняття.

**ЧАС:** 15 хв

**РЕСУРСИ:** аркуш фліпчарту із зафіксованою на ньому шкалою від нуля до трьох.

#### **ХІД ПРОВЕДЕННЯ**

**ПЕРШИЙ ЕТАП** вправи відбувається за схемою, описаною у занятті 2 відповідної вправи.

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** тренер просить поділитися своїми записами тих, хто їх зробив. Тренер ініціює обговорення у колі.

#### **ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:**

- Чи складно було відстежувати градус власного гніву?
- Які результати за тиждень у вас вийшли?

#### ***ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!***

На етапі, коли учасник визначається зі шкалою від 0 до 3 не важливо, говорить він правду, чи ні. Важливими є роздуми під час виконання цієї вправи, та особистісний розвиток завдяки цьому. Якщо завдання не виконане, воно обов'язково залишається на виконання на наступне заняття.

У разі, якщо ніхто не виконав домашнє завдання, за можливості, його рекомендовано провести під час цієї вправи з наступним обговоренням результатів.

Якщо у когось з учасників постійно виходить нульовий результат у виконанні домашнього завдання, тобто воно не виконується, то необхідно після заняття провести з ним індивідуальну бесіду, під час якої з'ясувати, чому учасник (-ця) невідповідально ставиться до участі в Програмі та чи не змінилася його мотивація щодо участі, а коли змінилася, то чому, що може допомогти, аби мотивація зростала.

Під час обговорення результатів виконання домашнього завдання тих, хто його не виконав, можна попросити подумати, які емоції вони переживали минулого тижня, й заповнити бланки, поки інші учасники презентують свої напрацювання. Після того, за бажанням, вони зможуть поділитися написаним. Важливо ще раз наголосити на необхідності виконання домашніх завдань, оскільки вони є важливими елементами Програми.

## 6. ІНФОРМАЦІЙНЕ ПОВІДОМЛЕННЯ «БИЙ АБО РЯТУЙСЯ БІГОМ»

**МЕТА:** надати інформацію учасникам про схему «бий/біжи».

**ЧАС:** 20 хв.

**РЕСУРСИ:** Схема «бий/біжи» (Додаток 3.1).

### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

Тренер надає інформацію, зазначену нижче.

*Коли в наше життя вриваються різні стресові чинники, то запускаються автоматичні розумові, поведінкові та емоційні реакції. Ці всі реакції спрямовані на реалізацію програми «боротися чи врятуватися втечею», іншими словами її ще називають реакція «бий/біжи».*

*Чи хтось із вас пам'ятає про реакцію «бий/ біжи» із попередніх зустрічей? Що саме?*

*Ця реакція виникла для захисту від хижаків, допомагаючи в адаптації до ворожого середовища та забезпечуючи фізичне виживання. Це те, що ми можемо спостерігати і у тваринному світі. Наприклад, тварина, перед тим як втекти від сильнішого суперника, може демонструвати гнівливу браваду: шипіти, змінювати колір, стояти прямо, випустити пазурі і замахуватися лапами або роздуватися. Така поведінка з'являється, аби залякати суперника. Так само поводить себе і розгнівана людина (Як саме? Що відбувається з її тілом?): кричить, червоніє, встає і нахилиється вперед, вказує пальцем, говорить щось погрозливе, на кшталт: «от зараз ти мене краще не чіпай!»... Розгляньмо схему «бий/ біжи».*

#### ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!

У разі, коли є час і учасники проявляють зацікавленість, можна розглянути схему та зачитати основні зміни, які відбуваються з організмом під впливом стресу (Додаток 3.1).

*«Коли існує загроза фізичному існуванню, відповідь «боротися чи врятуватися втечею» є надзвичайно важливою системою реагування: відбувається викид адреналіну та інших гормонів, посилюється дихання та споживання кисню, нервова система приходить в тонус, що дає організму приплив енергії, щоб вижити в екстремальній ситуації. Утім, більшість стресових ситуацій в сучасному світі не загрожують фізичному існуванню. Ми частіше зіштовхуємося з ситуаціями, що загрожують соціальному виживанню. Що це означає? Це потрапляння в ситуації, пов'язані із стосунками, статусом чи репутацією. Наприклад, словесна суперечка і доказування своєї думки, кепкування чи глузування, коли хтось поводить себе не так, як ви очікували, тощо. Тому лише в певних випадках ситуації загрожують нашому фізичному добробуту, і в реальності людині треба рідше використовувати боротьбу чи втечу.*

*Але такі подразники, як словесні образи, або коли вас ігнорують в компанії чи стосунках – зазвичай запускають сильну реакцію штибу «бий/біжи», так ніби під загрозою ваше фізичне виживання. І людину «просто несе» в таких соціальних ситуаціях. Люди часто самі себе розкручують до люті так, ніби саме виживання залежить від реалізації їхніх планів та очікувань.*

*Наприклад, Макс, 42-літній чоловік, який сильно гнівається в ситуаціях, коли його дружина та діти не погоджують із ним плани на вихідні. Він вважає, що з ним зовсім не рахуються, не цінують та ігнорують його бажання та вклад. Реакцією боротьби (гнів та агресія) він ще більше відштовхує дружину та дітей, залякуючи та зменшуючи у них бажання взаємодіяти з розгніваною людиною. У інших подібних ситуаціях, він ображається і нічого не намагається зробити зі своєї сторони (реакція втечі), тому його ідеї і побажання ніхто не почує. Таким чином, ні боротьба, ні втеча не приносять бажаного результату – добре провести час із рідними. І в цій ситуації сильне та майже щоденне нервове збудження, погано впливає на його здоров'я. Фізичної загрози не існує, і бурхлива орієнтована на гнів реакція не вирішує причин, які її викликають та не приносить задоволення. Гнівливе збудження заважає людині знаходити слушні варіанти рішень у взаємодії з іншими, стає вагомою перешкодою у виконанні моторних дій (керувати авто), а також знижує гостроту та ясність мислення. Гадаю, ніхто не хотів би бути пацієнтом розгніваного стоматолога :)*

*Що ж робити Максусу?...*

*Найбільш продуктивний шлях вирішення проблеми Макса – зниження гнівливого збудження до позначки відновлення самоконтролю (термометр гніву) та позитивне обговорення своїх потреб із дружиною (навички ефективного спілкування).*

*Аби знизити рівень гнівливого збудження, пропонується використовувати техніки релаксації. Бути релаксованими/розслабленими вміють всі люди – це біологічна тілесна реакція. Вона приводить у дію специфічні речовини, що виділяються мозком, і це гальмує реакцію «бий/біжи». Людина починає повільніше дихати, знижується тиск, потреба в кисні, частота пульсу та тонус нервової системи. Ми ніби через тіло показуємо нашій психіці, що загрози для життя немає, заспокойся і розслабся, це не смертельно, ти з цим упораєшся дуже легко...*

*У кожної людини є свій набір того, що її розслабляє.*

*А який набір у вас? Що вам допомагає розслабитися?»*

**ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:**

- Чи виникли у вас запитання по цій інформації? Можете поставити їх, я спробую відповісти або підготую їх на наступний раз;
- Чи була інформація для вас новою? Що саме?
- Чому важливо зменшувати напругу в тілі? Що це дає людині?

**7. ВПРАВА «АНТИСТРЕСОВЕ ДИХАННЯ»**

**МЕТА:** відпрацювати навички антистресового дихання.

**ЧАС:** 15 хв

**ХІД ПРОВЕДЕННЯ**

Тренер просить учасників сісти якомога зручніше, за бажанням, заплющити очі та слідувати його інструкціям.

Інструкції даються спокійним, повільним темпом, тихим тоном.

*«За бажанням, заплющте очі, декілька секунд посидьте спокійно і зосередьтесь на диханні (пауза 10 секунд). Під час вдиху губи мають бути злегка відкриті, а верхні та нижні зуби торкатися один одного. Кінчик язика торкається ясен нижніх зубів. Під час вдиху черевна порожнина має видаватися вперед. Під час видиху треба рота щільно закрити і втягнути живота. Протягом деякого часу подихайте так» (пауза 1 хвилина).*

*«Зараз потрібно праву ніздрю закрити великим пальцем. Повільно вдихати через ліву ніздрю якомога довше. Потім також повільно видихати через ту ж ніздрю. Закрити ліву ніздрю мізинцем і безіменним пальцем. Вдихати і видихати через праву ніздрю» (виконати вісім кіл по шість разів).*

*Тепер повільно вдихайте і видихайте через дві ніздрі. Не робіть пауз і не затримуйте дихання (три-чотири кола по шість разів).*

*Тепер спробуйте вдихати через ліву ніздрю і видихати через праву. Не затримуйте дихання і не робіть пауз. Потім навпаки, вдихайте через праву ніздрю, а видихайте через ліву» (три-чотири кола по шість разів).*

**ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:**

- Чи вдалося розслабитися та зосередитись на диханні?
- Про що думали в цей момент?
- Чи вдалося контролювати власні думки та повертатися до дихання?

**ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!**

Важлива умова розвитку навички релаксації – це спокій, бо так само, як і навчитися плавати у бурхливих хвилях майже не можливо, так і навчитися релаксації під час стресу буде складно. Тому починати практикуватися треба в стані спокою.

**8. ВПРАВА «ПРОГРЕСИВНА М'ЯЗОВА РЕЛАКСАЦІЯ»**

**МЕТА:** відпрацювати навички релаксації.

**ЧАС:** 35 хв

**ХІД ПРОВЕДЕННЯ**

Тренер просить учасників сісти якомога зручніше, заплющити очі та слідувати його інструкціям.

**ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!**

Якщо учасників не вдалося вмотивувати на проведення прогресивної м'язової релаксації в групі, то рекомендовано провести іншу вправу, а цю лишити для домашньої практики (обов'язково ознайомтесь із нею на занятті, прочитайте її учасникам та поясніть принцип дії).

## ВПРАВА «ТРИ СТАНИ»

Тренер на кожного з учасників доставляє по три стільці, де 1 – це стільчик, на якому сидить людина в тривозі, 2 – стільчик, на якому людина сидить в гніві, а 3 – стільчик, на якому сидить людина в розслабленому/спокійному стані. Тренер розповідає про кожен зі стільців і дає завдання:

*«Зараз кожному із вас необхідно буде побувати в різних емоціях і зрозуміти, що відбувається з вашим тілом. Отже, перший стільчик – це той, на якому сидить людина в тривозі. Всі сідаємо на нього і спробуємо відчувати стан, коли ви тривожитесь. Для цього я зачитаю наші напрацювання із попередньої вправи про стан «біжи», і ви спробуйте відтворити цей стан».*

Тренер зачитує і через 1,5 хв просить учасників пересісти на стілець, на якому сидить людина в розслабленому стані. Продовжує:

*«А тепер глибоко вдихніть і видихніть. Адже ви розслаблені і спокійні. Всі м'язи, які ви напружували на попередньому стільчику, розслабте. Ваші пальчики, долоні, руки, плечі розслаблені. Ваші ступні, гомілки, стегна теж розслаблені. Вам не потрібно нікуди поспішати. Ваша грудна клітина, живіт, спина, таз приємно розслаблені. Відпустіть зайві переживання з тіла. У спокої наші м'язи розслаблені, дихання рівне та глибоке, а серце б'ється ритмічно та правильно...»*

Тренер говорить текст і через 3 хв просить учасників пересісти на стільчик, де сидить людина в гніві:

*«Отже, наступний стільчик – це той, на якому сидить людина в гніві. Всі сідаймо на нього і спробуємо відчувати реакцію вашого тіла, коли ви гніваєтесь. Для цього я зачитаю наші напрацювання із попередньої вправи про стан «бий», і ви спробуйте відтворити цей стан».*

Тренер зачитує і через 1,5 хв просить учасників пересісти на стілець, де сидить людина в розслабленому стані. Повторює попередній текст про стан розслабленості (3 хв).

Далі проводиться обговорення, наведене вкінці вправи.

Інструкції даються спокійним, повільним темпом, тихим тоном.

*«Заплющте очі, декілька секунд посидьте спокійно і зосередьтеся на диханні (Пауза 10 секунд). Зверніть увагу на те, чи контролюєте ви себе. Ви можете управляти собою, почавши дихати повільніше, спокійніше та глибше (пауза 5 секунд). Добре, ви все робите вірно.»*

1. *Тепер стисніть кулаки на обох руках і відчуйте напругу, що сковує ваші передпліччя, кисті, пальці. Зосередьтеся на цій нарузі та мовчки опишіть собі неприємні відчуття, викликані натягом м'язів. Ось, що відбувається з вами, коли ви розгнівані. Добре! Утримуйте напругу (пауза 5 секунд). Тепер змініть напругу і дайте своїм рукам розслабитися. Зосередьтеся на відчуттях у тілі, тяжкості та розслабленості у своїх кистях і відмітьте різницю з напруженням. Просто сфокусуйтеся на декілька секунд на своїх розслаблених кистях, продовжуйте дихати повільно, спокійно та глибоко (пауза 10 секунд).*
2. *Тепер зігніть руки і притисніть лікті до тіла. Стискаючи лікті, також натягніть м'язи рук. Відмітьте напругу, що розливається по обох руках, плечах та повертається назад. Утримуйте напругу (пауза 5 секунд). Добре! Тепер розслабте руки і дайте їм мляво опуститися уздовж тіла (пауза 10 секунд). Зосередьтеся на відчуттях тіла, тяжкості і розслабленості в руках і продовжуйте дихати повільно, спокійно та глибоко (пауза 10 секунд).*
3. *Перейдіть до нижньої частини ніг і загніть ступні на себе, намагаючись дотягнутися пальцями ніг до носа. Відмітьте напругу, що розливається по ступнях, щиколотках, литках. Утримуйте напругу (пауза 5 секунд). Добре! Тепер розслабте нижню частину ніг і зосередьтеся на відчутті комфорту, що з'являється в процесі поступового розслаблення ніг. Продовжуйте дихати повільно, спокійно та глибоко (пауза 10 секунд). Усе ви робите правильно!*
4. *Далі напружуйте верхню частину ніг, стискаючи разом коліна, відриваючи ноги від стільця. Сфокусуйтеся на напруженні в стегнах та відчуттях натягнутості в них. Опишіть собі свої неприємні відчуття. (пауза 5 секунд). Тепер ослабте напругу та дайте ногам повільно опуститися на стілець. Сфокусуйтеся на повному звільненні від напруги, ніг, рук, плечей. Просто викиньте це із голови. Дихайте повільно, спокійно та глибоко (пауза 10 секунд).*
5. *Далі підтягніть живіт до хребта. Відмітьте напругу, що виникла в животі. (пауза 5 секунд). Тепер дайте животу вільно розслабитися. Дихайте повільно, спокійно та глибоко і сфокусуйтеся на послабленні напруги, яку ви можете відчувати в животі, ногах, плечах, руках (пауза 10 секунд).*
6. *Тепер зробіть дуже глибокий вдих та затримайте подих (пауза 15 секунд, поки не з'явиться деякий дискомфорт). Відмітьте напругу в розширеній грудній клітині. Тепер повільно випустіть повітря та відчуйте, як напруга поступово зникає. Зверніть увагу, що ви можете розслабити своє тіло за своїм бажанням і можете дихати, повільно, ритмічно та глибоко. І з кожним подихом ви можете дати собі розслабитися все більше. Зосередьтеся на розслабленні і просто випустіть всю свою напругу (пауза 10 секунд).*

7. Тепер уявіть собі, що ваші плечі прив'язані до мотузки і їх тягнуть нагору, до ваших вух. Відчуйте напругу, що виникає в плечах, верхній частині шиї та спини. Утримуйте цю напругу (пауза 5 секунд). Добре! Тепер просто випустіть напругу. Дайте плечам розслабитись. Дайте їм опуститись якомога нижче. Відчуйте різницю між напругою та розслабленням (пауза 10 секунд).
8. Нахиліть підборіддя і спробуйте ним дотягнутись до грудей. Відмітьте розтягнення та напругу в задній частині шиї (пауза 5 секунд). Тепер розслабтесь. Відпустіть напругу, що виникла в шиї. Зосередьтесь на розслабленні м'язів шиї. Дайте розслабитись рукам і ногам. Дихайте повільно, ритмічно та глибоко (пауза 10 секунд).
9. Тепер стисніть зуби та зосередьтесь на напрузі в щелепі. Відчуйте відчуття сильної стиснутості (пауза 5 секунд). Добре! Розслабтесь. Дайте роту відкритися і розслабте м'язи обличчя, зокрема навколо рота (пауза 10 секунд). Добре!
10. Напружте лоб, змушуючи себе хмуритися. Спробуйте зсунути брови. Сконцентруйтеся на напрузі лоба (пауза 5 секунд). Тепер розслабтесь. Розгладьте всі зморшки і розслабте лоб (пауза 10 секунд).
11. На цьому етапі дайте всьому тілу розслабитися і відчуті його тяжкість. Дихайте глибоко і ритмічно, природно розслабте руки, ноги, живіт, плечі і м'язи обличчя. Ви контролюєте себе. З кожним подихом про себе скажіть «Розслабся», і уявіть, що ви видихаєте всю напругу зі свого тіла.

П'ять разів зробіть глибокий вдих та видих, сказавши собі слово «Розслабся», і дайте зникнути напрузі природнім шляхом. Просто викиньте все із голови і розслабтесь. На деякий час я припиню говорити і дам вам змогу насолодитися приємним відчуттям розслабленості, яке ви можете собі дозволити.

Коли ви будете готові, відкривайте очі».

#### **ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:**

- Які у вас зараз відчуття?
- Чи вдалося вам розслабитись?
- Які відчуття в тілі сподобались найбільше?

#### **9. ДОМАШНЄ ЗАВДАННЯ**

**МЕТА:** сприяти відпрацюванню навичок розпізнавання власних емоцій

**ЧАС:** 5 хв

**РЕСУРСИ:** робочі зошити або бланк для фіксації реакцій на м'язову релаксацію (Додаток 3.2.) по кількості учасників.

#### **ХІД ПРОВЕДЕННЯ:**

Тренер наголошує на важливості виконання домашнього завдання та озвучує його:

*«Сьогодні ми з вами говорили про керування фізичним збудженням у своєму тілі. Протягом наступного тижня, я пропоную вам застосовувати техніку релаксації кожного дня ввечері, яку ви знайдете у ваших зошитах на сторінці 21. Всі відчуття, що виникатимуть у вас, прошу фіксувати у ваших робочих зошитах на сторінці 22».*

Далі тренер пересвідчується, наскільки учасники зрозуміли завдання та відповідає на усі запитання, які в них виникнуть.

#### **10. ПІДБИТТЯ ПІДСУМКІВ ЗАНЯТТЯ**

**МЕТА:** підбити підсумки заняття, сприяти усвідомленню отриманої інформації кожним з учасників.

**ЧАС:** 5 хв

#### **ХІД ПРОВЕДЕННЯ:**

На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** вправи тренер просить учасників дати відповідь на запитання.

#### **ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:**

- Що було корисного на сьогоднішньому занятті?
- Що було зайвим?
- Що найбільше запам'яталось?
- Що варто було б змінити?
- Що саме вам допоможе у зміні вашої поведінки (ставленні)? Чому?

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** вправи, після того, як усі охочі висловилися, тренер просить учасників заповнити Форму оцінки кожного заняття, подану у Додатку С даного посібника.

## СХЕМА «БИЙ/БІЖИ»

**СТРІМКИЙ ПОТІК ДУМОК**

Здатність швидше мислити допомагає нам оцінити небезпеку й прийняти оперативні рішення. При активації реакції «бий або біжи» буває дуже складно зосередитись на чомусь, окрім небезпеки (чи шляхів відступу).

**ЗМІНИ ЗОРУ**

Зір стає гостріший, щоб ми краще бачили небезпеку. Також може спостерігатись ефект «тунельного зору».

**ПЕРЕСИХАЄ У РОТІ**

Рот – це частина травної системи. У ситуації небезпеки травлення призупиняється, оскільки енергія направляється до м'язів.

**ПРИСКОРЕНЕ СЕРЦЕБИТТЯ**

Прискорене серцебиття забезпечує притік крові до м'язів та підсилює здатність бігти чи нападати.

**НУДОТА ТА «МЕТЕЛИКИ У ЖИВОТІ»**

Відбувається відтік крові від травної системи, що може викликати відчуття нудоти чи «метеликів у животі».

**ХОЛОДНІ РУКИ**

Кров'яні судини в руках звужуються, щоб направити кров до основних груп м'язів.

**М'ЯЗОВА НАПРУГА**

Напружуються м'язи всього тіла, готуючи вас до відступу чи нападу. М'язи також можуть тремтіти, особливо, якщо ви завмираєте на місці; таким чином підтримується стан готовності до дій.

**ЗАПАМОРЧЕННЯ**

Якщо ми нічого не робимо (не втікаємо і не нападаємо), щоб використати додатковий кисень, ми дуже скоро можемо відчувати запаморочення.

**ДИХАННЯ СТАЄ ПРИСКОРЕНИМ ТА ПОВЕРХОВИМ**

Прискорене дихання сприяє посиленню притоку кисню для забезпечення м'язів енергією. Таким чином підвищується готовність тіла до втечі або нападу.

**АДРЕНАЛІНОВІ ЗАЛОЗИ ВИДІЛЯЮТЬ АДРЕНАЛІН**

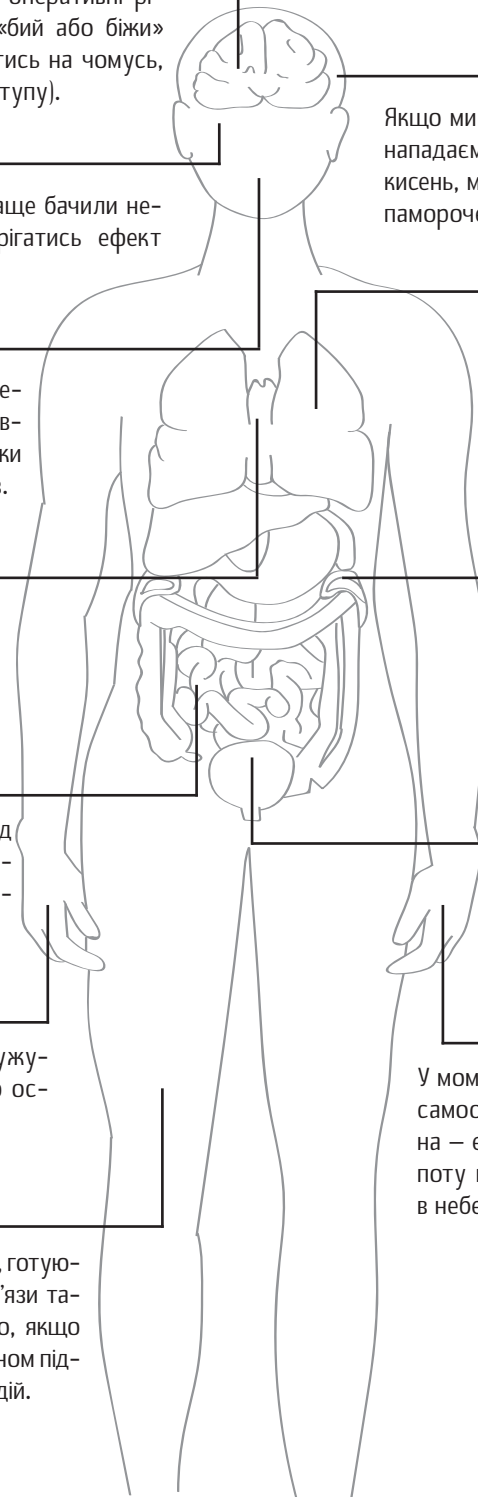
Адреналін оперативно сповіщає інші частини тіла про необхідність підготуватися до реакції на небезпеку.

**МИМОВІЛЬНЕ СЕЧОВИПУСКАННЯ**

Іноколи при дуже сильному стресі відбувається розслаблення м'язів сечового міхура.

**ДОЛОНІ СТАЮТЬ ВОЛОГИМИ**

У момент небезпеки тіло виділяє піт для самоохолодження. Прохолодна машина – ефективна машина, тому виділення поту підвищує шанси організму вижити в небезпечній ситуації.



## ДОМАШНЄ ЗАВДАННЯ

## БЛАНК «ПРАКТИКА ПРОГРЕСИВНОЇ М'ЯЗОВОЇ РЕЛАКСАЦІЇ»

Дата	Рівень розслабленості перед вправою 0.....10	Час виконання вправи	Рівень розслабленості після вправи 0.....10

## ЗАНЯТТЯ 4. ПУСКОВІ МЕХАНІЗМИ ГНІВУ

**МЕТА:** сформувати розуміння виникнення й впливу пускових механізмів та власну відповідальність за вибір стратегії поведінки у зв'язку з їхньою дією.

**ТРИВАЛІСТЬ ЗАНЯТТЯ** – 2 год.

**ПЛАН ЗАНЯТТЯ:**

1. Привітання учасників (2 хв)
2. Вправа на знайомство «Моя річ» (10 хв)
3. Рефлексія минулого заняття (5 хв)
4. Повторення правил роботи групи (5 хв)
5. Перевірка домашнього завдання (15 хв)
6. Вправа «Лавка в парку» (25 хв)
7. Презентація «Зростання агресії» (20 хв)
8. Вправа «Мої пускові механізми» (30 хв)
9. Домашнє завдання (3 хв)
10. Підбиття підсумків заняття (5 хв)

### 1. ПРИВІТАННЯ

**МЕТА:** привітати учасників Програми, надати інформацію щодо четвертого заняття Програми.

**ЧАС:** 2 хв

### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

Тренер вітає учасників і розповідає про те, чому присвячене четверте заняття Програми:

*«Доброго дня. Як ваші справи? Нагадую, що мене звать \_\_\_\_\_. Сьогодні наше четверте заняття, і ми будемо говорити про причини виникнення гніву та як їх ідентифікувати. Отже, пропоную розпочинати наше заняття».*

### 2. ВПРАВА НА ЗНАЙОМСТВО «МОЯ РІЧ»

**МЕТА:** продовжити знайомство, налагодити позитивну атмосферу в групі, сприяти більш тісній взаємодії між учасниками.

**ЧАС:** 10 хв

### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** тренер просить учасників упродовж двох хвилин зосередитися і визначити зі своїх речей одну, яка була б найулюбленішою, і тією, що могла б найбільше «розповісти» про свого хазяїна.

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** тренер просить учасників розповісти про ще невідомі факти стосовно себе від імені своєї речі. Наприклад:

*«Я плеєр \_\_\_\_\_. Знаю свою хазяйку не багато, не мало, а три роки. Знаю, що вона надзвичайно любить музику, власне тому я і є її найулюбленішою річчю. Окрім того, вона багато подорожує, «легка на підйом», найближчим часом планує відвідати аквапарк».*

### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Що нового ви дізналися один про одного?
- Хто здивував вас найбільше?

#### **ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!**

Якщо комусь із учасників складно визначитися із такою річчю, тренер може допомогти, навівши приклади: такою річчю може бути светр чи футболка людини, взуття, рюкзак, гаманець, ноутбук чи комп'ютер тощо.

Бажано, щоб тренер починав презентацію з себе, тим самим подаючи приклад учасникам.



### 3. РЕФЛЕКСІЯ МИНУЛОГО ЗАНЯТТЯ

**МЕТА:** продовження засвоєння інформації, отриманої на минулому занятті, згадати основні ключові моменти.

**ЧАС:** 5 хв

**ХІД ПРОВЕДЕННЯ:**

Тренер просить учасників дати відповідь на запитання.

**ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:**

- Що відбувалось на минулому занятті?
- Що запам'яталося найбільше?
- Що було корисного?
- Що використовували впродовж часу між заняттями?

### 4. ПОВТОРЕННЯ ПРАВИЛ РОБОТИ ГРУПИ

**МЕТА:** повторити правила, що були прийняті на першому занятті Програми.

**ЧАС:** 5 хв

**РЕСУРСИ:** заздалегідь прикріплений аркуш з написаними правилами, що були прийняті на першому занятті.

**ХІД ПРОВЕДЕННЯ:**

Тренер просить учасників згадати, які правила в «Діаманті» були прийняті на першому занятті.

**ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:**

- Чи вдалося дотримуватись правил на минулому занятті?
- Яких правил ми притримувались найкраще?
- Які правила порушувались?
- Що потрібно для того, щоб всі правила однаково виконувалися на занятті та навіщо це нам потрібно?

### 5. ПЕРЕВІРКА ДОМАШНЬОГО ЗАВДАННЯ

**МЕТА:** перевірити домашнє завдання, яке учасники отримали на минулому занятті.

**ЧАС:** 15 хв

**РЕСУРСИ:** аркуш фліпчарту із зафіксованою на ньому шкалою від нуля до трьох, робочі зошити по кількості учасників.

**ХІД ПРОВЕДЕННЯ**

**ПЕРШИЙ ЕТАП** вправи відбувається за схемою, яка описана у занятті 2 відповідної вправи.

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** тренер запитує в учасників:

- Розкажіть чи вдалося використовувати кожен день ввечері техніку релаксації, яку ми відпрацьовували на минулому занятті?
- Які відчуття у вас виникали?
- Поділіться, будь ласка, тими техніками релаксації, які ви знайшли? Можливо хтось хоче продемонструвати, як вони працюють?

### 6. ВПРАВА «ЛАВКА В ПАРКУ»

**МЕТА:** визначити основні спускові механізми прояву агресивної поведінки.

**ЧАС:** 25 хв

**РЕСУРСИ:** стара газета, два стільця або лавка, поставлені у центрі аудиторії.

**ХІД ПРОВЕДЕННЯ**

На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** вправи тренер говорить учасникам, що зараз у групі відбудеться певне дійство – рольова гра. Далі він запрошує двох добровольців із групи та кожному дає завдання, окремо один від одного. Всі інші учасники отримують роль спостерігачів і мають фіксувати (бажано – письмово у своїх блокнотах) те, що відбуватиметься.

Разом із першим добровольцем тренер виходить за межу аудиторії та дає завдання: зіграти роль іноземця, який спокійно сидить на лавці та читає газету, і не реагує на оточуючих, оскільки не знає їхньої мови. Тренер говорить: *«Ви – іноземець, який присів відпочити у парку та почитати газету. Ви не розумієте жодного слова з мови цієї країни, тому не реагуєте на звернення перехожих. Ось таку стратегію Ви собі обрали, щоб не відволікатися від читання».*

#### **ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!**

Під час роботи в індивідуальному форматі вправу рекомендовано проводити у вигляді рольової гри, де роль іноземця грає спеціаліст, а роль людини, яка запитує котра година – учасник. Важливим є рольовий досвід учасника, який може дозволити прослідкувати в безпечних умовах власні пускові механізми і потім обговорити їх із тренером.

Після того, як перший учасник повертається до аудиторії та вже може сісти на «лавку» (стілець у центрі кола), другий учасник виходить за межі аудиторії й отримує від тренера наступне завдання: чіплятися до людини, яка читає газету, з метою будь-що дізнатися, котра година. Тренер говорить, що можна використовувати різні методи взаємодії та впливу. Тренер говорить другому учаснику:

*«Уявіть, що Ви людина, якій вкрай необхідно дізнатися котра година, а поруч нікого немає. Ви гуляєте в парку і раптом бачите одну єдину людину, яка сидить на лавці. Ваша мета: будь-що дізнатися в неї, котра година».*

Після цього другий учасник заходить до аудиторії (умовного «парку») та бачить людину, що сидить і читає газету. Сценка, що далі розігрується, закінчується тоді, коли перший учасник реагує на звернення другого (або ж максимум через 5–7 хв після її початку, якщо реакції від читаючого так і не буде отримано).

Після закінчення гри вся група оцінює ситуацію, визначає, що стало спусковим механізмом реакції першого учасника (або що дозволило йому стриматися, якщо такої реакції не було), відповідаючи на такі *запитання для обговорення*:

- Що відбулося?
- Як почував себе учасник, який читав газету?
- Як почував себе учасник, який намагався дізнатися час?
- Що дратувало найбільше у цій ситуації?
- Що стало останньою крапкою у поведінці людини, яка намагалася дізнатися час?
- Чи часто нас дратує байдужість або ігнорування нас іншою людиною?
- Чи траплялося у вас, що ви звертаєтесь до близької людини, а вона ніяк на вас не реагує? Що ви робите у таких ситуаціях?

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** вправи тренер запитує в учасників:

*«Як з огляду на побачене зараз, так і з вашого власного досвіду, скажіть, що може бути спусковим механізмом (фактором, причиною) того, що одна людина виявить агресію до іншої?»*

Тренер відповіді учасників записує на аркуші фліпчарту.

#### **ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!**

Цю вправу не варто затягувати, навіть якщо добровольець, який сидів на лавці, ніяк не відреагував на іншого, вправу варто закінчити через 5–7 хв, адже учасникам, які слідкують за процесом, може стати нудно. У цьому випадку, по-перше, тренеру варто зробити акцент на тому, що інколи ми навіть не підозрюємо, що своєю байдужістю, ігноруванням можемо провокувати інших на прояви агресії; а, по-друге, розглянути з учасниками можливі позитивні варіанти привернення до себе уваги, в ситуації ігнорування, наприклад: 1) сісти поряд та почати говорити дуже серйозно; 2) якщо питання не є терміновим, то на певний час залишити розмову; 3) поцікавитися, можливо саме в цей момент ваша допомога людині, яку ви турбуєте, буде набагато необхіднішою і, можливо, вам необхідно вислухати, перш ніж почати говорити; 4) якщо питання, яке ви збираєтесь обговорювати, стосується певних зауважень, то варто висловлювати все спокійним тоном, пояснюючи причини вашого невдоволення та варіанти виходу із конкретної ситуації.

У ході обговорення питання по завершенню вправи тренер просить учасників дати відповідь на питання «Що може бути спусковим механізмом (фактором, причиною) того, що одна людина виявить агресію до іншої», варто обговорити якомога більше конкретних ситуацій, дій, які можуть викликати агресію (окрім ігнорування).

Після обговорення тренер просить відкрити робочі зошити на сторінці 23 та записати основні спускові механізми агресії.

## 7. ПРЕЗЕНТАЦІЯ «ЗРОСТАННЯ АГРЕСІЇ»

**МЕТА:** продемонструвати фази розвитку вияву агресії.

**ЧАС:** 20 хв

**РЕСУРСИ:** аркуш фліпчарту з намальованим графіком із фазами розвитку вияву агресії, маркери.

### ХІД ПРОВЕДЕННЯ:

Тренер починає розповідати учасникам про фази розвитку проявів агресивних дій, коментуючи представлений на рис. 1 графік:

*«Отже, як відомо (ми мали змогу обговорити це на попередньому етапі), для того, щоб виявились якісь агресивні дії однієї людини щодо іншої, має бути присутнім певний подразник, що провокує наростання роздратування, а вже потім, як реакція на подразник, відбувається сплеск агресії.»*

*Спробуймо зобразити фази наростання агресії на графіку, щоб нам було простіше уявити собі, як працює цей механізм.*

*Відтак, початкову фазу розвитку агресивних дій обумовлює певний подразник. Для того, щоб агресія вийшла назовні, їй необхідний певний підтримуючий ресурс для подразника, це може бути тривалість дії цього подразника, його частота, кількість подразників тощо. Наприклад, якщо протягом певного тижня співробітник спізнюється на 5–10 хвилин на роботу, то, скоріш за все, в перший день спізнення він почує від керівництва зауваження та прохання приходити вчасно. Коли ж такі запізнення будуть повторюватися і в наступні дні, це може викликати грубу реакцію на запізнення, наприклад, догану, відрахування із заробітної плати, звільнення. У цій ситуації були присутні й тривалість, і частота, і кількість певного подразника (запізнення). Те ж саме відбувається і у взаєминах із близькими. Фаза, коли накопичується певний подразник, називається фазою зростання. Врешті-решт, коли зростання досягає свого піку, найвищої точки, то відбувається спалах, прояв певної агресивної дії. Відповідно виникає конфліктна ситуація.*

*Після спалаху настає криза, це можуть бути докори сумління, почуття провини, відчуття безвиході та ін. Як правило, криза супроводжується деякими депресивними проявами, поганим самопочуттям, почуттям відрази як до себе, так і до людини, з якою відбувся конфлікт. Також може виникати почуття жалю до себе і близької людини.*

*З часом криза спадає і настає фаза відновлення. Зазвичай відбувається під час примирення та триває до того часу, поки знову не з'явиться певний подразник».*

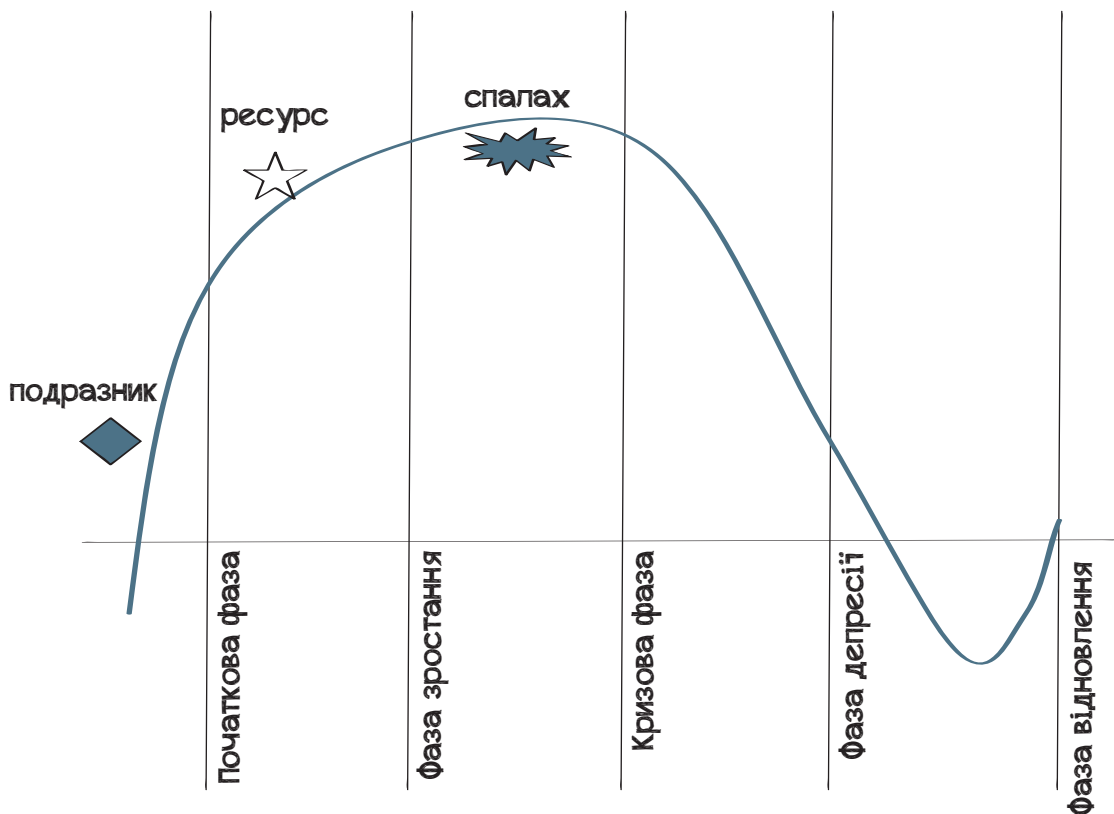


Рис. 1. Фази розвитку вияву агресії

#### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Чи все зрозуміло вам з того, що зображено на графіку?
- Чи ви погоджуєтесь, що агресія розвивається саме так? Чи можете ви навести конкретні приклади із власного досвіду?
- Як ви вважаєте, може людина розпізнати подразник та навчитися не реагувати на нього?
- Як людина почуває себе, коли роздратування зростає?

#### ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!

Під час пояснення графіка, тренеру варто також сказати про те, що часто цей графік (за умови постійних конфліктів) може перерости в «замкнене коло», тобто буде збільшуватись кількість та види подразників. Подразником, зрештою, може ставати все те, що раніше сприймалося нормально та не викликало роздратування. Отже, з часом може бути достатньо незначного подразника, щоб людина спалахнула; збільшуватиметься сила спалаху, тобто дії можуть переростати у більш жорстокі; збільшуватиметься період перебування в кризі та депресії; натомість зменшуватиметься до мінімуму або взагалі зникатиме стадія відновлення.

#### 8. ВПРАВА «МОЇ ПУСКОВІ МЕХАНІЗМИ»

**МЕТА:** визначити власні пускові механізми, у яких учасники відчувають гнів та агресію.

**ЧАС:** 30 хв

**РЕСУРСИ:** робочі зошити або Додаток 4.1, ручки по кількості учасників.

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ:

На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** тренер наводить приклади того, що може стати для людини пусковим механізмом.

*«Насправді, майже будь-який стимул може привести до виникнення гніву. Тому дуже важливим є розуміння того, що ж саме конкретно для вас є тією ситуацією, у якій ви, скоріш за все, відчуватимете гнів. Проте ми розуміємо, що скоріш за все, це певні негативні події, які виникають під час взаємодії з добре знайомими людьми, від яких ми не очікуємо такого. До прикладу, серед поширених варіантів пускових механізмів є:*

- 1) *Слова інших людей щодо вас – особисті образи, грубість, принизливі натяки на адресу сім'ї чи вашого походження, знецінення вас чи вашої роботи, кепкування та глузування, погані новини (коли людина дізнається, що їй не дадуть обіцяної зарплати, або дружина/чоловік повідомляє, що хоче пожити окремо), звинувачення в партнерській невірності, постійне незадоволення членів сім'ї або колег, критика, коли кажуть, що ви не праві. **Ваші приклади...***
- 2) *Дії інших людей щодо вас – коли вас ігнорують чи обмежують у ваших правах (не дозволяють щось зробити, перешкоджаючи фізично), коли штовхнули чи вдарили, щось жбурнули, або проявляють ворожість, утримують за руку тощо. **Ваші приклади...***
- 3) *Ситуації, у яких помічаєте неприємні речі – коли вас розглядають або оцінюють, коли стаєте свідком ситуацій несправедливості (мама б'є дитину, хтось летить за кермом на шаленій швидкості і не гальмує на переході, або хтось жорстоко поводить з тваринами), коли ви помічаєте, що хтось подряпав ваше авто, що ваша дитина не хоче їсти і кидає їжу на підлогу. **Ваші приклади...***
- 4) *Позитивний стимул, що стає пусковим механізмом для гніву – наприклад, коли жінка щодня від неприємного їй чоловіка отримує квіти, записки, смс-ки та ін., або коли ви просуваєтесь по кар'єрі, але й відповідальності навалюється більше.*
- 5) *Розходження реальності з очікуваннями – коли ви маєте власні плани, але вони зовсім не збігаються з планами інших.*
- 6) *Можливість реальних або потенційних втрат (матеріальних, грошових, втрати здоров'я чи працездатності).*
- 7) *Загроза життю своєму чи близьких.*

*Що ще може стати пусковим механізмом для гніву?...*

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** вправи тренер роздає учасникам бланки (Додаток 4.1.) або просить їх знайти в зошиті на сторінці 25.

*«Зараз ви отримуєте бланки, у які зможете занести ті ситуації, які саме для вас є пусковими механізмами для гніву. У першому стовпчику зазначте ситуації, які були у вас в минулому, і ви точно знаєте, що, перебуваючи у них,*

відчуваєте гнів. Спробуйте ранжувати їх від найменш поодразнюючих вас до найбільш, тобто створити певний хіт-парад пускових механізмів, де є перше місце, друге і т. д. до десятого. У третій стовпчик занесіть вираженість (інтенсивність) впливу на вас цього пускового механізму від 0 – зовсім не чіпляє до 100 – максимально зачіпає. Між першим та третім стовпчиками є щось, що могло б пояснити чому та чи та ситуація на вас так впливає, але про це вже на наступній сесії.

#### **ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:**

- Поділіться будь ласка ситуаціями, які найбільше вплинули на ваші емоції? Чому саме?
- Поділіться ситуаціями, які вплинули на ваші емоції, проте ви визначили як такі, що найменше впливають на вас.

### **9. ДОМАШНЄ ЗАВДАННЯ**

**МЕТА:** сприяти відпрацюванню навичок розпізнавання власних емоцій.

**ЧАС:** 3 хв

**РЕСУРСИ:** робочі зошити або Додаток 4.1.

#### **ХІД ПРОВЕДЕННЯ**

Тренер наголошує на важливості виконання домашнього завдання та озвучує його.

Далі задає учасникам домашнє завдання:

*«На нинішньому занятті ми говорили про спускові механізми агресії, її розвиток та почуття, які ми при цьому маємо. До наступного заняття я прошу вас поспостерігати за собою і фіксувати свої спостереження за схемою, яку ви всі знайдете на сторінці 25 вашого зошита (або роздає Додаток 4.1).*

*За час до наступного заняття на бланку вам необхідно буде коротко описувати ситуації, що викликали у вас роздратування, гнів; записати, що саме слугувало спусковим механізмом роздратування та агресії (провокаційний фактор) у цій ситуації; відмітити, інтенсивність цього впливу, тобто продовжити заповнювати таблицю, що ми почали на занятті».*

Далі тренер пересвідчується, наскільки учасники зрозуміли завдання, та відповідає на усі запитання, які в них виникнуть.

### **10. ПІДБИТТЯ ПІДСУМКІВ ЗАНЯТТЯ**

**МЕТА:** підбити підсумки заняття, сприяти усвідомленню отриманої інформації кожним із учасників.

**ЧАС:** 5 хв

#### **ХІД ПРОВЕДЕННЯ:**

На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** вправи тренер просить учасників дати відповідь на запитання.

#### **ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ**

- Що було корисного на нинішньому занятті?
- Що було зайвим?
- Що найбільше запам'яталось?
- Що варто було б змінити?
- Що саме вам допоможе у зміні вашої поведінки (ставленні)? Чому?

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** вправи, після того, як усі охочі висловилися, тренер просить учасників заповнити Форму оцінки кожного заняття, подану у Додатку С даного посібника.

## БЛАНК СПОСТЕРЕЖЕННЯ ЗА ПРОВОКУЮЧИМИ СИТУАЦІЯМИ

	СИТУАЦІЇ – ПУСКОВІ ФАКТОРИ	???	0 – 100 БАЛІВ	!!!
10				
9				
8				
7				
6				
5				
4				
3				
2				
1.				

## ЗАНЯТТЯ 5. СПОСТЕРЕЖЕННЯ ЗА ДУМКАМИ

**МЕТА:** сприяти розвитку навичок відслідковування думок, а також формувати розуміння їхнього впливу на емоції та поведінку.

**ТРИВАЛІСТЬ ЗАНЯТТЯ** – 2 год.

**ПЛАН ЗАНЯТТЯ:**

1. Привітання учасників (2 хв)
2. Вправа на знайомство «Я відчуваю себе...» (10 хв)
3. Рефлексія минулого заняття (5 хв)
4. Повторення правил роботи групи (5 хв)
5. Перевірка домашнього завдання (15 хв)
6. Інформаційне повідомлення «Важливість думок» (10 хв)
7. Вправа «Модель АВС: офісний простір» (30 хв)
8. Інформаційне повідомлення з елементами мозкового штурму «Які думки приводять нас до гніву» (20 хв)
9. Вправа «Оцінка ситуацій» (15 хв)
10. Домашнє завдання (3 хв)
11. Підбиття підсумків заняття (5 хв)

### 1. ПРИВІТАННЯ

**МЕТА:** привітати учасників програми, надати інформацію щодо п'ятого заняття Програми.

**ЧАС:** 2 хв

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

Тренер вітає учасників і розповідає, яким темам присвячене п'яте заняття Програми:

«Доброго дня. Як ваші справи? Нагадую, що мене звати \_\_\_\_\_. Сьогодні наше п'яте заняття, і ми розглядатимемо вплив думок на модель мислення, так звану схему А-В-С. З'ясуємо зв'язок між нашими емоціями, думками, поведінкою та різноманітними зовнішніми факторами, що впливають на нас. Отже, пропоную розпочинати наше заняття».

### 2. ВПРАВА НА ЗНАЙОМСТВО «Я ВІДЧУВАЮ СЕБЕ...»

**МЕТА:** продовжити знайомство, налагодити позитивну атмосферу в групі, сприяти тіснішій взаємодії між учасниками

**ЧАС:** 10 хв

**РЕСУРСИ:** роздруковані фотокартки різноманітних тварин.

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ:

На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** тренер викладає на підлозі заздалегідь роздруковані фотокартки різноманітних тварин (фотокартки повинні бути приємними, зображення не мають викликати відрази та неприємних реакцій) і просить учасників обрати ту, з якою вони можуть себе проасоціювати.

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** тренер просить учасників продемонструвати обрану фотокартку та розповісти чому було обрано саме її.

#### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Що нового ви дізналися один про одного?
- Хто здивував вас найбільше?

### 3. РЕФЛЕКСІЯ МИНУЛОГО ЗАНЯТТЯ

**МЕТА:** продовження засвоєння інформації, отриманої минулого заняття, згадати основні ключові моменти.

**ЧАС:** 5 хв

## ХІД ПРОВЕДЕННЯ

Тренер просить учасників дати відповідь на запитання.

### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Що відбувалось на минулому занятті?
- Що запам'яталося найбільше?
- Що було корисного?
- Що використовували впродовж часу між заняттями?

## 4. ПОВТОРЕННЯ ПРАВИЛ РОБОТИ ГРУПИ

**МЕТА:** повторити правила, прийняті на першому занятті Програми.

**ЧАС:** 5 хв

**РЕСУРСИ:** заздалегідь прикріплений аркуш з написаними правилами, що були прийняті на першому занятті.

## ХІД ПРОВЕДЕННЯ

Тренер просить учасників згадати, які правила в «Діаманті» були прийняті на першому занятті.

### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Чи вдалося дотримуватись правил на минулому занятті?
- Яких правил ми притримувались найкраще?
- Які правила порушувались?
- Що потрібно для того, щоб всі правила однаково виконувалися на занятті та навіщо це нам потрібно?

## 5. ПЕРЕВІРКА ДОМАШНЬОГО ЗАВДАННЯ

**МЕТА:** перевірити домашнє завдання, яке учасники отримали на минулому занятті.

**ЧАС:** 15 хв

**РЕСУРСИ:** аркуш фліпчарту із зафіксованою на ньому шкалою від нуля до трьох.

## ХІД ПРОВЕДЕННЯ

**ПЕРШИЙ ЕТАП** вправи відбувається за схемою, описаною в занятті 2 відповідної вправи.

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** тренер запитує в учасників:

- Чи вдалося вам записати ситуації, які стають для вас пусковими для гніву чи агресії?
- У якій сфері ви найбільше зафіксували інтенсивного впливу? (стосунки, робота, діти, гроші, водіння авто, розподіл функцій).
- Які ситуації найчастіше зустрічаються, і як вони на вас впливають?

## 6. ІНФОРМАЦІЙНЕ ПОВІДОМЛЕННЯ «ВАЖЛИВІСТЬ ДУМОК»

**МЕТА:** надати інформацію щодо алгоритму аналізу думок за формулою «А-В-С».

**ЧАС:** 10 хв

**РЕСУРСИ:** схема «А-В-С» (Додаток 5.1).

## ХІД ПРОВЕДЕННЯ

Тренер звертається до учасників:

*«Наші емоційні переживання сформовані не стільки подіями і вчинками інших, скільки нашими переконаннями і внутрішніми інтерпретаціями цих ситуацій. Цей процес можна зобразити досить простою, але закономірною поетапністю:*

*Ситуація (А) – Інтерпретація (В) – Реакція (С) (тренер записує на фліпчарті).*

*«Давайте більш детально розглянемо складові цього процесу».*

Тренер надає інформацію, використовуючи Додаток 5.1.



#### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Що має найбільший вплив на те, як ми відреагуємо у тій чи тій ситуації?
- Як ви розумієте, що таке ірраціональні думки? Як вони впливають на нас?
- А що таке раціональні думки? Який їхній вплив на нас?
- Чому важливо визначати свої думки? Що це нам дає?

#### 7. ВПРАВА «МОДЕЛЬ ABC: ОФІСНИЙ ПРОСТІР»

**МЕТА:** відпрацювати навички відслідковування думок у активуючих ситуаціях.

**ЧАС:** 30 хв

**РЕСУРСИ:** фільм «Офісний простір», Додаток 5.2.

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** вправи тренер дає завдання учасникам:

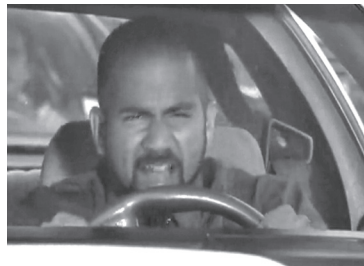
«Зараз ми переглянемо фрагмент фільму «Офісний простір», в якому є три персонажі, що нас цікавлять і за поведінкою яких ми спостерігатимемо: Пітер, Майкл і Замір. Нам після перегляду необхідно буде виконати завдання – відстежити наслідки ситуації для кожного з її учасників. Вам потрібно:

- переглянути вступну сцену із цього кінофільму – американської комедії про пристосування до ділового світу;
- А – це затор на шляху до роботи;
- відстежити С – наслідки (емоційну та поведінкову реакцію) трьох співробітників, кожен із яких доїжджає до офісу окремо».

#### МОДЕЛЬ ABC: ОФІСНИЙ ПРОСТІР



Пітер



Замір



Майкл

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** вправи тренер ініціює коротке обговорення.

#### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Як реагували Пітер, Майкл та Замір на одну й ту ж ситуацію – затор?
- Чому вони реагували по-різному?

Тренер узагальнює результати обговорення: «Отже, у моделі ABC «В» означає наші думки та переконання щодо ситуації, а також образи, витвори уяви, сприйняття, висновки, очікування і тлумачення, які ми собі формуємо про «А».

#### ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!

У разі проведення Програми індивідуально, наступний етап вправи рекомендовано проводити у вигляді обговорення з учасником та записом напрацьованого до робочого зошита.

На **ТРЕТЬОМУ ЕТАПІ** вправи тренер об'єднує учасників у 3 або 6 груп (залежно від кількості учасників великої групи) та дає завдання:

- 1) кожна група аналізуватиме поведінку одного з трьох персонажів;
- 2) заповнить форму «Реєстр думок» для вашого персонажа, яку ви знайдете у ваших робочих зошитах на сторінках 27–29 :
  - визначте емоції та поведінку, які проявив ваш персонаж. Визначте рівень інтенсивності його емоцій;
  - визначте, що думає ваш персонаж про цю ситуацію.

Після повторного перегляду фрагменту для виконання завдання групи отримують 10 хв.

Після того, як час для роботи груп вийшов, тренер просить кожну групу презентувати заповнений. «Реєстр думок». Після презентацій тренер просить учасників підбити підсумки та озвучити їх.

#### **ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:**

- Чи Пітеру допомогло те, що він настільки засмутився?
- Чи допомогло Заміру те, що він настільки розлютився?
- Чи розсмоктався внаслідок цього затор? Чи швидше вони доїхали на роботу?
- Які висновки можна зробити?

Тренер підсумовує:

*«Отже, основна причина наших емоційних реакцій та почуттів – це В, тобто думки та переконання щодо ситуації, а також образи, витвори уяви, сприйняття, висновки, очікування і тлумачення, які ми собі формуємо про “А”.*

*Модель ABC чудово формує основу для виявлення впливу думок і переконань.*

*Однак, важливо пам'ятати найпопулярніше пояснення стосовно того, чому ми реагуємо на різні ситуації саме так, як реагуємо; тобто пояснення про те, що А зумовлює С. Саме таке пояснення часто використовують люди, щоб пояснити свої емоції та дії.*

*Для більшості з нас легше звинуватити у нашій поведінці зовнішні ситуації, події чи людей. Адже набагато простіше шукати відповідь в оточенні, ніж змінювати власні базові переконання, сприйняття і «внутрішній діалог».*

#### **8. ІНФОРМАЦІЙНЕ ПОВІДОМЛЕННЯ «ЯКІ ДУМКИ ПРИВОДЯТЬ НАС ДО ГНІВУ»**

**МЕТА:** надати інформацію щодо думок, які сприятимуть розвитку гніву та агресії.

**ЧАС:** 20 хв

**РЕСУРСИ:** Додаток 5.3, окуляри з паперу (Додаток 5.4), аркуші фліпчарту, маркери,

#### **ХІД ПРОВЕДЕННЯ**

Тренер надає інформацію, зазначену в Додатку 5.3., та продовжує:

*«Ми вже знаємо, що будь-яка ситуація може викликати у людини гнівливую реакцію, а також те, що більшою мірою наша емоційна реакція визначається тим, як ми інтерпретуємо ту чи іншу ситуацію. Зараз розглянемо, які ж саме думки можуть привести нас до гніву, як ми так зчитуємо ситуації та яких значень їм надаємо. Уявіть, що у вас є окуляри з різними кольоровими скельцями, які певним чином забарвлюють те, на що ви дивитесь. Так само і наша схильність певним чином зчитувати ситуації надає їм того чи іншого значення. Дослідникам стало цікаво визначити, які ж ми обираємо окуляри, коли гніваємося. Ось, що в результаті їх численних опитувань та спостережень вийшло:*

1. Окуляри, що приписують іншим негативні наміри та якості.
2. Окуляри несправедливого ставлення та розчарування.
3. Окуляри особливого статусу та прав.
4. Окуляри катастрофізації та драматизації.
5. Окуляри недооцінки своїх можливостей подолати негаразди та біди.
6. Окуляри вимогливості.
7. Окуляри негативної оцінки навколишнього середовища.
8. Окуляри негативної оцінки себе.

*Давайте більш детально розглянемо думки, які з'являються в людини, коли вона одягає ті чи інші окуляри. І в цьому мені буде потрібна ваша допомога».*

Тренер заздалегідь готує підписані окуляри Додаток 5.4. та по черзі прикріплює до фліпчарту.

#### **ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:**

- Чи надягаєте ви на себе періодично одні з цих «окулярів»? Які ваші найулюбленіші?
- Як впливає на бачення ситуації одягання «окулярів»?
- А що буде, коли на одну й ту ж ситуацію люди дивляться в різних «окулярах»? Чи траплялось так у вашому житті?
- Як перебування в «окулярах» впливає на наші реакції (поведінку, емоції, самопочуття)?
- Чи легко людям знімати з себе «окуляри»? Як ви вважаєте, що може в цьому допомогти?

## 9. ВПРАВА «ОЦІНКА СИТУАЦІЙ»

**МЕТА:** оцінити активуючі ситуації відповідно до схеми «А-В-С».

**ЧАС:** 15 хв

**РЕСУРСИ:** робочі зошити або бланк аналізу ситуацій-пускових механізмів.

### ХІД ПРОВЕДЕННЯ:

Тренер звертає увагу учасників на бланк аналізу ситуацій-пускових механізмів і нагадує його сектори:

*«Зараз я попрошу вас повернутися до свого домашнього завдання, яке ви на сьогодні робили у ваших робочих зошитах на сторінці 25. У першій колонці ви записали рейтинг ситуацій, які викликають у вас гнів чи роздратування, друга колонка лишилася пустою (це там, де зображені знаки питання – ???), і третя – відображає інтенсивність ваших переживань і впливу означеної ситуації на вашу поведінку та самопочуття».*

Тренер звертається до учасників:

*«То як ви думаєте, що у нас знаходиться між ситуацією-стимулом та реакцією на неї?»*

Тренер отримує відповіді та продовжує:

*«Звісно, між цими двома складовими знаходиться наша оцінка ситуації, те як ми її бачимо, яких значень надаємо, що ми про неї думаємо».*

*Тож, наступне наше завдання — розпочати заповнювати другу колонку бланка, аби зрозуміти, до яких думок ви схильні, які окуляри ви обираєте в тій чи іншій ситуації. Розуміння цього дає людині вибір і можливість зняти ці окуляри і спробувати подивитися на ситуації більш реалістичним і корисним для себе та своїх цілей способом».*

*Зараз оберіть 2-3 події із «Бланку спостереження за провокуючими ситуаціями», що трапилися нещодавно, і в яких ви відчували злість і роздратування. Заповнюючи бланк, важливо дотримуватися такої черговості (це полегшить заповнення бланку): спочатку оберіть подію (пусковий фактор), далі детальніше опишіть емоції та тілесну реакцію, поведінку, що ви зробили та як вчинили, наступне — опишіть ваші думки та інтерпретації, які пояснюють ці реакції у колонці «!!!». На це у вас 7 хв. Робота індивідуальна, тобто кожен працює зі своїм робочим зошитом».*

### ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!

Тренеру важливо звернути достатньо уваги, щоб усі учасники правильно зрозуміли і розпочали заповнювати цей бланк, адже мислення в стилі ситуація-інтерпретація-наслідок є ключовим для розуміння причин гніву та можливостей для управління ним.

Тренер може навести кілька прикладів аналізу думок зі свого життя. Це нормалізує та зменшує рівень тривоги.

Завданням тренера під час цієї вправи є забезпечити безпечну атмосферу в групі, моніторити, аби учасники не плутали думки з емоціями, діями та тілесними реакціями, уточнювати та доповнювати інтерпретації ситуацій, якщо вони були зазначені учасником, а також допомагати їх сформулювати, якщо він їх не зміг зазначити в щоденнику.

### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Чи хотів би хтось поділитися своїми спостереженнями щодо власних думок у ситуаціях гніву?
- Навіщо нам розуміти, яку оцінку ми надаємо в тій чи тій ситуації? Що це нам дає?
- Як ваші думки в конкретних ситуаціях впливали на емоції, тіло та поведінку?
- Чи бувало так, що ви інакше думали в таких самих ситуаціях? А як тоді це впливало на ваші реакції?

## 10. ДОМАШНЄ ЗАВДАННЯ

**МЕТА:** сприяти відпрацюванню навичок розпізнавання власних емоцій.

**ЧАС:** 3 хв

**РЕСУРСИ:** робочі зошити або бланк спостереження за провокуючими ситуаціями (Додаток 5.5).

### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

Тренер наголошує на важливості виконання домашнього завдання та озвучує його:

*«На сьогоднішньому занятті ми говорили про схему А-В-С та вплив думок на наші емоції та поведінку. Вашим*

домашнім завданням буде заповнення бланку «Щоденник гніву». Тобто з сьогоднішнього моменту до наступного заняття вам потрібно фіксувати активуючі ситуації, що з вами відбуватимуться, та аналізувати їх за схемою, яку ви всі знайдете на сторінці 32 вашого зошита (або роздає Додаток 5.6).

За час до наступного заняття на Бланку вам необхідно буде коротко описувати ситуації, що спричиняють у вас: роздратування, гнів; думки, які виникають під час ситуацій та реакції, пов'язані з цим».

Далі тренер пересвідчується, наскільки учасники зрозуміли завдання, та відповідає на усі запитання, які в них виникнуть.

## 11. ПІДБИТТЯ ПІДСУМКІВ ЗАНЯТТЯ

**МЕТА:** підбити підсумки заняття, сприяти усвідомленню отриманої інформації кожним із учасників.

**ЧАС:** 5 хв

### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** вправи тренер просить учасників дати відповідь на запитання.

#### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Що було корисного на сьогоднішньому занятті?
- Що було зайвим?
- Що найбільше запам'яталось?
- Що варто було б змінити?
- Що саме вам допоможе у зміні вашої поведінки (ставленні)? Чому?

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** вправи, після того, як усі охочі висловилися, тренер просить учасників заповнити Форму оцінки кожного заняття, подану у Додатку С даного посібника.

## ВПЛИВ ДУМОК НА РЕАКЦІЇ МИСЛЕННЯ ПО ТИПУ А – В – С

«А» – це активізуючі події(АП), реальні ситуації або пускові механізми нашого стресу. «А» включають в себе наступні ситуації: хтось забув в машині ключі й зачинив її, отримав найгіршу оцінку на іспиті, марно чекав на побачення, не отримав очікуваного просування по службі й багато інших стресів. Якщо ви спробуєте описати для себе активізуючу ситуацію, уявіть, що вона знята на відеокамеру, і відмотайте плівку назад. Там мають бути об'єктивні факти, без ваших інтерпретацій.

Пусковим механізмом можуть стати думки про те, що вже трапилося, і ви це прокручуєте у своїй голові, наприклад спогади про те, що вас кинула кохана людина, або пам'ять про приниження, пережите в юності. До них належать і думки про майбутнє, уявні події або ситуації, такі, як: плани попросити в боса надбавку до зарплати або очікувати в лікарні уколу антибіотика. АП – ті, які ви пам'ятаєте, або ті, що відбуваються сьогодні, а також майбутні, які ви прогнозуєте певним чином.

Отже, що таке активізуючі події?

- 1) АП стимулюють і пробуджують наше мислення, формують переконання і внутрішні монологи. Це неприємності, непередбачувані ситуації і стресові фактори нашого життя.
- 2) АП відбувалися в минулому, відбуваються у сьогоднішній або майбутньому (яке ми прогнозуємо).
- 3) АП бувають реальними або уявними, одномоментними або ж тривалими, які пов'язані з необхідністю миритися з неприємними відчуттями або розчаруваннями.

Чому ж їх називають АП? Тому що вони активізують, стимулюють і пробуджують наше мислення, нашу систему раціональних й ірраціональних переконань, наші внутрішні твердження і внутрішні монологи.

Люди постійно залучені у внутрішні монологи і діалоги, вони машинально вимовляють фрази і внутрішні твердження. Ці внутрішні твердження часто бувають автоматичними, і ми їх майже не усвідомлюємо. Ведучи внутрішній діалог, ми обговорюємо різні способи наших дій і визначаємо наші почуття й емоційні реакції на події, що відбуваються.

Отже, «В» – це наші інтерпретації, оцінка, внутрішні твердження і переконання, те, що ми говоримо собі в думках про активізуючі події та ситуації.

Існує два основних типи зчитування АП.

**ПЕРШИЙ** тип – раціональний, тобто той, який допомагає якомога реалістичніше подивитися на ситуацію, опанувати свої емоції та обрати найкращий спосіб впоратися з ситуацією. Раціональне мислення надихає та мобілізує. Воно веде до емоційного здоров'я.

**ДРУГИЙ** тип – ірраціональний, що завдає шкоди та заважає тверезо подивитися на ситуацію, оцінити її на «холодну голову», викривляють реальність. Вони ведуть до пікових емоційних переживань.

Ірраціональні твердження викликають тривогу, гнів, депресію і враження, що ми не контролюємо свої емоції.

Раціональні твердження – джерело менш дратівливих емоцій, таких як побоювання, прикрість, роздратування чи смуток. Раціональні твердження допомагають також ефективніше вирішувати проблеми, отримувати більше того, що ми хочемо, і відчувати задоволення від життя. Раціональні думки звучать нейтрально або злегка забарвлені позитивно, а не з надриком чи мінливо.

Думки, переконання і твердження охоплюють:

- 1) Ірраціональні думки, переконання і твердження
- 2) Раціональні думки, переконання і твердження

Звернемо увагу на приклади ірраціональних думок. Розчарувавшись у чомусь, ви можете сказати собі: «Цього не мало статися, це жахливо, як же ж тепер мені бути!» Або: «Як вона могла так зі мною вчинити! Я для неї просто пусте місце». Ірраціональні переконання підсилюють емоційне переживання, загострюють тривогу, гнів і депресію, ведуть до неадекватної поведінки. Наші ірраціональні переконання виснажують нервову систему і ускладнюють пошук нових рішень.

А ось приклади використання раціональних думок. Людина каже собі: «Прикро, що так сталося, це неприємно, але я це переживу, мені допоможе час». Або в другому прикладі хтось міг би сказати: «Вона поводиться зі мною нечесно, і мені це не подобається. Але це зовсім не означає, що я – пусте місце».

Ми відповідаємо за ті слова, що говоримо собі й іншим. Наші внутрішні переконання допомагають нам чітко розібратися у своїх проблемах. Або, навпаки, перешкодити знайти рішення та посилити наші хворобливі та негативні емоції.

*Внутрішній монолог задоволених і щасливих людей містить багато раціональних переконань і тверджень, навіть коли вони переживають стресові ситуації.*

*Ми з вами розібрали «А» і «В». Тепер звернемо увагу на «С».*

*«С», або реакція – це емоції, тілесні відчуття та поведінка, обумовлені нашими думками, оцінками та інтерпретаціями. Емоції, тілесна реакція та поведінка – наслідок наших поглядів, внутрішніх тверджень і переконань.*

*Емоційні наслідки містять різні почуття: тривогу, гнів, депресію, а також щастя і радість.*

*Фізичні наслідки – пришвидшене серцебиття, почервоніння, стресова виразка, тиск у скронях, тремтіння голосу чи рук, втрата сил тощо.*

*Поведінкові наслідки бувають позитивними і самодопомагаючими. Або ж негативними, які наносять шкоду самому собі, що збивають з пантелику, неадекватними. Наприклад: лайка на адресу начальника, помста йому або іншому колезі, як результат розчарування, – приклад саморуйнівної поведінки через незадоволення.*

## ФОРМА «РЕЄСТР ДУМОК ПЕРСОНАЖІВ ФІЛЬМУ «ОФІСНИЙ ПРОСТІР»



### 1. АКТИВУЮЧА ПОДІЯ/СИТУАЦІЯ/ЗОВНІШНІЙ ТРИГЕР:

*Дорога на роботу під час ранкових заторів.*

### 2. НАСЛІДКИ (ЕМОЦІЙНІ ТА ПОВЕДІНКОВІ):

Подумайте, якою може бути реакція цього персонажа на активуючу подію. Що він відчуває? Розкажіть про його почуття нижче та оцініть інтенсивність його емоцій за шкалою від 1 до 10, де 1 – слабе відчуття, а 10 – дуже сильне почуття.



Слабе відчуття

Дуже сильне почуття

Він відчуває \_\_\_\_\_ з інтенсивністю у \_\_\_\_ балів.

Він також відчуває \_\_\_\_\_ з інтенсивністю у \_\_\_\_ балів.

### 3. ПЕРЕКОННЯ, ВНУТРІШНІЙ ДІАЛОГ, ПОГЛЯДИ:

що він думає про активуючу подію? Запишіть нижче усі його можливі думки. Намагайтесь перелічити усе, що він може думати, поки їде на роботу.

---



---



---



---



---



---

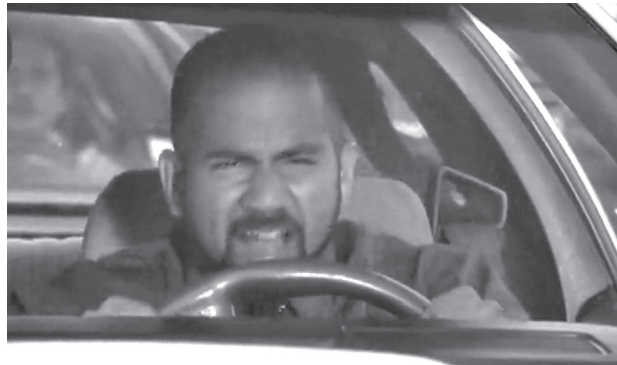


---



---

## ФОРМА «РЕЄСТР ДУМОК ПЕРСОНАЖІВ ФІЛЬМУ «ОФІСНИЙ ПРОСТІР»



### 1. АКТИВУЮЧА ПОДІЯ/СИТУАЦІЯ/ЗОВНІШНІЙ ТРИГЕР:

*Дорога на роботу під час ранкових заторів.*

### 2. НАСЛІДКИ (ЕМОЦІЙНІ ТА ПОВЕДІНКОВІ):

Подумайте, якою може бути реакція цього персонажа на активуючу подію. Що він відчуває? Розкажіть про його почуття нижче та оцініть інтенсивність його емоцій за шкалою від 1 до 10, де 1 – слабе відчуття, а 10 – дуже сильне почуття.



Слабе відчуття

Дуже сильне почуття

Він відчуває \_\_\_\_\_ з інтенсивністю у \_\_\_\_ балів.

Він також відчуває \_\_\_\_\_ з інтенсивністю у \_\_\_\_ балів.

### 3. ПЕРЕКОННЯ, ВНУТРІШНІЙ ДІАЛОГ, ПОГЛЯДИ:

що він думає про активуючу подію? Запишіть нижче усі його можливі думки. Намагайтесь перелічити усе, що він може думати, поки їде на роботу.

---



---



---



---



---



---



---



---



## ФОРМА «РЕЄСТР ДУМОК ПЕРСОНАЖІВ ФІЛЬМУ «ОФІСНИЙ ПРОСТІР»



### 1. АКТИВУЮЧА ПОДІЯ/СИТУАЦІЯ/ЗОВНІШНІЙ ТРИГЕР:

*Дорога на роботу під час ранкових заторів.*

### 2. НАСЛІДКИ (ЕМОЦІЙНІ ТА ПОВЕДІНКОВІ):

Подумайте, якою може бути реакція цього персонажа на активуючу подію. Що він відчуває? Розкажіть про його почуття нижче та оцініть інтенсивність його емоцій за шкалою від 1 до 10, де 1 – слабе відчуття, а 10 – дуже сильне почуття.



Слабке відчуття

Дуже сильне почуття

Він відчуває \_\_\_\_\_ з інтенсивністю у \_\_\_\_ балів.

Він також відчуває \_\_\_\_\_ з інтенсивністю у \_\_\_\_ балів.

### 3. ПЕРЕКОННЯ, ВНУТРІШНІЙ ДІАЛОГ, ПОГЛЯДИ:

що він думає про активуючу подію? Запишіть нижче усі його можливі думки. Намагайтесь перелічити усе, що він може думати, поки їде на роботу.

---



---



---



---



---



---



---



---

## ІНТЕРПРЕТАЦІЇ СПУСКОВИХ МЕХАНІЗМІВ

### 1. ОКУЛЯРИ, ЩО ПРИПISУЮТЬ ІНШИМ НЕГАТИВНІ НАМИРИ ТА ЯКОСТІ

Часто подразник спотворюється і перебільшується розгніваною людиною. Наприклад, один чоловік оцінював часті телефонні дзвінки та візити родичів з боку дружини як «надзвичайно набридливі». Він думав, що вони викликані недостатньою довірою і бажанням усе тримати під контролем. Після детального вивчення ситуації стало зрозумілим, що родичам дійсно подобалось проводити час зі своїми дітьми та онуками. Мотиви, які їм приписували, насправді викривляли дійсність.

### 2. ОКУЛЯРИ НЕСПРАВЕДЛИВОГО СТАВЛЕННЯ ТА РОЗЧАРУВАННЯ

Багато неправильних тлумачень пускових механізмів засновані на почутті несправедливості та розчаруванні. Розглянемо випадок Олега, 49-річного працівника телекомунікаційної компанії. Він розпочав працювати на компанію у 30 років і сподівався зберегти свою посаду до того часу, як піде на пенсію. Але, на жаль, економічна ситуація склалася таким чином, що Олегу, разом із багатьма його колегами, повідомили, що їх посади будуть скорочені до кінця року. Олег дійшов висновку, що негативна економічна ситуація стала несподіванкою (він сказав своєму консультанту: «Минулого року ми гарно попрацювали і всі отримали премії!») і вважав, що їй можна було запобігти («Чому вони ще більше не підняли ціни? Тоді в мене все ще б була робота!»). Він був сильно розчарований у своїй компанії, вважав себе відданим і лояльним співробітником і був певен, що рішення «абсолютно несправедливе». Він також запитував себе, чи не було його звільнення частиною умисного плану (він говорив: «Вони просто звільняють тих, кому краще платять, похилих людей. Вони хочуть замінити мене більш молодістю та більш дешевою робочою силою!»). Він вважав, що несправедливо змушувати людину його віку починати все з початку в іншому місці. Для Олега виявилось достатньо складним відходити від думки про «несправедливість та незаслужене ставлення». Так, замість того, щоби зайнятися пошуком нової роботи, він весь час марнував на думки про неминуче звільнення. Окрім того, він почав поводитися пасивно-агресивно. Наприклад, він, бувало, навмисно не слідував вказівкам, «забував» зареєструвати дуже важливі документи й не виконував мінімальних вимог для задовільного виконання роботи. Хоча його дії можна зрозуміти, якщо враховувати його думку про те, що з ним обійшлись несправедливо, однак вони призводили до зворотного результату. У кінцевому результаті Олег запламував свою репутацію зразкового та відданого працівника, що також ускладнило перехід на нову потенційно кращу роботу.

### 3. ОКУЛЯРИ ОСОБЛИВОГО СТАТУСУ ТА ПРАВ

Люди, які носять такі окуляри, вважають себе особливими. Вони думають, що не мусять зважати на загальні для всіх правила або домовленості, а також ненавидять обмеження та заборони. Такі люди прагнуть влади та контролю, а з іншими взаємодіють на умовах суперництва. Наприклад, від них часто можна почути щось на кшталт «я не уявляю, як можна навчити цих ідіотів дисципліни», «вони нездари, на мені тримається вся робота», «якщо ви маєте справу зі мною, то вам треба підготуватися й оцінити свої можливості».

### 4. ОКУЛЯРИ КАТАСТРОФІЗАЦІЇ ТА ДРАМАТИЗАЦІЇ

Це тенденція перебільшення ступеню складності неприємних життєвих подій (сприймати їх як *жахливі*). Реальні труднощі осмислюються людиною як «страшні», «жахливі» або «катастрофічні», хоча насправді вони цілком піддаються управлінню. Драматизація ситуації зазвичай виливається в серію скарг на неї, що відбирає час та сили від продуктивного розв'язання проблеми.

### 5. ОКУЛЯРИ НЕДООЦІНКИ СВОЇХ МОЖЛИВОСТЕЙ ПОДОЛАТИ НЕГАРАЗДИ ТА БІДИ

У цьому випадку, негативні події замість того, щоби сприйматися нормальною частиною життя або проблемою, яку можна вирішити, розглядається як ситуація, яку людина не може «витримати», «прийняти» або «стерпіти».

Існує зв'язок між драматизацією та недооцінкою своїх можливостей подолати негаразди та біди. Оскільки пускові механізми підіймають події до рівня жахливих або, навіть, катастрофічних, людина навряд чи буде вірити в те, що вона витримає дію подразника. Незважаючи на свої хвастощі, більшість людей, які відчувають частий та інтенсивний гнів, не мають чіткого уявлення про свої здібності справлятися зі складними та напруженими ситуаціями.

### 6. ОКУЛЯРИ ВИМОГЛИВОСТІ

Найбільш поширене переконання щодо гніву полягає в тому, що люди, які вважаються джерелом гніву, мають і могли би діяти по-іншому, якщо б захотіли. Таким чином, подразником стає людина, яка могла б контролювати свою поведінку, але не хоче робити цього. Вимогливість можна виявити, якщо уважно дослухатись до таких слів у мові людини, як «варто», «мусить», «необхідно», «варто було б» та «повинен».

## **7. ОКУЛЯРИ НЕГАТИВНОЇ ОЦІНКИ НАВКОЛИШНЬОГО.**

Перебуваючи в негативі, люди схильні судити про неприємні їм особливості в крайніх висловах. Це часто включає в себе судження щодо всього життя людини, хоча базується воно лише на одному чи декількох випадках. Наприклад, бувають ситуації, коли водій за кермом може висловлюватися «Що за ідіот? Йому варто б було прибратися з дороги!», «Що про себе думає цей осел?!» Звичайно, в таких випадках «розумники» в дійсності не володіють достатньою інформацією про людину, про яку вони говорять, і не можуть дати широке узагальнення особистості. Багато людей визнають, що вони і самі не надто добре водять машину. Звісно, скоюючи такі самі вчинки на дорозі, вони б не стали описувати себе в таких же негативних, грубих висловах.

## **8. ОКУЛЯРИ НЕГАТИВНОЇ ОЦІНКИ СЕБЕ**

Це тенденція звинувачувати чи осуджувати себе, тобто розгнівана людина різко думає не лише про інших, але й, рівною мірою, може бути самокритичною й, навіть, схильною до самопригнічення і, відповідно, не обороняється від переживання інших негативних емоцій, що супроводжують епізоди гніву.





## ДОМАШНЄ ЗАВДАННЯ

## ЩОДЕННИК ГНІВУ

Заповніть таблицю. Протягом наступного тижня Вам необхідно буде фіксувати ситуації, які спричиняють у Вас неприємні емоції, думки та реакції, пов'язані з ними.

ДАТА	СИТУАЦІЯ – ПУСКОВИЙ МЕХАНІЗМ (А)	ОЦІНКА СИТУАЦІЇ (В): Думки, інтерпретації, значення, образи, які могли б пояснити Вашу реакцію?	ІНТЕНСИВНІСТЬ ВПЛИВУ СИТУАЦІЇ НА ВАС: Від 0 до 100 бал.	ВАША РЕАКЦІЯ (С): Що Ви відчували в той час? Що відбувалося з Вашим тілом? Що Ви зробили? Як вчинили?

## ЗАНЯТТЯ 6. СПОСОБИ ВИРАЖЕННЯ ГНІВУ

**МЕТА:** сформувати уявлення про різні способи вираження гніву, акцентуючи увагу на стратегії контролю гніву та її користі.

**ТРИВАЛІСТЬ ЗАНЯТТЯ** – 2 год.

**ПЛАН ЗАНЯТТЯ:**

1. Привітання учасників (2 хв)
2. Вправа на знайомство «Три правди й одна неправда» (15 хв)
3. Рефлексія минулого заняття (5 хв)
4. Повторення правил роботи групи (5 хв)
5. Перевірка домашнього завдання «Аналіз бланку ситуацій» (40 хв)
6. Інформаційне повідомлення «Як можна поводитися з гнівом» (20 хв)
7. «Стратегія управління гнівом» («Позиції А та Б») (25 хв)
8. Домашнє завдання (3 хв)
9. Підбиття підсумків заняття (5 хв)

### 1. ПРИВІТАННЯ

**МЕТА:** привітати учасників Програми, надати інформацію щодо шостого заняття Програми.

**ЧАС:** 2 хв

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

Тренер вітає учасників і розповідає про те, чому присвячене шосте заняття Програми:

*«Доброго дня! Як ваші справи? Нагадую, що моє ім'я \_\_\_\_\_. Сьогодні наше шосте заняття, і ми будемо аналізувати різноманітні стратегії поводження з гнівом, напрацьовувати плюси і мінуси тієї чи тієї стратегії, а також оберемо для себе декілька найбільш прийнятних стратегій. Отже, пропоную розпочинати наше заняття».*

#### ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!

У ході даного заняття особливу увагу необхідно приділити гендерним особливостям переживання та вираження гніву та агресії. Так званий «сценарій гніву» у жінок зазвичай має на меті емоційне відреагування та захист, тоді як для чоловіків носить інструментальний характер (досягнення цілі).

### 2. ВПРАВА НА ЗНАЙОМСТВО «ТРИ ПРАВДИ Й ОДНА НЕПРАВДА»

**МЕТА:** продовжити знайомство, налагодити позитивну атмосферу в групі, сприяти тіснішій взаємодії між учасниками.

**ЧАС:** 15 хв

**РЕСУРСИ:** аркуші паперу формату А4.

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ:

На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** вправи тренер роздає учасникам аркуші паперу формату А4, і просить розділити аркуш на чотири рівні частини і протягом трьох хвилин записати чотири факти про себе, де три – це правда, а один – ні. Такими «фактами про себе» можуть бути вподобання учасників, інформація про якісь їхні навички, про родину, про досвід (наприклад, «Я маю чотирьох дітей», «Я знаю чотири мови», «У дитинстві я співала в хорі» тощо).

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** тренер пропонує учасникам піднятися зі своїх місць і, рухаючись по кімнаті, поспілкуватися з якомога більшою кількістю людей та спробувати вгадати, що із вказаних фактів співрозмовника є правдою, а що – ні.

#### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Що нового ви дізналися один про одного? Хто здивував вас найбільше?
- Чи складно було визначити неправдиві факти?
- Чим ви керувалися, коли оцінювали факти про іншу людину?
- Як ви вважаєте, чи є неправда одним із факторів, що спонукає прояв агресії однієї людини до іншої?
- Яким чином, зазвичай, ви реагуєте, якщо підозрюєте людину в брехні?
- Чи варто завжди давати зрозуміти людині, що ви знаєте правду?

### **ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!**

Ця вправа, окрім створення сприятливої та доброзичливої атмосфери, дасть можливість також підійти до тематики, пов'язаної із розглядом проявів агресивної поведінки.

Тренеру варто звернути увагу учасників на те, що не завжди слід реагувати на неправду та з'ясовувати її причини. Іноколи краще проігнорувати цей факт, зробивши певні висновки для себе, задля уникнення конфліктної ситуації.

### **3. РЕФЛЕКСІЯ МИНУЛОГО ЗАНЯТТЯ**

**МЕТА:** подальше засвоєння інформації, отриманої на минулому занятті, згадати основні ключові моменти.

**ЧАС:** 5 хв

#### **ХІД ПРОВЕДЕННЯ**

Тренер просить учасників дати відповідь на запитання.

#### **ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:**

- Що відбувалось на минулому занятті?
- Що запам'яталося найбільше?
- Що було корисного?
- Що використовували впродовж часу між заняттями?

### **4. ПОВТОРЕННЯ ПРАВИЛ РОБОТИ ГРУПИ**

**МЕТА:** повторити правила, що були прийняті на першому занятті Програми.

**ЧАС:** 5 хв

**РЕСУРСИ:** прикріплений заздалегідь аркуш з написаними правилами, що були прийняті на першому занятті.

#### **ХІД ПРОВЕДЕННЯ**

Тренер просить учасників згадати, які правила в «Діаманті» були прийняті на першому занятті.

#### **ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:**

- Чи вдалося дотримуватись правил на минулому занятті?
- Яких правил ми притримувались найкраще?
- Які правила порушувались?
- Що потрібно для того, щоб всі правила однаково виконувалися на занятті, та навіщо це нам потрібно?

### **5. ПЕРЕВІРКА ДОМАШНЬОГО ЗАВДАННЯ**

**МЕТА:** перевірити домашнє завдання, яке учасники отримали на минулому занятті.

**ЧАС:** 40 хв

**РЕСУРСИ:** аркуш фліпчарту із зафіксованою на ньому шкалою від нуля до трьох.

#### **ХІД ПРОВЕДЕННЯ:**

**ПЕРШИЙ ЕТАП** вправи відбувається за схемою, описаною в занятті 2 відповідної вправи.

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** тренер запитує в учасників:

- Чи хотів би хтось поділитися своїми спостереженнями щодо власних думок у ситуаціях гніву?
- Як ваші думки в конкретних ситуаціях впливали на емоції, тіло та поведінку?
- Які думки у вас з'являються, коли ви так почуваєтесь?
- З вашого досвіду, що підтверджує це переконання, що робить його схожим на правду?
- А що з вашого досвіду може спростувати це переконання, які факти можуть піддавати сумніву віру у ваші думки?



- А як можна ще дивитися на ситуацію, яку ви описали?
- Чи було так, що ви інакше думали в таких самих ситуаціях? А як тоді це впливало на ваші реакції? Про що це вам говорить?
- Які були ваші стратегії (поведінка) вираження гніву? Чи були вони схожі, чи якимось відрізнялись? Про що це нам говорить?

Відповіді на останнє питання тренер записує на аркуш фліпчарта із заголовком: «Стратегії вираження гніву». Це стає містком для переходу до теми заняття і актуалізацією її для учасників.

#### **ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!**

Важливо в цьому домашньому завданні збільшити час на його виконання та гарно пропрацювати всі питання з учасниками та проаналізувати бланки. Тут потрібно приділити достатньо уваги й, якщо всі учасники бажають прочитати напрацювання, то надати їм таку можливість, а заплановану інформацію дати в час, що лишився, та дати на домашнє опрацювання додаток.

Завданням тренера під час цієї вправи є забезпечити безпечну атмосферу в групі, моніторити, щоб учасники не плутали думки з емоціями, діями та тілесними реакціями, уточнювати та доповнювати інтерпретації ситуацій, якщо вони були зазначені учасником (-цею), а також допомагати їх сформулювати, якщо він/вона їх не зміг (-ла) зазначити у щоденнику.

Якщо ви проводите цю вправу індивідуально, то рекомендовано розширити перелік питань для спільного аналізу з учасником. До таких питань можуть входити наступні:

- Яка думка промайнула у вашій голові й на скільки ви в неї вірите?
- Що її підтримує?
- А що суперечить вашим висновкам?
- Як би хтось інший подивився на цю ситуацію?
- Щоб я порадив комусь іншому?
- Які є докази на підтримку інших думок?
- У яких «окулярах» ви тоді були?
- Як такий спосіб мого мислення допомагає або шкодить у моєму житті?
- А що буде, якщо ви припустите іншу думку? Які реакції тоді?
- Що найгіршого може трапитись тоді?
- Як ви будете з цим справлятися?
- Чи можете ви змінити проблемну/пускову ситуацію?
- Що ви можете зробити по-іншому?
- Що найкращого може трапитись тоді?

Такі питання покликані сформулювати у людини позицію спостерігача за власним стилем мислення й інтерпретації ситуації, а також сприяти розширенню бачення цих ситуацій, навчити більш реалістичному мисленню.

## **6. ІНФОРМАЦІЙНЕ ПОВІДОМЛЕННЯ «ЯК МОЖНА ПОВОДИТИСЯ З ГНІВОМ»**

**МЕТА:** надати інформацію щодо можливих варіантів прояву гніву.

**ЧАС:** 20 хв

**РЕСУРСИ:** фліпчарт, маркери, Додаток 6.1.

### **ХІД ПРОВЕДЕННЯ**

Тренер надає інформацію зазначену у Додатку 6.1.

*«Ми обираємо різні способи, як ставитися до гніву. Хтось звик виплескувати гнів назовні й вважає це корисним, а хтось звик пригнічувати його і теж вважає це доречним. Зараз давайте розглянемо, які ж є способи вираження гніву, і який із них можна дійсно вважати корисним та доречним. Є такий вислів Аристотеля «Кожен може розіллитися. Це просто. Але розіллитися на потрібну людину, у потрібній мірі, в потрібний час, з потрібною метою і потрібним способом – непросто» (записати на аркуші фліпчарту). Які думки він у вас викликає?...*

*Отже, які є способи вираження гніву?... (відповіді учасників записуються на аркуші фліпчарту та доповнюють ті, що були записані в ході обговорення домашнього завдання). Тренер коментує отримані відповіді згідно з Додатком 6.1.*

#### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Яким чином ви зазвичай обходитеся зі своїм гнівом?
- Яка модель поведінки, на вашу думку, є найбільш прийнятною?
- Як ви вважаєте, чого вам не вистачає на цьому етапі, щоб безпечно поводитись зі своїм гнівом?

#### 7. ВПРАВА «СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ГНІВОМ» («ПОЗИЦІЇ А ТА Б»)

**МЕТА:** підвищити рівень усвідомлення учасниками наслідків вияву агресії та розуміння особистої відповідальності за контроль над своїми емоціями, сприяти оцінці переваг, що матиме учасник, уникнувши конфлікту.

**ЧАС:** 25 хв

**РЕСУРСИ:** робочі зошити або Додаток 6.2, ручки за кількістю учасників.

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** виконання вправи тренер просить учасників відкрити робочий зошит на сторінці \_\_\_ або роздає Додаток 6.2. та просить подумати протягом п'яти хвилин над однією конфліктною ситуацією (будь-якою), коли вони починали сердитися чи реагувати агресивно, і яка виникла останнім часом або найбільше запам'яталася, та коротко записати її у відповідному полі бланку. Щоб обрати відповідну ситуацію, тренер може нагадати учасникам, що на минулому занятті вони саме розглядали результати свого домашнього завдання, що було пов'язане із аналізом подібних життєвих ситуацій.

#### **ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!**

Як варіант, можна взяти (за згодою і бажанням учасника) для розгляду за цією схемою одну з актуальних життєвих ситуацій учасника.

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** тренер пропонує учасникам розглянути ситуацію з точки зору двох позицій «А» і «Б», відповівши на питання: «Що мені робити в ситуації, коли мене провокують?» Визначити переваги та недоліки позицій «А» і «Б», де позиція «А» передбачає відповідь на провокацію словами чи фізичною силою, а позиція «Б» – відсутність реакції на провокацію.

На виконання завдання учасникам можна дати до 15 хв, після чого триває обговорення у групі.

#### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Які переваги ви визначили для позиції «А»?
- Які недоліки є в позиції «А»?
- Які переваги ви визначили для позиції «Б»?
- Які недоліки є в позиції «Б»?
- Яка позиція є більш прийнятною для вас? Якою позицією ви керуєтесь у повсякденному житті? Чому?
- Які наслідки легше нейтралізувати від позиції «А» чи «Б»? І яким чином це можна зробити?

#### **ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!**

Для груп чоловіків і жінок ця вправа відрізняється стимульним матеріалом. Для чоловіків у бланку наведені приклади наступних стратегій вираження гніву: «виношування гніву», «словесне вираження назовні», «фізичне вираження назовні» та «контроль гніву». Для групи жінок ці стратегії є наступними: «стримування гніву», «пасивна/прихована агресія», «словесно-фізичне вираження назовні» та «контроль гніву».

Дослідження показують різницю між чоловіками та жінками у моделях вираження гніву. Для жінок характерне стримування гніву, пасивна агресія, непряме вербальне та фізичне вираження агресії, що часто супроводжується плачем та звинуваченнями. Для чоловіків характерне так зване виношування гніву, пряме фізичне та вербальне вираження, що може супроводжуватися вживанням психоактивних речовин. Крім цього, чоловіки схильні до більш жорстоких форм агресії із застосуванням предметів і зброї, що має складніші наслідки.

### ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!

Жінки розглядають агресивну поведінку як експресію – можливість виразити емоційну напругу під час нападу гніву. Чоловіки ж ставляться до агресії як до інструменту, вважаючи її моделлю поведінки, до якої вдаються для отримання різноманітної соціальної та матеріальної винагороди. Такі відмінності між чоловіками і жінками пояснюються тим, що в чоловіків агресія зазвичай є інструментальною формою поведінки, тобто не самоціллю, а засобом досягнення мети – вирішення конфлікту.

Чоловіки після агресивної поведінки, переважно, меншою мірою відчують провину та тривогу. Жінки ж, навпаки, стурбовані тим, що агресія може обернутися проти них самих. Проявивши агресію, вони швидше реагують на неї почуттям провини і страху. Так, мати, побивши в гніві свою дитину, після цього може плакати разом із нею.

У чоловіків і жінок між агресивною поведінкою і рівнем тривожності існує зв'язок різного характеру. Агресивна поведінка чоловіків має більш безпосередній характер і пов'язана з бажанням контролю та домінування. У жінок така поведінка є певним захисним механізмом, більш пов'язаним із загрозою.

Ця вправа допоможе учасникам розібратися в перевагах і недоліках прояву агресивної поведінки та визначити перспективи розвитку подій, які будуть найбільше задовольняти учасника.

У ході виконання учасниками завдання тренера варто навести декілька прикладів переваг і недоліків кожної з позицій. Наприклад:

#### 1. Відповісти на провокацію фізичною силою

- переваги такої поведінки (я відчуваюся переможцем, опонент щось засвоїв);
- недоліки такої поведінки (стреси в школі, дома, розмови з поліцією, можна бути заарештованим поліцією, можна «не розрахувати» силу, завдати серйозної шкоди опонентові та потрапити до в'язниці, менші перспективи отримати добре оплачувану роботу в майбутньому).

#### 2. Не реагувати на провокацію

- переваги такої поведінки (це краще для обох – всі цілі та здорові, не має стресів удома, гарні стосунки з рідними (сестрою, матір'ю, батьком тощо), ваше психічне здоров'я у нормі, розуміння, що про це треба поговорити пізніше, коли емоції зійдуть, є час, щоб обдумати, як і що сказати, або звернутися до когось за порадою... тощо);
- недоліки такої поведінки (я відчуваю роздратування, я відчуваю злим цілий день, у думках прокручую ситуацію знову, «зганяю» злість на тих, хто поряд).

Кожен учасник має самостійно визначити власні переваги і недоліки, за необхідності, тренер може відповісти на запитання, які виникатимуть в учасників, допомагати аналізувати обрані ними ситуації.

Після завершення вправи тренер ініціює обговорення, щоб докладніше розглянути переваги та недоліки кожної з позицій, і робить акцент на тому, що негативні наслідки від позиції «Б» прибрати набагато легше, наприклад, шляхом контролю своїх емоцій, консультацій із психологами, обговорення проблем з близькими, та навіть спорту, щоб «спустити» пар у тренажерному залі чи на спортивних майданчиках. Коли ж наслідки позиції «А» іноді нейтралізувати неможливо, наприклад, кримінальна чи адміністративна відповідальність за насильство, синці й інші травми, «зіпсовані» нерви та стосунки.

Також тренеру варто зазначити, що є безліч способів контролю своїх емоцій та дій під час конфлікту чи провокації, і зупинитися на одному з них, наприклад: «Звичайно в ситуації провокації контролювати свої емоції надзвичайно складно, але перш ніж відреагувати, необхідно дуже повільно, вдихаючи повітря, порахувати до десяти, а потім видихаючи повітря у зворотному напрямку – від десяти. Далі протягом однієї хвилини проаналізувати переваги і недоліки того чи іншого вчинку, так званий «аналіз наслідків», спробувати зорієнтуватися і обрати інший варіант своєї поведінки.

## 8. ДОМАШНЄ ЗАВДАННЯ

**МЕТА:** сприяти відпрацюванню навичок розпізнавання власних емоцій.

**ЧАС:** 3 хв

**РЕСУРСИ:** робочі зошити або Додаток 6.3.

### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

Тренер наголошує на важливості виконання домашнього завдання та озвучує його:

*«На сьогоднішньому занятті ми говорили про можливі варіанти прояву гніву. Вашим домашнім завданням буде продовжувати заповнювати бланк «Щоденник гніву», доповнюючи свої відповіді ще й у колонку «Наслідок». Тобто з цього моменту до наступного заняття вам потрібно фіксувати конфліктні ситуації, що з вами відбуватимуться, та аналізувати їх за схемою, яку ви всі знайдете на сторінці 35 вашого зошита (або роздає Додаток 6.3). А також перечитати інформацію щодо стратегій вираження гніву».*

Далі тренер пересвідчується, наскільки учасники зрозуміли завдання та відповідає на усі запитання, які в них виникнуть.

## **9. ПІДБИТТЯ ПІДСУМКІВ ЗАНЯТТЯ**

**МЕТА:** підбити підсумки заняття, сприяти усвідомленню отриманої інформації кожним із учасників.

**ЧАС:** 5 хв

### **ХІД ПРОВЕДЕННЯ:**

На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** вправи тренер просить учасників дати відповідь на запитання.

### **ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:**

- Що було корисного на сьогоднішньому занятті?
- Що було зайвим?
- Що найбільше запам'яталось?
- Що варто було б змінити?
- Що саме вам допоможе у зміні вашої поведінки (ставленні)? Чому?

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** вправи, після того, як усі охочі висловилися, тренер просить учасників заповнити Форму оцінки кожного заняття, подану у Додатку С даного посібника.

## СТРАТЕГІЇ ВИРАЖЕННЯ ГНІВУ

1. **ВНУТРІШНІЙ (НЕ ВИРАЖЕНИЙ) ГНІВ.** Коли людина не виражає його, лишає всередині себе, стримує. Вона може повністю усвідомлювати свої гнівливі почуття, але вважає, що їхній прояв є недоречним, і тому спрямовує назовні лише деякі дії. Їй з легкістю це вдається, і пригнічений гнів, зрештою, може зникнути. У людини є альтернатива: проявити свій гнів пізніше або почати пошуки вирішення проблеми.
2. **ІНДИВІДУАЛЬНЕ ПЕРЕЖИВАННЯ ГНІВУ.** Коли людина виношує гнів до певної точки кипіння, гнів ніби визріває, а потім виривається назовні. Це може тривати як тижні, так і роками. Часто це призводить до якогось видимого вербального чи моторного прояву гніву. Така поведінка може проявлятися у висловах («Я такий сердитий»), в образливих фразах («Ця ідіотка поводи́ла себе як нікчема. Як вона мене розізлила!»), або прямих висловлюваннях, що адресовані безпосередньо людині-мішені («Тримайся від мене подалі!»). Людина може задіювати відкриті моторні (фізичні) дії (штовхатися, давати копняків, кидати предмети). Такі люди бувають дуже агресивні, і можуть призвести до негативних наслідків: вбивств, насильства, тілесних ушкоджень.
3. **НЕПРЯМЕ ВИРАЖЕННЯ ГНІВУ.** Коли людина виражає гнів не відкрито, а у вигляді прихованого саботажу, або пасивної агресії: займається руйнуванням та пошкодженням майна, атакує словами, при цьому ніколи не нападає на дійсний об'єкт свого гніву. Інший спосіб непрямой агресії – свідоме руйнування професійних і робочих стосунків. Плітки та розповсюдження неправдивої інформації здатні негативно впливати на об'єкт гніву людини.
4. **ПЕРЕНЕСЕННЯ ГНІВУ.** Коли людина виражає гнів, але не на того, з ким виникли непорозуміння, а на більш безпечну для себе людину. Наприклад, чоловік, що зазнав критики начальника, накричав на дружину, та вилаяла дитину, а дитина зігнала все на котіві.
5. **ЗОВНІШНЄ ВИЯВЛЕННЯ АГРЕСІЇ.** Коли людина виражає назовні свій гнів у вигляді словесної лайки, агресивних вчинків, киданням предметів, насильства, сарказму, руйнування майна та ін. Багато людей відчують себе дуже комфортно, проявляючи гнів у такий спосіб. Гнів також супроводжується підвищеним темпом мовлення, збільшенням кількості висловлювань і довгими фразами. Люди, які спостерігали таку поведінку у своїй сім'ї, можуть вважати її нормою. Спалах гніву може тривати певний час, а потім людина буде намагатися знайти вирішення ситуації самостійно. Звичайно, такі стійкі способи прояву гніву потребують проходження корекційної програми.
6. **КОНТРОЛЬ ГНІВУ.** Коли людина контролює свій гнів і вміє його знижувати до рівня необхідного для вирішення завдань і взаємодіяти з іншими, не приносячи шкоди ні собі ні їм. Ефективний контроль гніву можливий за умови, якщо людина здатна подивитися на ситуацію з позиції реальності, відкинувши всі «окуляри» та схильності зчитувати некорисним чином стимули.

## СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ГНІВОМ ПОЗИЦІЇ «А ТА Б»

КОНФЛІКТНА СИТУАЦІЯ:					
ПОЗИЦІЯ «А»				ПОЗИЦІЯ «Б»	
ВІДПОВІСТИ НА ПРОВОКАЦІЮ СЛОВАМИ		ВІДПОВІСТИ НА ПРОВОКАЦІЮ ФІЗИЧНОЮ СИЛОЮ		НЕ РЕАГУВАТИ НА ПРОВОКАЦІЮ	
Переваги	Недоліки	Переваги	Недоліки	Переваги	Недоліки
1.	1.	1.	1.	1.	1.
2.	2.	2.	2.	2.	2.
3.	3.	3.	3.	3.	3.
4.	4.	4.	4.	4.	4.
5.	5.	5.	5.	5.	5.
6.	6.	6.	6.	6.	6.
7.	7.	7.	7.	7.	7.

## ДОМАШНЄ ЗАВДАННЯ

## «ЩОДЕННИК ГНІВУ»

ДАТА	СИТУАЦІЯ – ПУСКОВИЙ МЕХАНІЗМ (А)	ОЦІНКА СИТУАЦІЇ (В): <i>Думки, інтерпретації, значення, образи, які могли б пояснити Вашу реакцію?</i>	ІНТЕНСИВНІСТЬ ВПЛИВУ СИТУАЦІЇ НА ВАС: від 0 до 100	ВАША РЕАКЦІЯ (С): <i>Що Ви відчували в той час? Що відбувалося з Вашим тілом? Що Ви зробили? Як вчинили?</i>	НАСЛІДОК (D): <i>Що сталося і як ви почувалися в результаті ваших дій та реакцій?</i>

## ЗАНЯТТЯ 7. НАСЛІДКИ ГНІВУ

**МЕТА:** сформувати розуміння власної відповідальності за наслідки гніву: короткострокові та довгострокові.

**ТРИВАЛІСТЬ ЗАНЯТТЯ** – 2 год.

**ПЛАН ЗАНЯТТЯ:**

1. Привітання учасників (2 хв)
2. Вправа на знайомство «Інтерв'ю» (10 хв)
3. Рефлексія минулого заняття (5 хв)
4. Повторення правил роботи групи (5 хв)
5. Перевірка домашнього завдання «Аналіз бланку ситуацій» (40 хв)
6. Вправа «Наслідки гніву» (25 хв)
7. Вправа «Що гнів забрав у мене?» (25 хв)
8. Домашнє завдання (3 хв)
9. Підбиття підсумків заняття (5 хв)

### 1. ПРИВІТАННЯ

**МЕТА:** привітати учасників Програми, надати інформацію щодо сьомого заняття Програми.

**ЧАС:** 2 хв

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

Тренер вітає учасників і розповідає про те, чому присвячене сьоме заняття Програми:

*«Доброго дня! Як ваші справи? Нагадую, що мене звуть \_\_\_\_\_. Сьогодні наше сьоме заняття, і ми будемо говорити про короткострокові і довгострокові наслідки прояву гніву у різних сферах життя людини. Отже, пропоную розпочинати наше заняття.»*

### 2. ВПРАВА НА ЗНАЙОМСТВО «ІНТЕРВ'Ю»

**МЕТА:** продовжити знайомство, створити дружню атмосферу, практикувати навички спілкування.

**ЧАС:** 10 хв

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

Тренер об'єднує учасників у пари. Учасники мають по черзі взяти один в одного інтерв'ю з метою дізнатися у кожного про три будь-які факти (три запитання для інтерв'ю тренер пропонує учасникам на свій розсуд). Потім учасники по колу представляють один одного і розповідають усій групі, що вони змогли дізнатися.

### 3. РЕФЛЕКСІЯ МИНУЛОГО ЗАНЯТТЯ

**МЕТА:** подальше засвоєння інформації, отриманої на минулому занятті, згадати основні ключові моменти.

**ЧАС:** 5 хв

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

Тренер просить учасників дати відповідь на запитання.

#### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Що відбувалось на минулому занятті?
- Що запам'яталося найбільше?
- Що було корисного?
- Що використовували впродовж часу між заняттями?



#### 4. ПОВТОРЕННЯ ПРАВИЛ РОБОТИ ГРУПИ

**МЕТА:** повторити правила, що були прийняті на першому занятті Програми

**ЧАС:** 5 хв

**РЕСУРСИ:** заздалегідь прикріплений аркуш з прийнятими на першому занятті правилами.

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

Тренер просить учасників згадати, які правила в «Діаманті» були прийняті на першому занятті.

#### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Чи вдалося дотримуватись правил на минулому занятті?
- Яких правил ми притримувались найкраще?
- Які правила порушувались?
- Що потрібно для того, щоб всі правила однаково виконувалися на занятті, та навіщо це нам потрібно?

#### 5. ПЕРЕВІРКА ДОМАШНЬОГО ЗАВДАННЯ

**МЕТА:** перевірити домашнє завдання, яке учасники отримали на минулому занятті.

**ЧАС:** 40 хв

**РЕСУРСИ:** аркуш фліпчарту із зафіксованою на ньому шкалою від нуля до трьох, робочі зошити.

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

**ПЕРШИЙ ЕТАП** вправи відбувається за схемою, описаною у занятті 2 відповідної вправи.

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** тренер запитує в учасників:

#### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Чи хотів би хтось поділитися своїми спостереженнями у ситуаціях гніву?
- Як ваші думки в конкретних ситуаціях впливали на емоції, тіло та поведінку?
- Які думки у вас з'являються, коли ви так почуваетесь?
- З вашого досвіду, що підтверджує це переконання, що робить його схожим на правду?
- А що з вашого досвіду може спростувати це переконання, які факти можуть піддавати сумніву віру у ваші думки?
- А як можна ще дивитися на ситуацію, яку ви описали?
- Чи бувало так, що ви інакше думали в таких самих ситуаціях? А як тоді це впливало на ваші реакції? Про що це вам говорить?
- Як ви вчиняли з тим, що ви роздратовані, як виражали свій гнів?
- Які наслідки своєї реакції вам вдалося відслідкувати? Що сталося і як ви почувалися в результаті ваших дій та реакцій?

Відповіді на останнє питання тренер записує на аркуші фліпчарту із заголовком: «Наслідки гніву». Це стає містком для переходу до теми заняття і актуалізацією її для учасників.

#### **ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!**

Завданням тренера під час цієї вправи є забезпечити безпечну атмосферу в групі, моніторити, щоб учасники не плутали думки з емоціями, діями та тілесними реакціями, уточнювати та доповнювати інтерпретації ситуацій, якщо вони були зазначені учасником, а також допомагати їх сформулювати, якщо він їх не зміг зазначити у щоденнику. Крім цього, важливо в цій вправі зосередитися на виборі стратегій поведінки, яку зазначають учасники та аналізу наслідків.

Якщо ви проводите цю вправу індивідуально, то рекомендовано розширити перелік питань для спільного аналізу з учасником. До таких питань можуть входити наступні:

- Яка думка промайнула у вашій голові і на скільки ви в неї вірите?
- Яка була ваша реакція? Які наслідки цієї реакції?
- Як такий спосіб мого мислення допомагає або шкодить у моєму житті?

- А що буде, якщо ви припустите іншу думку? Яка тоді має бути ваша реакція? Які наслідки такої реакції?
- Що найгіршого може трапитись тоді?
- Як ви будете долати цю ситуацію?
- Чи можете ви змінити проблемну/пускову ситуацію?
- Що ви можете зробити по-іншому?
- Що найкращого може трапитись тоді, коли ви припустите іншу думку?
- Як це можна перевірити?

Такі питання покликані сформувати в людини позицію спостерігача за власним стилем мислення та інтерпретації ситуацій, а також сприяти розширенню бачення цих ситуацій, навчити реалістичнішому мисленню.

## 6. ВПРАВА «НАСЛІДКИ ГНІВУ»

**МЕТА:** визначити короткострокові та довгострокові наслідки прояву гніву на різні сфери життя людини.

**ЧАС:** 25 хв

**РЕСУРСИ:** аркуші фліпчарту, маркери, Додаток 7.1.

### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

Тренер надає інформацію зазначену в додатку.

На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** вправи тренер надає інформацію учасникам із Додатку 7.1.

#### **ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!**

Під час проведення цієї вправи індивідуально наступний етап вправи рекомендовано проводити у вигляді обговорення з учасником та записом напрацьованих варіантів на фліпчарті.

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** вправи тренер об'єднує учасників у чотири групи та просить напрацювати їх короткострокові та довгострокові позитивні й негативні наслідки прояву гніву для різних сфер життя особистості. Так, група 1 – для здоров'я, група 2 – для міжособистісних стосунків, група 3 – для роботи та кар'єри, група 4 – для формування ризикованої поведінки (протиправної, вживання психоактивних речовин та ін.).

На **ТРЕТЬОМУ ЕТАПІ** вправи учасники презентують свої напрацювання.

### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Яких наслідків вийшло більше позитивних чи негативних?
- Якими найсерйознішими негативними є короткострокові наслідки?
- Якими найсерйознішими негативними є довгострокові наслідки?
- Чи будуть отримані позитивні наслідки мати тривалий і ефект? Поясніть свою відповідь.

#### **ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!**

У ході розгляду інформації щодо наслідків різних форм вираження гніву ведучим варто пам'ятати, що жінки частіше, ніж чоловіки, схильні відчувати почуття провини та сорому після агресивних вчинків. А також наслідки агресивного реагування щодо дітей мають зазвичай більше значення в житті жінок, аніж чоловіків.

## 7. ВПРАВА «ЩО ГНІВ ЗАБРАВ У МЕНЕ?»

**МЕТА:** сприяти усвідомленню наслідків застосування гнівливих реакцій у повсякденному житті.

**ЧАС:** 25 хв

**РЕСУРСИ:** по 9 стікерів на кожного з учасників, ручки.

### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

Тренер роздає учасникам по 9 стікерів на кожного і ручки та дає завдання.

«Ви отримали по 9 листків. На 3-х із них напишіть по три ознаки того, що ви здорові (наприклад, не болить голова, все добре із серцем, хороший сон/апетит). Далі на наступних 3-х напишіть рідних, друзів, колег або людей, яких ви любите та яким довіряєте. І на останніх 3-х напишіть цілі та важливі рішення у вашому подальшому житті (наприклад, свобода, вірність, знайти роботу, тримати слово, побудувати сім'ю, кинути палити).

Поставимо себе на місце людини, яка почала використовувати насильство та агресію для вирішення питань у своєму житті. Це допоможе нам краще зрозуміти, що в подальшому відбудеться в її житті.

Щойно вона стала так себе поводити, їй доводиться за це платити. І ця плата не лише матеріальна. Така поведінка одразу ж позначається на стосунках. Відкладіть одну картку з надписом людини. Також це позначається на прийнятті важливих рішень та цілях – відкладіть одну картку з цього переліку. Далі гнівлива поведінка впливає на здоров'я людини – відкладіть одну картку і звідси.

На початку дехто нехтує цим без жалю. Згодом агресивність потребує нових жертв. Я прошу вас відкласти ще три картки.

Нарешті настає час, коли людина втрачає контроль над своєю поведінкою, і агресивність уже сама забирає в неї те, що їй дороге.

Подивіться, що залишилося вам. Людям тяжко будувати стосунки з гнівливими людьми, тому їх уникають. Життя в гнівливій напрузі обов'язково позначиться на здоров'ї. Притримуватися своїх цілей дуже важко, коли бажання помсти та роздратування постійно збивають Вас зі шляху».

#### **ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:**

- Про що ви думаєте? Що з вами відбувалося, коли ви мусили відкласти те, що важливе для вас?
- Про що для вас ця вправа?
- Які ще можуть бути реальні втрати внаслідок гнівливих реакцій?
- Чи легко потім буває повернути втрачене? Чи комусь це вдалося? Якою ціною?
- Як ви думаєте, що можна зробити, щоб зменшити або уникнути подібних втрат?

#### **ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!**

Якщо під час вправи хтось із учасників не хоче відкладати стікери, то не змушуйте до цього. Така поведінка є цілком нормальною. Просто під час обговорення запитайте, які думки та переконання були на той момент в учасника.

По завершенню вправи наголосіть учасникам, що це була лише вправа, скажіть, що їхні листи з надписами потрібно забрати собі. Це може нагадувати учасникам про важливість змін і мотивувати до цього.

### **8. ДОМАШНЄ ЗАВДАННЯ**

**МЕТА:** сприяти відпрацюванню навичок розпізнавання власних емоцій

**ЧАС:** 3 хв

**РЕСУРСИ:** робочі зошити або Додаток 7.2, за кількістю учасників.

#### **ХІД ПРОВЕДЕННЯ:**

Тренер наголошує на важливості виконання домашнього завдання та озвучує його:

«На нинішньому занятті ми говорили про можливі наслідки прояву гніву. Вашим домашнім завданням буде заповнити бланк «Самоаналізу наслідків», на кожну ситуацію окремо. Тобто відсьогодні до наступного заняття вам потрібно фіксувати конфліктні ситуації, що з вами відбуватимуться, та аналізувати їх за схемою, яку ви всі знайдете на сторінці 37 вашого зошита (або роздає Додаток 7.2)».

Далі тренер пересвідчується, наскільки учасники зрозуміли завдання, та відповідає на усі запитання, які в них виникли.

### **9. ПІДБИТТЯ ПІДСУМКІВ ЗАНЯТТЯ**

**МЕТА:** підбити підсумки заняття, сприяти усвідомленню отриманої інформації кожним з учасників.

**ЧАС:** 5 хв

## **ХІД ПРОВЕДЕННЯ**

На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** вправи тренер просить учасників дати відповідь на запитання.

### **ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:**

- Що було корисного на сьогоднішньому занятті?
- Що було зайвим?
- Що найбільше запам'яталось?
- Що варто було б змінити?
- Що саме вам допоможе у зміні вашої поведінки (ставленні)? Чому?

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** вправи, після того, як усі охочі висловилися, тренер просить учасників заповнити Форму оцінки кожного заняття, подану у Додатку С даного посібника.

## НАСЛІДКИ ГНІВУ

*«Більш тяжкими є наслідки гніву, аніж причини, що спричинили його»*

Марк Аврелій

Тренер просить прокоментувати цю фразу учасників, як вони її розуміють. Далі продовжує:

*Наслідки – це критична частина моделі гніву. Науковці давно довели, що майбутня поведінка зумовлена діями, які ми вчинили в минулому.*

*Гнівлива поведінка, яка отримала позитивне підкріплення (наприклад, увага, схвальні дії з боку інших, сексуальне збудження, їжа та ін.), отримує підкріплення й імовірно буде повторюватись.*

*Гнівлива поведінка, яка не отримує такого підкріплення (наприклад, ігнорується) імовірно стане менш інтенсивною і не повторюватиметься.*

*Якщо ж гнівливу поведінку придушують (наприклад, певними покараннями, дитину не пускають на вулицю тощо), то саме в цій ситуації вона може і не повторитися, проте гнів залишиться в поведінці людини і буде проявлятися в інших, більш безпечних (де не буде покарання) ситуаціях.*

*Наслідки гніву мають вирішальне значення для того, чи повторяться, чи ні випадки гніву і неконтрольовані реакції в аналогічній ситуації.*

*Епізоди гніву можна розглядати з точки зору короткострокових і довгострокових наслідків. Короткострокові наслідки виникають як під час самого спалаху гніву (наприклад, якщо жінка/чоловік одразу виконує гнівливі вимоги партнера), так і протягом декількох годин чи днів з моменту конфлікту. Найімовірніше, що вони вплинуть на гнівливу поведінку, адже наслідки близькі у часі, швидше за все, будуть здійснювати позитивну чи негативну регулюючу дію. Однак добре вивчені довгострокові наслідки пов'язані з роками життя, що наповнені частими проявами інтенсивного гніву.*

*Звичайно, спалахи гніву виконували адаптивну функцію в історії еволюції людини, завжди були частиною нашого існування і мають деякі позитивні наслідки і підкріплювальний ефект. Вважається, що випадкові прояви гніву, мінімальні за інтенсивністю, частотою і тривалістю є частиною нормального людського існування, і навпаки, частий, інтенсивний і тривалий прояв гніву є проблемним з точки зору адаптації існування в сучасному світі. Сильні реакції, такі як лють, скаженість, часті гнівливі реакції на різноманітні дії незначних подразників, фантазії про помсту й агресію – є згубними для людини та її оточення. Хоча й короткострокові, й довгострокові наслідки є значно негативнішими для людини і міжособистісних стосунків в цілому, проте підкріплювальні фактори підтримують існування гніву».*

<b>СИТУАЦІЯ:</b>	
<b>МОЇ ДУМКИ ТА ІНТЕРПРЕТАЦІЇ:</b>	
<b>ЯК Я ВЧИНИВ (-ЛА)? ЩО ЗРОБИВ (-ЛА)?</b>	
<b>НАСЛІДКИ КОРОТКОТРИВАЛІ</b> <span style="float: right;"><b>НАСЛІДКИ ДОВГОТРИВАЛІ</b></span>	
<b>ПОЗИТИВНІ:</b>	<b>ПОЗИТИВНІ:</b>
<b>НЕГАТИВНІ:</b>	<b>НЕГАТИВНІ:</b>
<b>МОЇ ДУМКИ ЩОДО АНАЛІЗУ КОРОТКОТРИВАЛИХ ТА ДОВГОТРИВАЛИХ НАСЛІДКІВ:</b>	
<b>ЯКІ ЩЕ МОЖЛИВІ СТРАТЕГІЇ ДІЙ У ЦЬОЇ СИТУАЦІЇ? ЯК МОЖНА ЩЕ ВЧИНИТИ, ЩО ЗРОБИТИ, АБИ НАСЛІДКИ БУЛИ МАКСИМАЛЬНО КОРИСНИМИ?</b>	

## ЗАНЯТТЯ 8. ЯК ЗАПОБІГТИ КОНФЛІКТОВІ

**МЕТА:** формувати навички короткотривалих методів контролю гніву – уникнення та вихід із конфліктогенної ситуації.

**ТРИВАЛІСТЬ ЗАНЯТТЯ** – 2 год.

**ПЛАН ЗАНЯТТЯ:**

1. Привітання учасників (2 хв)
2. Вправа на знайомство «Смайли» (10 хв)
3. Рефлексія минулого заняття (5 хв)
4. Повторення правил роботи групи (5 хв)
5. Перевірка домашнього завдання (15 хв)
6. Інформаційне повідомлення «Поведінка в конфліктах» (20 хв)
7. Вправа «Плюси та мінуси стратегії» (25 хв)
8. Вправа «Методи уникнення та виходу» (30 хв)
9. Домашнє завдання (3 хв)
10. Підбиття підсумків заняття (5 хв)

### 1. ПРИВІТАННЯ

**МЕТА:** привітати учасників Програми, надати інформацію щодо восьмого заняття Програми.

**ЧАС:** 2 хв

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

Тренер вітає учасників та розповідає про те, чому присвячене восьме заняття Програми:

*«Доброго дня! Як ваші справи? Нагадую, що мене звати \_\_\_\_\_. Сьогодні наше восьме заняття, і ми розглянемо стратегії, які допоможуть уникнути конфлікту, і випадки, коли такі стратегії точно будуть ефективними. Отже, пропоную розпочинати наше заняття.»*

#### ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!

Розглядаючи запропоновані у межах даного заняття вправи, ведучим варто пам'ятати про наступні гендерні особливості: деякі чоловіки мають глибокі упередження щодо використання стратегій уникнення конфліктної ситуації і асоціюють їх з поразкою, підпорядкуванням чи слабкою волею, у той час, як жінки можуть надто часто використовувати дані стратегії, особливо у ситуаціях, де є ризик насильства, і це сприймається ними, як єдино можливий варіант виживання. Тому особливу увагу необхідно приділити захисту прав жінок, які страждають від домашнього насильства та, за необхідності, надати додаткову інформацію щодо можливих способів подолання цієї проблеми (звернення до поліції, соціальної служби, громадської організації, допомога у пошуку безпечного притулку тощо).

### 2. ВПРАВА НА ЗНАЙОМСТВО «СМАЙЛИ»

**МЕТА:** продовжити знайомство, створити дружню атмосферу, практикувати навички спілкування.

**ЧАС:** 10 хв

**РЕСУРСИ:** наклейки зі смайлами з різними емоціями.

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

Тренер розкладає на вільній поверхні (столі, підлозі) різноманітні наклейки зі смайлами, які виражають різні емоції, та просить обрати учасників той смайл, який найбільше відповідає сьогоdnішньому настрою. Після того, як всі учасники визначились, тренер просить назвати своє ім'я та презентувати смайл, пояснюючи, чому саме його було вибрано. Після презентацій всіх учасників, тренер пропонує приклеїти смайл на бейдж або у сторінку робочого зошита з сьогоdnішнім заняттям.

### 3. РЕФЛЕКСІЯ МИНУЛОГО ЗАНЯТТЯ

**МЕТА:** подальше засвоєння інформації, отриманої на минулому занятті, згадати основні ключові моменти.

**ЧАС:** 5 хв

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

Тренер просить учасників дати відповідь на запитання.

#### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Що відбувалось на минулому занятті?
- Що запам'яталося найбільше?
- Що було корисного?
- Що використовували впродовж часу між заняттями?

### 4. ПОВТОРЕННЯ ПРАВИЛ РОБОТИ ГРУПИ

**МЕТА:** повторити правила, прийняті на першому занятті Програми

**ЧАС:** 5 хв

**РЕСУРСИ:** заздалегідь прикріплений аркуш з прийнятими на першому занятті правилами.

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

Тренер просить учасників згадати, які правила в «Діаманті» були прийняті на першому занятті.

#### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Чи вдалося дотримуватись правил на минулому занятті?
- Яких правил ми притримувались найкраще?
- Які правила порушувались?
- Що потрібно для того, щоб всі правила однаково виконувалися на занятті, та навіщо це нам потрібно?

### 5. ПЕРЕВІРКА ДОМАШНЬОГО ЗАВДАННЯ

**МЕТА:** перевірити домашнє завдання, яке учасники отримали на минулому заняття.

**ЧАС:** 15 хв

**РЕСУРСИ:** аркуш фліпчарту із зафіксованою на ньому шкалою від нуля до трьох.

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

**ПЕРШИЙ ЕТАП** вправи відбувається за схемою, описаною в занятті 2 відповідної вправи.

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** тренер запитує в учасників:

#### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Чи хотів би хтось поділитися своїми спостереженнями у ситуаціях гніву?
- Які негативні короткострокові наслідки ви визначили?
- Які позитивні короткострокові наслідки ви визначили?
- Які негативні довгострокові наслідки ви визначили?
- Які позитивні довгострокові наслідки ви визначили?
- Які думки у вас виникали під час аналізу ситуацій?
- Які додаткові стратегії ви можете використати у таких ситуаціях, щоб мінімізувати вплив негативних наслідків?

### 6. ІНФОРМАЦІЙНЕ ПОВІДОМЛЕННЯ «ПОВЕДІНКА В КОНФЛІКТАХ»

**МЕТА:** визначити основні моделі поведінки у конфліктних ситуаціях

**ЧАС:** 20 хв

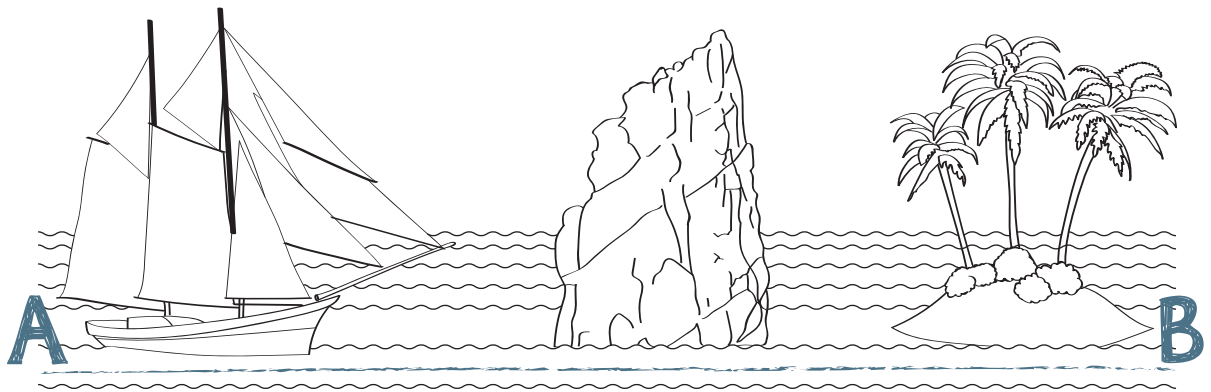
**РЕСУРСИ:** аркуші фліпчарту, маркери, Додаток 8.1.



**ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!**

За наявності часу, тест Томаса (Додаток 8.4), який приводиться тут як домашнє завдання, рекомендовано провести під час проведення цієї вправи перед інформаційним повідомленням.

На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** тренер малює на аркуші фліпчарту айсберг і з одного його боку позначає пункт А, а з іншого пункт В, а також біля пункту А малює корабель рис. 1.



Далі звертається до учасників:

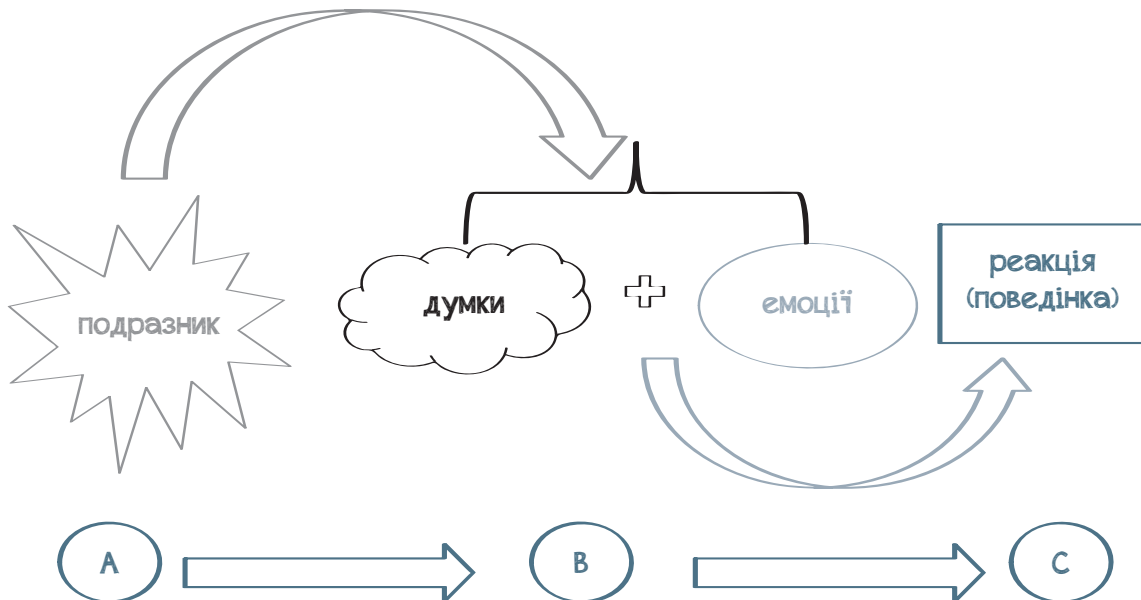
*«Давайте уявимо, що у нас є корабель, який вирушив із пункту А до пункту В, але на його шляху трапився айсберг. Як кораблю потрапити до пункту В? Як вчинити з тим, що на шляху трапився айсберг?»*

Тренер схематично на малюнку позначає всі варіанти відповідей учасників. Тут важливо ініціювати якомога більше варіантів, від очевидних до фантастичних.

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** тренер підбиває підсумки запропонованих учасниками варіантів:

*«Якщо узагальнити всі відповіді, то можна їх групувати у кілька варіантів. І ці варіанти є прикладами нашої поведінки в конфліктних ситуаціях. Метафорою поведінки є корабель та його екіпаж, а метафорою конфлікту є айсберг, який виник у ситуації реалізації якогось плану/бажання/дій, тобто на шляху корабля із пункту А до пункту В. Отже, які стратегії притаманні людям у конфліктних ситуаціях...»*

Тренер коментує інформацію із Додатка 8.1, а також малює схему на аркуші фліпчарту:



#### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Чи зрозуміла для вас інформація?
- Чи виникли у вас питання? Озвучте їх?
- Що нового ви для себе отримали з цієї інформації?
- Які стратегії поведінки у конфліктних ситуаціях ви зазвичай використовуєте? А люди навколо вас?
- Що корисного дає розуміння своєї стратегії поведінки у конфліктних ситуаціях? А стратегії іншої людини?

#### 7. ВПРАВА «ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ СТРАТЕГІЙ»

**МЕТА:** визначити переваги та недоліки використання різних стратегій у конфліктних ситуаціях.

**ЧАС:** 25 хв

**РЕСУРСИ:** аркуші фліпчарту з написами назв різних стратегій, маркери.

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** тренер об'єднує учасників у п'ять малих груп і дає завдання:

*«Зараз ви об'єднаєтеся у п'ять груп та отримаєте аркуш із назвою певної стратегії поведінки у конфліктній ситуації. Вашим завданням буде напрацювати якомога більше плюсів і мінусів використання людиною цієї стратегії. Зверніться до свого досвіду та фантазії, тут не існує правильних чи неправильних відповідей, адже у кожного буває по-різному. На виконання цього завдання у вас 7 хв».*

#### ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!

Працюючи в індивідуальному форматі, цю вправу рекомендовано проводити у вигляді обговорення з учасником та подальшою фіксацією напрацьованих відповідей на фліпчарті.

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** вправи учасники презентують свої напрацювання, інші учасники можуть доповнювати після презентації спікера міні-групи.

Тренер резюмує:

*«Стратегію виходу та уникнення найкраще використовувати для запобігання подальшому руйнуванню комунікації, зменшення наслідків конфлікту та в ситуаціях загрози вам. Тобто тоді, коли участь у конфлікті може призвести до тяжких наслідків, таких як прояв фізичної агресії, взаємні образи, розрив стосунків та ін.*

*Проте, уникнення і вихід не завжди сприяють вирішенню проблеми, бо ми про них просто не говоримо і не можемо домовитися.*

Ці методи не покращують навичок, необхідних для того, щоб більш ефективно справлятися з тими проблемами, що викликають гнів.

Стратегії виходу та уникнення знімають рівень напруги і дають нам можливість не накоїти дурниць на «гарячу голову». Але, використовуючи їх постійно, людина так і не навчиться говорити і вирішувати свої проблеми по-іншому.

Уявіть людину, яка з народження не ходить, бо в неї є візок, а не тому, що вона не вміє ходити. Правда ж, дивна ситуація. Ось так і з уникненням та виходом. Ці стратегії дуже корисні, коли немає сил, можливостей, часу, вмінь домовитись чи попередити наслідки. Тобто ви так находились/набігались/зламали ногу і, аби не зробити собі шкоди, ви сідаєте на візок і добираєтесь додому, щоб відпочити. Тому варто пам'ятати, що ці стратегії ефективні тоді, коли після використання ми будемо підкріплювати їх іншими дієвими методами вирішення конфліктних ситуацій».

#### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Отже, яка зі стратегій найбільш успішна?
- Навіщо нам розуміти переваги та недоліки різних стратегій?
- А в яких ситуаціях буде доречно використати стратегію уникнення?
- У чому її плюси?

#### 8. ВПРАВА «МЕТОДИ УНИКНЕННЯ ТА ВИХОДУ»

**МЕТА:** пояснити різницю між стратегією уникнення та стратегією виходу та доречністю їх використання в конфліктних ситуаціях.

**ЧАС:** 30 хв

**РЕСУРСИ:** робочі зошити, ручки за кількістю учасників.

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** тренер дає інформацію про стратегію уникнення та стратегію виходу й різницю між ними:

#### ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!

Для кращого сприйняття назву стратегії уникнення можна замінити на непотрапляння у конфліктні ситуації.

«Під **УНИКНЕННЯМ** мається на увазі вибір чи потрапляти у такі ситуації, які можуть викликати гнів, чи не потрапляти. Наприклад, ви точно знаєте, що вас дратує, коли ваша дівчина / дружина (хлопець / чоловік) голосно розмовляє по телефону, або, що в кімнаті гуртожитку дуже смердить, коли хтось смажить картоплю. Тоді ви контролюєте свій вибір, чи бути в цій ситуації, чи ні. Тобто, ви можете вийти заварити чаю, коли дівчині тільки-но дзвонять (вона ще не говорить по телефону), або піти на прогулянку, коли хтось починає чистити картоплю, щоб її смажити. І зрозуміти для себе, що дівчина так говорить, бо її мама погано чує, а не тому, що хоче вас роздратувати. А картоплю не любите ви, і це зовсім не означає, що інші теж не мають її любити.

**СТРАТЕГІЯ Ж ВИХОДУ** полягає в «залишенні полю бою». Тобто в конфліктній ситуації, що виникла, ви перебуваєте у ній до певного моменту і можете відреагувати наступним чином:

- **Взяти перерву** (наприклад, так і сказавши, мовляв «мені потрібно взяти паузу, щоб подумати над нашою ситуацією, пізніше я буду готовий (-а) її обговорити»).
- **Спланувати вихід** (наприклад, коли ви точно знаєте, що в компанії є людина, яка вам неприємна, але спілкування не уникнути, ви заздалегідь плануєте, яким чином мінімізувати спілкування, та піти у зручний момент).
- **Відволікати увагу** (тобто вийти із ситуації і переключитися на щось інше, що для вас є приємним: наприклад, зайнятися власним хобі, спортом, пограти в боулінг, поспілкуватися з другом/подругою/сім'єю. Тут дуже важливо полишити думки про цю ситуацію і не накручувати себе. Спробуйте думати про те, чим ви зараз займаєтесь і про що спілкуєтесь».

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** тренер просить учасників віднайти у робочих зошитах учасника «Щоденник гніву» та переглянути ситуації, що зазвичай провокують гнів. На це дається 5 хв.

На **ТРЕТЬОМУ ЕТАПІ** тренер надає інформацію:

«Ви ознайомилися з ситуаціями, які зазвичай у вас викликають гнів. Зараз я буду надавати вам інформацію про різні варіанти стратегій уникнення та виходу, а ваша задача співставляти, до якої з ваших ситуацій може підійти той чи інший варіант. Якщо у вас будуть виникати питання, важливо щоб ви їх озвучували і ми, разом могли подумати, чи підходять до цієї ситуації такі стратегії, чи вона вимагає іншого підходу та навичок».

Тренер на аркуші фліпчарту схематично записує інформацію:

УНИКНЕННЯ СИТУАЦІЇ	ВИХІД ІЗ СИТУАЦІЇ
1. Заздалегідь заплануйте уникнення: <i>заплануйте не з'явитись там, де ймовірність вашого гніву висока, та попередьте про це інших. Наприклад: заплануйте не піти на день народження тещі, попередивши про це дружину</i>	1. Візьміть паузу «Т-аут»: <i>вийдіть з кімнати (ситуації), сказавши, наприклад: «Я дещо забувся в машині», «Я в туалет», або «Мені треба віддати сусіду...він зараз чекає»</i>
2. Тягніть час: <i>максимально відстрочте реакцію в часі. Наприклад, скажіть: «Я подумаю і скажу через годину», або «Мені треба узгодити плани і я тоді зможу точно сказати»</i>	2. Плануйте час: <i>за можливості, заплануйте конкретну кількість часу на конкретну тему чи ситуацію. Не затягуйте!</i>
3. Використовуйте посередника: <i>коли тяжко стримувати інтонацію, скористайтесь написанням листів, повідомлень, смс-ок, попросіть друга/колегу зайнятися тим, що наразі для вас емоційне</i>	3. Перемикніть увагу на іншу справу: <i>після виходу із ситуації важливо спрямувати свої думки на щось, що точно вас не лишить байдужим. Тут треба припинити постійно прокручувати і накручувати себе у своїх же фантазіях</i>

На **ЧЕТВЕРТОМУ ЕТАПІ** тренер просить учасників поділитися тим, чи знайшли вони ситуації, щодо яких можна було б застосувати вказані стратегії. Зініціювати обговорення можна, наводячи приклади використання цих стратегій зі свого життя, або життя знайомих.

#### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Чи раніше ви використовували подібні стратегії? У яких ситуаціях вони були успішні, а у яких не зовсім?
- Які із наведених стратегій для вас нові?
- У чому користь таких стратегій? А в чому обмеження?
- Які б ви застосували і в яких ситуаціях?

#### 9. ДОМАШНЄ ЗАВДАННЯ

**МЕТА:** сприяти відпрацюванню навичок розпізнавання провокуючих ситуацій та доопрацювати список варіантів виходу та уникнення провокуючих ситуацій.

**ЧАС:** 5 хв

**РЕСУРСИ:** робочі зошити або Додаток 8.2, тест Томаса Додаток 8.3 за кількістю учасників.

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

Тренер задає учасникам домашнє завдання:

«На сьогоднішньому занятті ми говорили про стратегії виходу та уникнення провокаційних ситуацій. Вашим домашнім завданням буде створити список провокаційних ситуацій та всіх можливих варіантів виходу чи уникнення на сторінці \_\_\_\_\_. І, щойно з'явиться ситуація, у якій доречно уникнути чи вийти з конфлікту, то застосуйте ці стратегії. Крім того на сторінці \_\_\_\_ свого зошита, ви знайдете тест Томаса, який допоможе визначити власний тип поведінки у конфліктних ситуаціях. Виконайте його до наступного заняття».

Далі тренер пересвідчується, наскільки учасники зрозуміли завдання, та відповідає на усі запитання, які в них виникнуть.

## **10. ПІДБИТТЯ ПІДСУМКІВ ЗАНЯТТЯ**

**МЕТА:** підбити підсумки заняття, сприяти усвідомленню отриманої інформації кожним з учасників.

**ЧАС:** 5 хв

### **ХІД ПРОВЕДЕННЯ**

На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** вправи тренер просить учасників дати відповідь на запитання.

#### **ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:**

- Що було корисного на сьогоднішньому занятті?
- Що було зайвим?
- Що найбільше запам'яталось?
- Що варто було б змінити?
- Що саме вам допоможе у зміні вашої поведінки (ставленні)? Чому?

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** вправи, після того, як усі охочі висловилися, тренер просить учасників заповнити Форму оцінки кожного заняття, подану у Додатку С даного посібника.

## СТРАТЕГІЇ (ТИПИ) ПОВЕДІНКИ У КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЯХ

- 1) **СТРАТЕГІЯ УНИКНЕННЯ:** поведінка, за якої відсутнє прагнення як до кооперації, так і прагнення до досягнення власних цілей. Тобто людина уникає участі у конфлікті, таким чином не вирішуючи його і не досягаючи своїх цілей.
- 2) **СТРАТЕГІЯ ДОМІНУВАННЯ** (конкуренції): поведінка характеризується прагненням досягти задоволення власних інтересів через шкоду іншій особі (іншим людям). Тобто не враховуються інтереси інших, що часто призводить до ескалації конфлікту.
- 3) **СТРАТЕГІЯ ПРИСТОСУВАННЯ** в протилежність змагання, принесення в жертву власних інтересів заради іншої людини.
- 4) **СТРАТЕГІЯ КОМПРОМІСУ:** характеризується тим, що обидві сторони готові йти на поступки заради досягнення своїх цілей, тобто обидва приносять рівноцінно в жертву частину зі своїх цілей, аби конфліктна ситуація була вирішена.
- 5) **СТРАТЕГІЯ СПІВПРАЦІ** полягає в тому, що учасники ситуації приходять до альтернативи, яка повністю задовольняє інтереси обох сторін.

При униканні конфлікту жодна зі сторін не досягає успіху. При таких формах поведінки, як конкуренція, пристосування та компроміс, або один з учасників виявляється у виграші, а інший програє, або вони обидва програють, тому що йдуть на компромісні поступки. *Та лише в ситуації співробітництва обидві сторони виявляються у виграші.*

## БЛАНК ДОМАШНЬОГО ЗАВДАННЯ «МІЙ ЧЕК-ЛИСТ»

ПРОВОКАЦІЙНІ СИТУАЦІЇ	ЩО ВИ МОЖЕ ЗРОБИТИ, ЩОБ ВИЙТИ АБО УНИКНУТИ ПРОВОКАЦІЙНОЇ СИТУАЦІЇ?

## ІНСТРУКЦІЯ

У кожній із наведених пар оберіть те твердження, котре є найбільш типовим для Вашої поведінки. Відведений час на виконання завдання – не більше 15-20 хвилин.

### ТИПОВА КАРТКА МЕТОДИКИ:

1. А. Іноді я надаю можливість іншим особам брати на себе відповідальність за вирішення спірного питання.  
Б. Замість того, щоб обговорювати те, в чому ми розходимося, я намагаюся звернути увагу на те, з чим ми обидва згодні.
2. А. Я намагаюся знайти компромісне рішення.  
Б. Я намагаюся владнати справу з урахуванням інтересів іншої людини та моїх власних.
3. А. Зазвичай я наполегливо прагну досягти свого.  
Б. Я намагаюся заспокоїти іншого учасника конфлікту та головним чином зберегти наші стосунки.
4. А. Я намагаюся знайти компромісне рішення.  
Б. Іноді я жертвую своїми власними інтересами заради інтересів іншої людини.
5. А. Залагоджуючи спірну ситуацію, я увесь час намагаюся знайти підтримку в іншій людини.  
Б. Я намагаюся зробити все, щоб уникнути зайвої напруженості.
6. А. Я намагаюся уникнути появи неприємностей для себе.  
Б. Я намагаюся досягти свого.
7. А. Я намагаюся відкласти рішення спірного питання, щоб із часом вирішити його остаточно.  
Б. Я вважаю можливим у чомусь поступитися, щоб досягти іншого.
8. А. Зазвичай я настирливо прагну досягти свого.  
Б. Я спершу намагаюся чітко визначити, в чому полягають усі питання, про які йдеться, та якими є інтереси.
9. А. Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь розбіжності, що виникають.  
Б. Я докладаю зусиль, аби досягти свого.
10. А. Я твердо прагну досягти свого.  
Б. Я намагаюся знайти компромісне рішення.
11. А. Спершу я намагаюся чітко визначити, в чому полягають усі зачеплені питання та інтереси.  
Б. Я намагаюся заспокоїти іншу людину та головним чином зберегти наші стосунки.
12. А. Дуже часто я уникаю займати позицію, котра може викликати суперечки.  
Б. Я надаю можливість іншій людині залишитися якоюсь мірою при власній думці, якщо він (вона) також іде мені назустріч.
13. А. Я пропоную середню позицію.  
Б. Я наполягаю, щоб було зроблено по-моєму.
14. А. Я повідомляю іншій людині свою точку зору та запитую про його (її) погляди.  
Б. Я намагаюся показати іншій людині логіку та переваги моїх поглядів.
15. А. Я намагаюся заспокоїти іншу людину й найголовніше зберегти наші стосунки.  
Б. Я намагаюся зробити все необхідне, щоб уникнути напруження.
16. А. Я намагаюся не зачепити почуття іншої людини.  
Б. Я намагаюся переконати іншу людину в перевагах моєї позиції.
17. А. Зазвичай я настирливо намагаюся досягти свого.  
Б. Я намагаюся зробити все, щоб уникнути зайвої напруженості.
18. А. Якщо це зробить іншу людину щасливою, я надам йому (їй) можливість наполягти на своєму.  
Б. Я надаю можливість іншій людині в чомусь залишитися при своїй думці, якщо він (вона) також іде мені назустріч.
19. А. Передовсім, я намагаюся чітко визначити те, в чому складаються всі інтереси іншої людини та спірні питання.  
Б. Я намагаюся відкласти вирішення спірного питання для того, щоб з часом вирішити його остаточно.
20. А. Я намагаюся якнайшвидше перебороти наші розбіжності.  
Б. Я намагаюся знайти найкраще сполучення користі та втрат для нас обох.



21. А. Коли я веду перемовини, я намагаюся бути уважним до бажань іншого.  
Б. Я завжди схильюся до прямого обговорення проблеми.
22. А. Я намагаюся знайти позицію, яка знаходиться посередині між моєю позицією та точкою зору іншої людини.  
Б. Я обстоюю свої бажання.
23. А. Зазвичай, я стурбований тим, щоб задовольнити бажання кожного з нас.  
Б. Іноді я надаю можливість іншим узяти на себе відповідальність за вирішення спірного питання.
24. А. Якщо позиція іншої людини здається їй дуже важливою, я буду намагатися піти назустріч її бажанням.  
Б. Я намагаюся переконати іншу людину прийти до компромісу.
25. А. Я намагаюся показати іншій людині логіку та перевагу моїх поглядів.  
Б. Ведучи перемовини, я намагаюся бути уважним до бажань іншої людини.
26. А. Я пропоную середню позицію.  
Б. Я майже завжди стурбований тим, щоб задовольнити бажання кожного з нас.
27. А. Дуже часто я уникаю займати позицію, котра може викликати суперечки.  
Б. Якщо це зробить іншу людиною щасливою, я надам йому (їй) можливість наполягти на своєму.
28. А. Зазвичай я настирливо намагаюся досягти свого.  
Б. Розв'язуючи проблему, я зазвичай намагаюся знайти підтримку в іншій людині.
29. А. Я пропоную середню позицію.  
Б. Вважаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь розбіжності, що виникають.
30. А. Я намагаюся не зачепити почуттів іншої людини.  
Б. Я завжди займаю таку позицію у спірному питанні, щоб ми разом з іншою зацікавленою особою могли досягти успіху.

ОБРОБКА ДАНИХ:

№ ПИТАННЯ	СУПЕРНИЦТВО	СПІВРОБІТНИЦТВО	КОМПРОМІС	УНИКАННЯ	ПРИСТОСУВАННЯ
1				А	Б
2		Б	А		
3	А				Б
4			А		Б
5		А		Б	
6	Б			А	
7			Б	А	
8	А	Б			
9	Б			А	
10	А		Б		
11		А			Б
12			Б	А	
13	Б		А		
14	Б	А			
15				Б	А
16	Б				А
17	А			Б	
18			Б		А
19		А		Б	
20		А	Б		
21		Б			А
22	Б		А		
23		А		Б	
24			Б		А
25	А				Б
26		Б	А		
27				А	Б
28	А	Б			
29			А	Б	
30		Б			А

## ЗАНЯТТЯ 9. КОНСТРУКТИВНЕ ВИРАЖЕННЯ ЕМОЦІЙ

**МЕТА:** розвивати навички асертивності.

**ТРИВАЛІСТЬ ЗАНЯТТЯ** – 2 год.

**ПЛАН ЗАНЯТТЯ:**

1. Привітання учасників (2 хв)
2. Вправа на знайомство «Моє бажання» (10 хв)
3. Рефлексія минулого заняття (5 хв)
4. Повторення правил роботи групи (5 хв)
5. Перевірка домашнього завдання (15 хв)
6. Вправа «Бути асертивним» (30 хв)
7. Вправа «Потреби» (25 хв)
8. Вправа «Формула емоційної грамотності» (20 хв)
9. Домашнє завдання (3 хв)
10. Підбиття підсумків заняття (5 хв)

### 1. ПРИВІТАННЯ

**МЕТА:** привітати учасників Програми, надати інформацію щодо дев'ятого заняття Програми.

**ЧАС:** 2 хв

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

Тренер вітає учасників і розповідає про те, чому присвячене дев'яте заняття Програми:

*«Доброго дня! Як ваші справи? Нагадую, що мене звати \_\_\_\_\_. Сьогодні наше дев'яте заняття, і ми будемо говорити про асертивну поведінку під час конфлікту, тобто про впевнену поведінку, яка допомагає вирішити конфлікт, а не посилити його. Отже, пропоную розпочинати наше заняття».*

### 2. ВПРАВА НА ЗНАЙОМСТВО «МОЄ БАЖАННЯ»

**МЕТА:** продовжити знайомство, налагодити позитивну атмосферу в групі, сприяти тіснішій взаємодії між учасниками.

**ЧАС:** 10 хв

**РЕСУРСИ:** аркуші паперу формату А4.

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

Тренер просить учасників подумати над запитанням *«Якщо б будь-яке моє одне бажання здійснилось, що це було б за бажання?»* і дати відповідь всій групі.

Після того, як всі учасники озвучили свої бажання, тренер резюмує, що майже всі мрії та бажання здійсненні, якщо до них докладати зусиль, і пропонує рухатись далі.

### 3. РЕФЛЕКСІЯ МИНУЛОГО ЗАНЯТТЯ

**МЕТА:** подальше засвоєння інформації, отриманої на минулому занятті, згадати основні ключові моменти.

**ЧАС:** 5 хв

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

Тренер просить учасників дати відповідь на запитання.

#### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Що відбувалось на минулому занятті?
- Що запам'яталося найбільше?
- Що було корисного?
- Що використовували впродовж часу між заняттями?

#### 4. ПОВТОРЕННЯ ПРАВИЛ РОБОТИ ГРУПИ

**МЕТА:** повторити правила, прийняті на першому занятті Програми.

**ЧАС:** 5 хв

**РЕСУРСИ:** прикріплений заздалегідь аркуш з прийнятими на першому занятті правилами.

##### **ХІД ПРОВЕДЕННЯ:**

Тренер просить учасників згадати, які правила в «Діаманті» були прийняті на першому занятті.

##### **ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:**

- Чи вдалося дотримуватись правил на минулому занятті?
- Яких правил ми притримувались найкраще?
- Які правила порушувались?
- Що потрібно для того, щоб всі правила однаково виконувалися на занятті, та навіщо це нам потрібно?

#### 5. ПЕРЕВІРКА ДОМАШНЬОГО ЗАВДАННЯ

**МЕТА:** перевірити домашнє завдання, яке учасники отримали минулого заняття.

**ЧАС:** 15 хв

**РЕСУРСИ:** аркуш фліпчарту із зафіксованою на ньому шкалою від нуля до трьох.

##### **ХІД ПРОВЕДЕННЯ**

**ПЕРШИЙ ЕТАП** вправи відбувається за схемою, описаною в занятті 2 відповідної вправи.

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** тренер запитує в учасників:

##### **ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:**

- Які ситуації, що провокують вас на прояв гніву й агресії, ви зафіксували?
- Які стратегії ви обрали до кожної ситуації? Розкажіть детально про кожну з них.
- Як було застосовувати стратегії уникнення та виходу?
- Які результати за тестом Томаса у вас вийшли? Чи погоджуєтесь із ними? Відповідь обґрунтуйте.

#### 6. ВПРАВА «БУТИ АСЕРТИВНИМ»

**МЕТА:** сприяти розвитку навичок вибору конструктивної стратегії взаємодії у провокаційних ситуаціях.

**ЧАС:** 30 хв

**РЕСУРСИ:** фліпчарт, маркери, Додаток 9.1 і Додаток 9.2, відео за посиланням:  
<https://www.youtube.com/watch?v=1xCQjEmlRVU>

##### **ХІД ПРОВЕДЕННЯ:**

На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** тренер звертається до учасників:

*«У конфліктній взаємодії ми зазвичай займаємо кілька стратегій: уникнення, домінування, пристосування, компроміс, співпраця. Кожна із них певним чином відображає ставлення до своїх потреб та потреб іншої людини, готовність вирішувати спільні питання. Визначає хід бесіди та наше самопочуття, а також самопочуття іншої людини в ній. Коли людина не дбає про свої потреби і не готова вирішувати спільні питання, то ми називаємо її пасивною. Якщо ж навпаки, дбає виключно про свої потреби й ігнорує бажання інших, одноосібно вирішує все, підкоряючи інших власній волі, то ми називаємо таку людину агресивною. Розгляньмо це детальніше:*

- *Як поводитьься, що каже, як виглядає людина, яка знаходиться в пасивній позиції? Які почуття наповнюють її? Які думки, яким вона бачить світ та події в ньому? (тренер отримує відповіді).*
- *А як в агресивній, наприклад, відкритій агресивності? Які почуття наповнюють її? Які думки, яким вона бачить світ та події в ньому? (тренер отримує відповіді).*
- *А якщо в прихованій агресивній позиції (сюди належать маніпуляції, плітки, інтриги)? (тренер отримує відповіді).*
- *А чи хтось чув про асертивну позицію? Як по вашому, що вона означає? (тренер отримує відповіді).*
- *Знаходиться в асертивній тобто відповідальній позиції під час взаємодії означає дбайливо ставитися до власних потреб, поважаючи потреби іншого. Будувати чесну відкриту комунікацію».*

Для доповнень тренер використовує інформацію, зазначену в Додатку 9.1. (дана інформація є у робочих зошитах учасників на сторінці 46).

Також тренер демонструє відео за посиланням: <https://www.youtube.com/watch?v=1xCQjEmlRVU> (мовою оригіналу «Уверенное поведение и сильная мотивация творят чудеса») з подальшим його обговоренням:

- Яка ситуація склалась?
- Які прояви асертивності у головного героя ви відслідкували?
- А як на це відреагували ті, хто проводив співбесіду?
- Чим завершилася взаємодія? У чому успіх?

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** тренер пропонує учасникам відкрити робочі зошити на сторінці 48 або роздає Додаток 9.2 й звертається до учасників:

*«Зараз перед вами ситуативні задачі, де певна людина намагається побудувати з вами провокативну взаємодію. Ваше завдання обрати конструктивну відповідь із наведених варіантів. На це у вас 7 хв».*

На **ТРЕТЬОМУ ЕТАПІ** тренер ініціює обговорення ситуативних задач, зачитуючи їх по черзі та запитуючи, хто як відповів. Правильні відповіді: ситуація 1 – 4), ситуація 2 – 4), ситуація 3 – 4), ситуація 4 – 2).

#### **ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ**

- Як ви вважаєте, у чому користь асертивної позиції у взаємодії?
- Навіщо нам у подібних ситуаціях відповідати конструктивно?
- У яких ситуаціях вам можуть допомогти зазначені стратегії? Як саме?

## **7. ВПРАВА «ПОТРЕБИ»**

**МЕТА:** визначити вплив потреб на досягнення цілей та прояви агресивної поведінки.

**ЧАС:** 25 хв

**РЕСУРСИ:** аркуші фліпчарту, маркери, Додаток 9.3.

#### **ХІД ПРОВЕДЕННЯ:**

На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** тренер звертається до учасників:

*«Часто в основі нашого гніву лежить неможливість або невміння задовольнити певну свою потребу, отримати бажане чи чогось уникнути. Нас, на жаль, ніхто й ніколи не вчив, як зрозуміти, чого ти хочеш, і як правильно про це домовитися. Буває й так, що іноді нас вчать приховувати те, чого ти хочеш, не виявляти своєю поведінкою, що ти чогось потребуєш, бо інакше ти слабак. Але як би там у житті не траплялось, для людини природньо мати потреби. Це те, з чим ми народжуємося. Чи визнаєш ти їх чи ні, від того вони не перестають бути у тебе. Ба більше, якщо людина навчиться їх розуміти, тобто давати собі відповідь на питання: «Чого я хочу? Чого я зараз таким чином домагаюся (прошу)?», а також навчиться їх задовольняти конструктивним шляхом, тобто давати відповідь на питання: «Як можна цього досягнути? А як іще? А який із цих способів найконструктивніший/найефективніший?», тоді багато негараздів у житті переходять в ранг цілей, які потребують свого втілення, і не викликають негативних переживань.*

*Які ж потреби у нас є?»*

Тренер підсумовує відповіді учасників, використовуючи Додаток 9.3.

*«Потреби (розширений варіант Маслоу та Мюллера):*

- виживання (їжа, вода, дах над головою, сон);
- відсутність хвороб (нічого не болить);
- безпека;
- тілесний контакт (доторки, обійми не менше 8 разів на день, формування турботливого ставлення до власного тіла);
- сексуальність та сексуальні стосунки (прийняття свого тіла й уміння підтримувати довготривалий взаємний зв'язок);
- приналежності (бути частиною чогось: сім'ї, родини, колективу, громади);
- володіти інформацією, бути обізнаним у життєвих речах;
- теплі й надійні стосунки (підтримка, вірність і відданість);
- любов та взаємність;
- жити в достатку;
- бути об'єктом уваги (періоди уважної взаємодії протягом дня);

- визнання та повага;
- бути почутим;
- бути реальним (таким, яким є);
- здорова ієрархія в сім'ї, дорослі дбають про дітей та немічних;
- потреба в можливості отримати власний досвід;
- можливість горювати через втрати (вміти переживати кризові моменти);
- потреба в досягненнях, доводити справи до кінця;
- отримувати задоволення, розважатися, радіти;
- творчість, самовираження, реалізація;
- мати цінності та цілі;
- свобода, особистий простір, приватність;
- розуміння своїх потреб;
- безпосередня любов до себе, інших та життя».

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** вправи тренер просить учасників відкрити «Щоденник гніву» сторінка 35 та переглянути ситуації, думки, реакції. На це дається 5 хв.

На **ТРЕТЬОМУ ЕТАПІ** тренер звертається до учасників:

*«Як ви вважаєте, чого ви намагалися досягнути у цих ситуаціях? Що ви таким чином хотіли донести? Яка ціль/потреба лежала в основі вашого гніву?»* (тренер отримує і записує відповіді).

*«Чи може існувати кращий спосіб досягнути вашої мети? Як можна це зробити по-іншому?»*

#### **ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:**

- Отже, якими потребами ви керуєтесь, під час конфліктних ситуацій?
- Чи можна їх задовольняти їх іншим чином, окрім конфлікту?

## **8. ВПРАВА «ФОРМУЛА ЕМОЦІЙНОЇ ГРАМОТНОСТІ»**

**МЕТА:** представити учасникам формулу емоційної грамотності.

**ЧАС:** 20 хв

#### **ХІД ПРОВЕДЕННЯ**

На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** тренер звертається до учасників:

*«Перший крок ми вже зробили – визначили свою потребу. А тепер другий – як сказати так, щоб бути почутим/почутою?»*

*Психологи і конфліктологи багато часу присвятили, щоб знайти найкращу формулу ефективної комунікації. Вони дійшли у своїх експериментах до кількох важливих правил, які лягли в основу цієї формули. Давайте їх розглянемо:*

#### **ВИКОРИСТОВУЙТЕ «Я-ПОСЛАННЯ»**

Чітко і прямо говоріть про потребу:

*«Я хотіла б, щоб ти не звертався до мене так».*

*«Мені приємно, що ти хочеш зі мною провести час, я теж цього хочу, проте зараз я ще зайнята...»*

#### **ОПИШІТЬ, ЯКА ПОВЕДІНКА ІНШОЇ ЛЮДИНИ ВИКЛИКАЄ У ВАС ЕМОЦІЇ**

Це робить інших людей обізнаними про наслідки своїх дій:

*«Коли ти мені розповідаєш про свої конфлікти з мамою, це злить мене і я заводжусь, а мені важливо зараз утриматися від зриву».*

*«Коли ти не говориш мені, що з тобою відбувається, то я відчуваю розгубленість, мені здається, що я в чомусь винна/винен».*

#### **ЗАПИТАЙТЕ, ЧИ ПРАВИЛЬНО ВИ ЗРОЗУМІЛИ ВЧИНОК АБО СЛОВА ІНШОЇ ЛЮДИНИ.**

Це допоможе вам співставити свої інтерпретації з намірами іншої людини. А це буває дуже корисним! Адже часто ми чуємо слова іншої людини не зовсім так і не зовсім те, що до нас хочуть донести:

*«Ти маєш на увазі...?», «Я правильно зрозуміла, що ти б хотів спочатку повечеряти, а вже потім прогулятися парком?», «Ти злишся, бо я не попередив, що затримаюсь з друзями».*

#### **НАВЧІТЬСЯ ПРОСИТИ ПРОБАЧЕННЯ І ПРОБАЧАТИ.**

Це найважливіше і найскладніше вміння. Чи не так? Але ж яку воно має силу. Вибачення потребує щирості, якщо цього немає, краще не грайтеся з ним і не використовуйте. Пробачення потрібне тому, хто його просить

щоб позбавити від тягаря провини, і тому, у кого просять, щоб позбавити від почуття образи. І провини, і образа часто лягають в основу гніву. Правда ж?

#### ВИКОРИСТОВУЙТЕ КРИГОЗЛАМНУ ТЕХНІКУ

Для цього необхідно постійно тримати в голові те, що ви хочете донести людині, і повторювати за потреби: «Я хотіла б щоб ти не приходив за дітьми в нетверезому стані ... Так, і водночас, я все ж хотіла би, щоб ти приходив до дітей тверезим ... Я чую, що ти кажеш і ти маєш повне право на це, але я все одно хочу, щоб наші діти могли спілкуватися з тобою тверезим...» (за умови, якщо партнер під час розмови тверезий, у протилежному ж варіанті просто уникніть такої розмови).

*Формула ЕГ (емоційної грамотності) = коли ти робиш... + я відчуваю... + бо це для мене означає... + чи міг би / могла б ти вчиняти/ припинити чинити... (навести приклади)*

*Але тут важливе застереження: іноді так буває, якби ти не побудував речення і не підібрав слова, інша людина просто може бути не зацікавленою у тому, щоб із вами домовитися. У такому випадку просто відкладіть розмову або зрозумійте, що це просто не та людина, з якою можна було б домовитись».*

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** вправи, тренер об'єднує учасників у пари та просить протягом 1 хвилини подумати та зафіксувати коротку ціль/потребу, яку б вони хотіли донести своєму партнерові по взаємодії. Після цього тренер просить учасників сформулювати цю ціль/потребу для партнера таким чином, щоб використати формулу емоційної грамотності. На виконання завдання дається по 2 хвилини на кожну людину в парі. Після завершення роботи в парах тренер ініціює обговорення.

#### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Чи складно було сформулювати коротку ціль/потребу?
- Чи вдалося використати формулу емоційної грамотності? Що вдалося, а що ні?
- Чи складно її використовувати?
- Що потрібно для того, щоб оволодіти нею?

### 9. ДОМАШНЄ ЗАВДАННЯ

**МЕТА:** закріпити навички розпізнавання та використання асертивної поведінки.

**ЧАС:** 3 хв

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

Тренер задає учасникам домашнє завдання:

*«На сьогоднішньому занятті ми говорили про асертивну поведінку. Вашим завданням буде запланувати використання асертивної побудови бесіди для реалізації своїх потреб. Це завдання ви знайдете не сторінці 50».*

Далі тренер пересвідчується, наскільки учасники зрозуміли завдання, та відповідає на усі запитання, які в них виникнуть.

### 10. ПІДБИТТЯ ПІДСУМКІВ ЗАНЯТТЯ

**МЕТА:** підбити підсумки заняття, сприяти усвідомленню отриманої інформації кожним з учасників.

**ЧАС:** 5 хв

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ:

На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** вправи тренер просить учасників дати відповідь на запитання.

#### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Що було корисного на сьогоднішньому занятті?
- Що було зайвим?
- Що найбільше запам'яталось?
- Що варто було б змінити?
- Що саме вам допоможе у зміні вашої поведінки (ставленні)? Чому?

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** вправи, після того, як усі охочі висловилися, тренер просить учасників заповнити Форму оцінки кожного заняття, яка міститься у Додатку С даного посібника.

## ЩО ТАКЕ АСЕРТИВНА ПОЗИЦІЯ У ВЗАЄМОДІЇ

Спілкуватись асертивно означає чітко та спокійно висловити те, що ви хочете. Без пасивності й агресії. Навичка спілкуватися асертивно не гарантує, що ви обов'язково реалізуєте свої потреби, але вона підвищує ймовірність цього й це може поліпшити ваші стосунки з іншими людьми.



Виокремлюють три типи поведінки: пасивна, агресивна, асертивна.

### ПАСИВНА ПОВЕДІНКА

Зміст пасивної поведінки – догодити оточенню, уникнути конфлікту, мати в очах інших людей гідний вигляд.

Ознаки пасивної поведінки: заперечують власні потреби; приховують почуття, думки, бажання, рідко їх висловлюють; жертвують інтересами, потребами заради інших; уникають активних контактів з оточенням, складних ситуацій; виправдовуються або вибачаються при найменшій критиці; вважають, що інші користуються їхньою добротою; схильні накопичувати образи; уникають відповідальності, надають це право іншим; не обстоюють своїх прав, не вміють протистояти маніпуляціям з боку інших людей; іноді самі намагаються маніпулювати іншими, викликаючи у них жалість, почуття провини.

Наслідки: потреби таких людей не задовольняються, вони відчувають себе жертвами; недостатньо управляють власним життям, дають змогу іншим керувати собою; не вміють себе захистити; втрачають самоповагу; не завжди досягають бажаного, не використовують сприятливих можливостей.

### АГРЕСИВНА ПОВЕДІНКА

Використовується особами, які переймаються лише своїми потребами, думками та почуттями і досягають бажаного у будь-який спосіб. Не враховують прав і справедливих вимог інших.

Зміст агресивної поведінки – домінувати, обстоювати свої права коштом інших людей.

Ознаки агресивної поведінки: вважають власні потреби та думки пріоритетними; ігнорують почуття та потреби інших; недооцінюють співрозмовника; висловлюють думки, почуття і бажання у нав'язливій формі: вимог, наказів, звинувачень, погроз; перекладають відповідальність за свої дії на інших; самостверджуються коштом інших; висловлюються голосно, перебивають; контролюють власне життя та оточення.

Наслідки: задовольняють свої потреби, досягають бажаного; провокують агресію з боку інших, часто спричиняють конфлікти; втрачають довіру й повагу людей.

### АСЕРТИВНА ПОВЕДІНКА

Асертивність часто визначають як золоту середину між пасивною і агресивною поведінкою.

Зміст асертивної поведінки – чесно і прямо виражати свої думки, почуття, бажання, переконання, обстоювати власні права (у конструктивній формі), не порушуючи при цьому прав інших людей.

Ознаки асертивної поведінки: такі люди відповідальні за власну поведінку, не звинувачують інших у своїх негараздах; відстоюють власні права та переконання, водночас ставлячись з повагою до інших; цінують стосунки з іншими людьми, вміють уважно слухати і розуміти, щиро висловлюють позитивні та негативні емоції без ворожості та образливої переваги, визнають за іншими право помилятися, не засуджують за це; знають, чого хочуть або не хочуть, і можуть це чітко сформулювати; вміють домовлятися, знаходити рішення, що задовольняють обидві сторони; вміють себе захистити (не дозволяють іншим дошкуляти або використовувати), доброзичливо і впевнено відмовляти; сприймають компліменти і похвалу без удаваної скромності.

Наслідки: досягають бажаного, не порушуючи прав інших; вибудовують добрі стосунки; з ними хочуть мати справу ділові партнери; задоволені собою, своїм життям; деякі вважають їх надто пробивними і наполегливими; не завжди асертивних людей сприймають позитивно, тому що вони не приховують своїх емоцій.



**СИТУАЦІЯ 1.**

Провокатор: постійно Ви водитесь з тією Оксаною та Іваном, про щось годинами по телефону шушукаєтесь. Секрети якісь з'явилися?

*Ви дійсно зблизилися з цими людьми і хочете поїхати разом на заробітки, але ще не готові нікому розказувати про це.*

**КОНСТРУКТИВНА ВІДПОВІДЬ:**

- 1) Так, жінок/чоловіків обговорюємо...
- 2) Та Вам просто здалось, якими годинами...
- 3) Секрети обговорювати – це скоріше Ваше улюблене заняття, а не моє...
- 4) Так, останнім часом ми зблизилися, це правда...

**СИТУАЦІЯ 2.**

Провокатор: ну що це у Вас з обличчям? Чому Ви така/такий нещасна/ий?

*Ви дійсно незадоволені розвитком подій і розчаровані, що у вас щось не вийшло.*

**КОНСТРУКТИВНА ВІДПОВІДЬ:**

- 1) Просто у мене таке обличчя...
- 2) Чому нещасна (-ий)? Зовсім не нещасна (-ий)...
- 3) Та і у Вас обличчя не таке вже й веселе...
- 4) Склалось не так, як я планував/ла...

**СИТУАЦІЯ 3.**

Провокатор: так Ви ще й на умовному строці...

*Ви дійсно перебуваєте на умовному строці, і це вказано в наданих вами документах.*

**КОНСТРУКТИВНА ВІДПОВІДЬ:**

- 1) Можливо... треба пробить по базі (віджартуєтесь)...
- 2) Та через дурість...
- 3) Так, і що тепер...
- 4) Так, і я це вказала/вказав у наданих документах...

**СИТУАЦІЯ 4.**

Провокатор: Вас що, дійсно так легко обманути?

*Ви дійсно нещодавно потрапили в ситуацію, де вас ввели в оману, і співрозмовнику це відомо.*

**КОНСТРУКТИВНА ВІДПОВІДЬ:**

- 1) «Ах, обмануть мене не трудно. Я сам обманывається рад!» (віджартуєтесь)
- 2) Нелегко, але можна...
- 3) Ні! Мене не легко обманути...
- 4) А Ви думаєте, що мене обманули?..

## ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ ТЕОРІЇ МОТИВАЦІЇ А. МАСЛОУ



1. Потреби ієрархічні, і ця їхня властивість визначає головний принцип, що лежить в основі організації мотивації людини.
2. Потреби виникають поступово.
3. Домінантні потреби (або первинні потреби), розташовані внизу, мають бути задоволені (хоча б – базово) до того, як людина може усвідомити наявність і бути вмотивованою задовольняти потреби, розташовані вище (вторинні потреби). Отже, потреби одного типу мають бути задоволені швидше, ніж інші потреби, розташовані вище. Більш того, тільки задоволення потреб, розташованих внизу ієрархії,

уможлиблює усвідомлення потреб, розташованих вище в ієрархії, і «запускає» їхню участь у мотивації. Таким чином, фізіологічні потреби повинні бути в достатній мірі задоволені, перш ніж виникнуть потреби безпеки. Фізіологічні потреби і потреби безпеки мають бути задоволені, перш ніж виникнуть і будуть вимагати задоволення потреби приналежності та любові.

4. Чим вище людина може піднятися в цій ієрархії, тим більшу індивідуальність, людські якості і психічне здоров'я вона демонструє. Маслоу розглядає психологічне зростання як послідовне задоволення дедалі більш «високих» потреб. Рух до самоактуалізації не може початися, поки індивідуум не звільниться від домінування нижчих потреб – таких, як безпека або повага. За Маслоу, рання фрустрація потреби може зафіксувати індивідуума на певному рівні функціонування. Наприклад, дитина, яка не користувалася достатньою популярністю, може продовжувати бути глибоко занепокоєною потребою у повазі та пошані все своє життя. Прагнення до вищих цілей саме по собі свідчить про психологічне здоров'я.
5. Ієрархія потреб поширюється на всіх людей.
6. Маслоу допускає, що можуть бути винятки з цього ієрархічного розташування мотивів. Він визнає, що дехто з творчих особистостей може розвивати і виражати свій таланти, незважаючи на серйозні труднощі та соціальні проблеми. Також є люди, чий цінності й ідеали настільки сильні, що вони готові скоріше переносити голод і спрагу або навіть померти, ніж відмовитися від них. Нарешті, деякі люди можуть створювати власну ієрархію потреб, зумовлену особливостями біографії. Наприклад, вони можуть віддавати пріоритет потребі поваги, а не любові і приналежності. Таких людей більше цікавить престиж і просування по службі, а не інтимні стосунки чи сім'я. Але, в цілому, правило зберігається: чим нижче розташована потреба в ієрархії, тим вона сильніша.
7. Ключовим моментом у концепції ієрархії потреб Маслоу є те, що потреби ніколи не бувають задоволені за принципом «все або нічого». Потреби частково співпадають і людина одночасно може бути мотивована на двох і більше рівнях.
8. Люди не просто задовольняють одну потребу за іншою, але й водночас частково задовольняють і не задовольняють їх всі.
9. Не має значення, наскільки високо просунулася людина в ієрархії потреб: якщо потреби нижчого рівня перестануть задовольнятися, людина повернеться на цей рівень і залишиться там, поки ці потреби не будуть задоволені у достатній мірі.

## ЗАНЯТТЯ 10. НАВИЧКИ СПІЛКУВАННЯ

**МЕТА:** сформувати уявлення та розвивати комунікативні навички та соціальну компетентність, зокрема комунікативні навички вирішення проблем.

**ТРИВАЛІСТЬ ЗАНЯТТЯ** – 2 год.

**ПЛАН ЗАНЯТТЯ:**

1. Привітання учасників (2 хв)
2. Вправа на знайомство «Таємниця мого імені» (10 хв)
3. Рефлексія минулого заняття (5 хв)
4. Повторення правил роботи групи (5 хв)
5. Перевірка домашнього завдання (15 хв)
6. Вправа «Зіпсований телефон» (10 хв)
7. Інформаційне повідомлення «Ефективна комунікація» (15 хв)
8. Рольова гра «Слухати – Говорити» (20 хв)
9. Вправа «Три позиції» (30 хв)
10. Домашнє завдання (3 хв)
11. Підбиття підсумків заняття (5 хв)

### 1. ПРИВІТАННЯ

**МЕТА:** привітати учасників/учасниць Програми, надати інформацію щодо десятого заняття Програми.

**ЧАС:** 2 хв

**ХІД ПРОВЕДЕННЯ:**

Тренер вітає учасників та розповідає про те, чому присвячене десяте заняття Програми:

*«Доброго дня! Як ваші справи? Нагадую, що мене звати \_\_\_\_\_. Сьогодні наше десяте заняття, і ми будемо говорити про ефективні інструменти комунікації, тобто як взаємодіяти так, аби зменшити кількість виникнення конфліктних ситуацій. Отже, пропоную розпочинати наше заняття».*

### 2. ВПРАВА НА ЗНАЙОМСТВО «ТАЄМНИЦЯ МОГО ІМЕНІ»

**МЕТА:** познайомити учасників один із одним, створити дружню атмосферу.

**ЧАС:** 10 хв

**ХІД ПРОВЕДЕННЯ:**

Тренер пропонує кожному учаснику назвати своє ім'я та розповісти щось цікаве, кумедне, незвичайне про своє ім'я, можливо, історію свого імені.

#### **ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!**

Під час вправи тренер фокусує увагу групи на тому, що вміння розкритися перед іншими, розповівши про себе, – важлива особистісна якість, що сприяє встановленню контакту з людьми та дозволяє знайти спільну мову з кожним, впливає на налагодження щирих стосунків.

Якщо учасник говорить, що не може нічого розповісти про власне ім'я, тренер допомагає зорієнтуватися, ставлячи такі запитання:

- Як Ви думаєте, що означає Ваше ім'я?
- Чи знаєте Ви відомих людей, які мали таке саме ім'я, що і Ви? Які позитивні характеристики є/були у цієї людини?

Перед проведенням цієї вправи тренеру варто підшукати коротку інформацію про імена учасників групи (походження, значення, особливі позитивні характеристики носія такого імені). Після того, як учасник висловиться й розповість, що він знає про своє ім'я, можна доповнити його розповідь кількома короткими ремарками.

### 3. РЕФЛЕКСІЯ МИНУЛОГО ЗАНЯТТЯ

**МЕТА:** подальше засвоєння інформації, отриманої на минулому занятті, згадати основні ключові моменти.

**ЧАС:** 5 хв

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

Тренер просить учасників дати відповідь на запитання.

#### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Що відбувалось на минулому занятті?
- Що запам'яталось найбільше?
- Що було корисного?
- Що використовували впродовж часу між заняттями?

### 4. ПОВТОРЕННЯ ПРАВИЛ РОБОТИ ГРУПИ

**МЕТА:** повторити правила, що були прийняті на першому занятті Програми.

**ЧАС:** 5 хв

**РЕСУРСИ:** заздалегідь прикріплений аркуш з прийнятими на першому занятті правилами.

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

Тренер просить учасників згадати, які правила в «Діаманті» були прийняті на першому занятті.

#### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Чи вдалося дотримуватись правил на минулому занятті?
- Яких правил ми притримувались найкраще?
- Які правила порушувались?
- Що потрібно для того, щоб всі правила однаково виконувалися на занятті, та навіть це нам потрібно?

### 5. ПЕРЕВІРКА ДОМАШНЬОГО ЗАВДАННЯ

**МЕТА:** перевірити домашнє завдання, яке учасники отримали на минулому занятті.

**ЧАС:** 15 хв

**РЕСУРСИ:** аркуш фліпчарту із зафіксованою на ньому шкалою від нуля до трьох.

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ:

**ПЕРШИЙ ЕТАП** вправи відбувається за схемою, описаною в занятті 2 відповідної вправи.

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** тренер запитує в учасників:

#### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Чи вдалось використати формулу ЕГ та асертивне спілкування? У яких ситуаціях?
- Чи складно було його практикувати? Якщо так, то чому? А що вам допомагало?
- Яку складову формули емоційної грамотності вдалось використати найкраще?

### 6. ВПРАВА «ЗІПСОВАНИЙ ТЕЛЕФОН»

**МЕТА:** надати інформацію про те, що способи та навички комунікації є різними залежно від типу особистості.

**ЧАС:** 10 хв

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ:

На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** вправи тренер просить учасників вишикуватись у шеренгу та дає завдання: «Зараз я першому, хто стоїть в шерензі дам аркуш, на якому щось написано (крилатий вираз/прислів'я). Його потрібно прочитати нікому не показуючи.

На **НАСТУПНОМУ ЕТАПІ** потрібно переказати фразу, що написана на аркуші, своїми словами наступному в шерензі, але так, щоб інші не почули. Далі, той, хто отримав інформацію, переказує її наступному в шерензі, і так далі,

аж допоки інформація не дійде до останньої людини. Останній, кому надійшла інформація, має озвучити, який початковий вираз/фраза, записана на аркуші паперу».

#### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Яка фраза була озвучена?
- А яка фраза була записана на аркуші?
- Чи легко було вгадати цю фразу? Чому?
- Як ви гадаєте, чому вийшло так, що фраза виявилась іншою? (якщо не вгадали)
- Як ви гадаєте, що допомогло вгадати фразу? (якщо вона була вгадана)

#### ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!

У цій вправі тренеру варто зробити акцент на тому, що всі люди різні, інформація сприймається ними і передається по-різному. Це не означає, що хтось хороший, а хтось поганий, а говорить лиш про те, що ми вміємо слухати та переказувати інформацію по-різному.

В індивідуальній роботі програми ця вправа не проводиться.

### 7. ІНФОРМАЦІЙНЕ ПОВІДОМЛЕННЯ «ЕФЕКТИВНА КОМУНІКАЦІЯ»

**МЕТА:** ознайомити учасників зі складовими компонентами ефективної комунікації.

**ЧАС:** 15 хв

**РЕСУРСИ:** зошити, кулькові ручки на кожного учасника.

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ:

На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** тренер звертається до учасників:

*«Ми всі живемо в постійній взаємодії і взаємовпливі один на одного. Ми постійно комунікуємо. І для роботи, і для близьких стосунків буде корисна ефективна комунікація. Прийоми та навички спілкування можна розвинути і покращити – це зробить життя будь-якої людини набагато простішим.*

*Різні способи передачі інформації від однієї людини до іншої називають комунікацією. Вона включає в себе: мовлення, слухання, письмо і читання. Тобто те, яким чином ми обмінюємося інформацією.*

*Вважається, що комунікація ефективна, коли той, хто говорить спілкується на одній хвилині з слухачем. Однак навіть спілкування з близькими не дає гарантій того, що послання буде правильно проінтерпретоване, адже саме від цього і залежить наша реакція на сказане чи зроблене. Ефективна комунікація дозволяє звести до мінімуму непорозуміння. Для успішної роботи, для підтримки дружніх зв'язків, для турботливого особистого життя будь-якій людині буде корисно поліпшити свої навички спілкування.*

*Про те, як конструктивно говорити ми з вами розглядали на попередньому занятті. Пам'ятаєте основні правила успішної (асертивної) бесіди? Тобто як сказати так, аби мене почули?»*

Тренер нагадує формулу емоційної грамотності.

*«Зараз нам важливо познайомитися і з іншою частиною успішної комунікації – це вміння слухати. Так, так! У розмові ми рідко дослухаємося до інших, бо, зазвичай, надто зайняті формулюванням відповідей, винесенням суджень або просіюванням сказаного крізь наші власні інтерпретації (окуляри).*

- Як ви вважаєте, чим важливе вміння слухати?
- Що воно дає людині, яка говорить? А що тій, яка слухає?
- Чим це вміння може бути корисне у вашому житті?

Тренер обговорює з учасниками питання та має підвести до того, що вміння слухати лежить в основі порозуміння, це дає людині відчуття важливості того, що вона говорить, налаштовує на те, щоб вислухати того, хто вислухав її. Оволодівши цією навичкою, ви зможете краще розуміти інших людей та їхні слова, більш реалістично оцінювати ситуації. Вміння слухати, попереджає конфлікти, дає людям можливість домовитися, не переходячи на рівень образ та насильства. Це наповнює взаємодію відчуттям радості та легкості, а не очікування та мобілізації до нападу, критики.

*«Часто людям притаманно користуватися певним стилем неправильного слухання:*

- 1) **ВИТАННЯ В КОСМОСІ** – це коли хтось до нас говорить, а ми ігноруємо цю людину, бо думками блукаємо десь в іншій галактиці. Можливо, людина каже нам щось дуже важливе, але ми надто заглиблені

у свої роздуми. Так, кожен, буває замріюється, але якщо це стається занадто часто, можна зробити репутацію того, хто постійно ігнорує.

- 2) **ВДАВАНЕ СЛУХАННЯ** трапляється частіше. Ми так само не дуже звертаємо на людину увагу, але принаймні вдаємо, що слухаємо її, час від часу вставляючи начебто розумні репліки на зразок: «так-так», «ага», «класно», – або пересипаючи розмову смайликами під час спілкування в Інтернеті. Зазвичай люди вловлюють це і відчують, що їх не вважають за потрібне вислухати.
- 3) **ВИБІРКОВЕ СЛУХАННЯ** – це коли ми звертаємо увагу в розмові лише на те, що нам цікаво. Наприклад, коли з нами намагаються поділитися певною історією, а ми вловлюємо лише одну чи декілька фраз, і будуємо свою комунікацію на них. До прикладу, хтось розповідає як воно – жити в тіні чоловіка, що служить у війську. «Військо» – єдине, що до вас дійшло, і от ви вже вмикаєтесь: «Ага, у війську! Я от також останнім часом про це думаю». Якщо завжди говоритимете лише про те, про що хочеться говорити лише вам, замість того, про що хочеться говорити співрозмовникові, вам ледве чи вдасться зав'язати з кимось міцні стосунки.
- 4) **ДОСЛІВНЕ СЛУХАННЯ** трапляється, коли ми таки звертаємо увагу на те, що людина каже, але прислухаємось лише до її слів – але не до міміки та жестів, не до почуттів, не до смислів. Внаслідок цього ми не вловлюємо, що ж насправді людина хоче сказати. От, наприклад, подруга питає вас: «Як тобі Андрій?». Ви відповідаєте: «Нормальний, як на мене». Але якби у вас було більше чутливості, якби вам вдалося вловити, з якою мімікою та жестами і яким тоном це було сказано, то вдалося б почути, що насправді вона сказала: «Як гадаєш, я Андрію подобаюсь? Чи можуть у нас бути стосунки?» Якщо зосереджуватись лише на словах, ледве чи вдасться вловити ті емоції, що ховаються в глибині людського серця.
- 5) **САМОЗОСЕРЕДЖЕНЕ СЛУХАННЯ** буває тоді, коли ми на все дивимось зі своєї точки зору. Замість того, щоб увійти в чийсь становище, ми вперто залишаємось у своєму. Оце тоді вигулькує фраза: «Як я тебе розумію!». Насправді ж ми людини не розуміємо: ми розуміємо себе й гадаємо, що інша людина думає так само, як ми, – подібно до того продавця, який вважає, що ти маєш купити телефон найновішої моделі, щоб він міг ліпше заробити. Самозосереджене слухання часто виливається в мірнання зі співрозмовником, немовби ваша розмова – то якась змагання: «Кажеш, у тебе був поганий день? Та це ще дрібниці! Ось слухай, що було зі мною!»

Слухаючи лише з власної позиції, ми зазвичай відповідаємо одним із трьох способів, які спонукають нашого співрозмовника відразу замикатися. Ми виносимо судження, ми пхаємось з порадами, ми ліземо в душу.

*Виносити судження.* Деколи, слухаючи інших, ми подумки виносимо судження про цих людей і про те, що вони кажуть. Але якщо ми зайняті тим, що виносимо судження, то насправді не слухаємо, чи не так? Люди не хочуть, щоб їх судили; вони хочуть, щоб їх вислухали.

*Пхатися з порадами.* Це буває тоді, коли ми «радімо з власного досвіду». От як старші люди, що говорять: «коли ми були у вашому віці».

*Лізити в душу.* Таке трапляється, коли намагаєшся витягнути з людини, що вона думає й почуває, коли вона ще не готова цим ділитися. Напевно, й вам лізли в душу. Батьки постійно роблять це з дітьми. Друзі та партнери також інколи це практикують. Ось, наприклад, ваш (-а) чоловік/дружина (подруга/друг) із щонайкращими намірами намагається з'ясувати, що коїться у вашому житті. Але оскільки вам зараз не до розмов, їх намагання сприймаються радше як домагання, і ви замикаєтесь від них.

Який вид неправильного слухання притаманний вам?

То якщо не так, то як же ж слухати?

**ЩИРЕ СЛУХАННЯ.** Чимало нашого спілкування тепер відбувається через есемески та в Інтернеті. Але коли маємо сказати комусь щось важливе, краще поговорити особисто: тоді не буде непорозумінь. На щастя, існує вища форма слухання, яка веде до справжнього порозуміння. Ми називаємо її «щирим слуханням» і дуже хочемо, щоб воно стало загальноживаною практикою. Але для того, щоб досягти щирого слухання, три речі маємо робити по-іншому.

*По-перше: слухайте очима і серцем, а не тільки вухами.* Слухати тільки вухами не достатньо, оскільки у словах, які ми промовляємо, полягає лише 7% спілкування. Решта – у міміці та жестах (53%), як ми вимовляємо слова, – в інтонаціях, у відображенні емоцій голосом (40%). Зауважте, наприклад, як можна змінити сенс речення самим лише наголосом на тому чи іншому слові.

Я не казав, що в тебе проблеми з поведінкою.

Я не казав, що **В ТЕБЕ** проблеми з поведінкою.

Я не казав, що в тебе проблеми з **ПОВЕДІНКОЮ**.

Саме тому, коли хочете сказати кому щось важливе, краще зробити це особисто, а не есемескою чи через Інтернет, щоб людина справді зрозуміла, що Ви маєте на увазі. Дуже часто надіслане комусь текстове повідом-

лення на емоційно заряджену тему створює більше проблем, ніж розв'язує їх, бо люди швидко перескакують до висновків і «зчитують» те, чого ви геть не мали на увазі. Отож, коли маєте сказати щось на дражливу, складну тему, краще зустрійтесь наживо.

*По-друге, увійдіть в становище іншого.* Щоб стати щирим слухачем, маєш покинути власне становище й увійти в становище іншого. Як сказав Роберт Берн, «запаху чужих мокасин не уявити, поки не пройдеш в них милу». Мусите постаратися глянути на світ очима іншої людини, відчутти те, що відчуває вона.

*По-третє: вдавайтесь до віддзеркалення.* Поводьтесь як дзеркало. Що робить дзеркало? Воно не судить. Воно не дає порад. Вона лише відображує. Віддзеркалювати – це просто повторювати своїми словами те, що інша людина мовить і почуває. Віддзеркалення – це не копіювання. Копіювання – це коли повторюєш сказане слово в слово, як папуга. Віддзеркалювання – це коли повторюєш зміст своїми словами з теплом та співчуттям.

*Застереження.* Якщо вдаватиметесь до віддзеркалення, але насправді не прагнутимете зрозуміти інших, вони це відчуватимуть і розумітимуть, що ви ними маніпулюєте. Віддзеркалення – це лише прийом, вершина айсберга. Його прихована під поверхнею маса – це ваше ставлення, Ваше прагнення зрозуміти іншу людину. Якщо у вас належне ставлення, але ви не володієте прийомом – не біда. Біда, коли навпаки. А от якщо і належне ставлення матимете, і прийомом володітимете – станете майстром спілкування!»

#### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Чи зрозуміла для вас інформація?
- Чи виникли у вас питання? Озвучте їх.
- Що нового ви для себе отримали з цієї інформації?
- Які стратегії слухання ви зазвичай використовуєте?
- Що корисного дає розуміння своєї стратегії слухання? А стратегії іншої людини?
- У яких ситуаціях краще обирати стратегію щирого слухання? Чим вона може бути вам корисна?

#### 8. РОЛЬОВА GRA «СЛУХАТИ – ГОВОРИТИ»

**МЕТА:** тренувати навички ефективної комунікації.

**ЧАС:** 20 хв

**РЕСУРСИ:** зошити, глиняні (або пластилінові) кульки розміром з куряче яйце на кожну пару учасників, відео за посиланням (4:32 хв):

<https://www.youtube.com/watch?v=JzuVAzftqVA&list=PL08oICVqI83gk0bwnoR-20D0kdu2TFIXg&index=85>  
(мовою оригіналу «Как возникает недопонимание»).

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ:

На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** виконання вправи тренер об'єднує учасників у пари (якщо треба, сам теж формує пару) і дає одному учаснику із пари в руки глиняну кулю. Важливо, щоб вона була максимально рівна та симетрична. Далі дає інструкцію:

*«Ви на пару отримали глиняну кулю. Ваше завдання зараз кидати її один одному, здійснивши 2 цикли (туди-назад-туди-назад)».*

Учасники виконують. Важливо, щоб відстань між ними була не менше 4-5 метрів.

*А тепер подивіться чи змінила вона свою форму? Наскільки сильно?*

У кожного буде по-різному, але деформація кулі відбудеться.

*Як це відбувається в процесі людського спілкування, якщо глиняна куля – це слова, які ми кажемо та сприймаємо?*

Необхідно учасників підвести до висновку: коли хтось говорить, інший може змінювати зміст сказаного власними інтерпретаціями – деформація кулі.

#### ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!

Під час проведення цієї вправи індивідуально тренер виконує роль одного із співрозмовників і створює з учасником пару.

**ДРУГИЙ ЕТАП:** Далі інструкція змінюється:

Той, хто ловить, намагається повернути кулю у вихідний стан. Теж робимо 2 цикли.



Якщо перенести метафору відновлення форми кулі у спілкування, то що це може бути? Як ми можемо точніше зрозуміти людину?

Необхідно учасників підвести до висновку: коли хтось говорить, інший може уточнити чи правильно зрозумів (-ла) сказане, задавши питання. Важливо не поспішати з висновками, бо людина могла мати на увазі зовсім інше.

**ТРЕТІЙ ЕТАП:** тренер пропонує учасникам, кидаючи кулю, додавати слова. Наприклад, це може бути щось про те, як минув мій сьогоднішній день, або що мені хотілося б сьогодні зробити. Інший учасник (-ця) ловить і відновлює кулю, говорячи фрази «щирого слухання», використовуючи формулювання, отримані напередодні (вони повинні бути записані на аркуші фліпчарту і висіти на видному місці). Вправа робиться теж у два цикли.

#### **ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:**

- Як вам було практикувати щире слухання?
- Чи хотілося щось застосувати із переліку неправильного слухання? Що саме?
- У яких життєвих ситуаціях ви схильні «деформувати кулю»?
- Маючи навички щирого слухання, як можна прояснити слова іншої людини? Чим це може бути для вас корисно?
- Як, на вашу думку, щире слухання пов'язане із емоційним станом людини?

На наступному етапі вправи тренер пропонує учасникам подивитися відео та обговорити його.

#### **ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:**

- Чому виникають непорозуміння?
- До чого вони можуть призводити?
- Які можуть виникати складнощі під час комунікації? Чому?
- Як можна зробити спілкування більш ефективним? (відповідь на це запитання тренер записує на аркуші фліпчарту – 4 правила ефективного спілкування)

Тренер підводить підсумки:

*«Кожна людина потребує, щоб її почули, потребує розуміння. Важливим результатом цього заняття буде те, що ви розпочнете практикувати щире слухання себе та інших людей. Хорошою ілюстрацією цього вміння є вірш.*

#### ПРОШУ, ВИСЛУХАЙ

Коли я прошу вислухати мене,

А ти починаєш давати поради,

Ти не робиш того, що я прошу.

Коли я прошу вислухати мене,

А ти починаєш розповідати,

Чому мені не варто так почуватися,

Ти топчешся по моїх почуттях.

Коли я прошу вислухати мене,

А тобі кортить зробити щось,

Щоб розв'язати мою проблему,

Ти, як не дивно, підводиш мене.

Вислухай! Все, що я прошу – вислухай.

Не кажи й не роби нічого – просто почуй мене».

#### **9. ВПРАВА «ТРИ ПОЗИЦІЇ»**

**МЕТА:** відпрацювання навичок вирішення конфліктних ситуацій.

**ЧАС:** 30 хв

**РЕСУРСИ:** кольорові аркуші паперу А4.

#### **ХІД ПРОВЕДЕННЯ**

На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** вправи тренер обирає із групи учасників одного добровольця, який погодиться розповісти конфліктну ситуацію, що сталася в його житті (коли-небудь), де була присутня агресивна поведінка.

Далі тренер пропонує учасникові спробувати подивитися на цю ситуацію з різних позицій. Тренер наголошує, що все, що буде виконувати на прохання тренера учасник-доброволець, має відбуватися у повній тиші. Всі інші учасники слідкують за тим, що відбуватиметься, та намагаються проаналізувати (бажано – записувати) свої думки та відчуття.

Учаснику пропонується вибрати із декількох кольорових аркушів А4, які лежать на підлозі (столі, стільці), три, і розкласти їх по аудиторії, де перший аркуш – це перша позиція – моя позиція (добровольця) у момент конфлікту, другий – друга позиція – людина, з якою в мене (добровольця) виникають конфліктні ситуації, а третя – це мета-позиція (нейтральна позиція або чарівна позиція Спостерігача, або Янгола-охоронця, або внутрішнього голосу – на вибір добровольця). Відстань від перших двох позицій має бути такою, якою в момент конфлікту відчував її сам учасник (доброволець), і розставлені вони мають бути відповідно до того, в яких позиціях знаходились учасники у момент реального конфлікту. Третя позиція визначається учасником довільно.

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** учаснику необхідно описати свої почуття в момент конфлікту на першій позиції. Тренер задає запитання:

- Отже, розкажіть нам, що трапилося з вами? Що Ви побачили? Почули?
- Що Ви відчували у момент, коли почали реагувати агресивно?
- Що Ви відповідали опонентові? Що робили?
- Чи правильною Вам здається Ваша поведінка?
- Що Ви могли б зробити по-іншому?

На **ТРЕТЬОМУ ЕТАПІ** доброволець переходить на позицію другого учасника конфлікту – тобто свого опонента, і пробує описати ситуації з його боку, відповідаючи на ті самі запитання тренера. Дуже важливо, аби тренер наголосив, що необхідно максимально широко уявити себе в ролі іншої людини – свого опонента, адже лише за умови ширості ця вправа буде ефективною.

На **ЧЕТВЕРТОМУ ЕТАПІ**, після опису ситуації з другої позиції, доброволець переходить на третю, мета-позицію, і намагається повторити опис, з точки зору нейтралітету.

#### **ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:**

- На якій з позицій було складніше всього? Чому?
- Чи змінилося сприйняття ситуації?
- Як почувався в позиції опонента?
- А в позиції нейтралітету?
- Що бачили спостерігачі – ті учасники, які сиділи у колі? Які думки вам вдалося зафіксувати? Які ваші враження?
- Чи хотів би ще хтось спробувати зайняти різні позиції, розглядаючи свій конфлікт?
- Чи можливе більш позитивне вирішення конфлікту, якщо розуміти почуття іншої людини у даний момент?
- Від кого залежить, наскільки продуктивним буде вирішення конфлікту?

#### ***ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!***

Ця вправа спрямована на те, щоб учасник спробував проаналізувати ситуацію з різних боків, самостійно дійшов до висновку, що результати вирішення конфлікту залежать від обох сторін, що якщо правильно вибудувати стратегію вирішення конфлікту, зрозуміти почуття і мотиви поведінки іншої людини, то можливе уникнення проявів агресії та гніву, та реальне конструктивне вирішення питання.

Тренеру варто уникати оцінки ситуації та висловів учасника.

Якщо є час, можна надати можливість подивитися на свою конфліктну ситуацію з різних позицій ще декільком учасникам, при цьому варто закликати учасників бути якомога активнішими, адже через вправлення у комфортних та безпечних умовах, ми отримуюмо новий важливий досвід, що знадобиться у реальному житті.

## 10. ДОМАШНЄ ЗАВДАННЯ

**МЕТА:** закріпити навички асертивної поведінки.

**ЧАС:** 5 хв

**РЕСУРСИ:** робочі зошити або Додаток 10.1.

### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

Тренер задає учасникам домашнє завдання:

*«На сьогоднішньому занятті ми говорили про вміння слухати, виражати свої думки, та визначати їхню роль у вирішенні чи виникненні конфліктів. Вашим завданням на сторінці 55 зошиту буде розписати навички щирого слухання та робити позначки, які і в яких ситуаціях було використано та їхній результат (уплив на ситуацію)».*

Далі тренер пересвідчується, наскільки учасники зрозуміли завдання, та відповідає на усі запитання, які в них виникнуть.

## 11. ПІДБИТТЯ ПІДСУМКІВ ЗАНЯТТЯ

**МЕТА:** підбити підсумки заняття, сприяти усвідомленню отриманої інформації кожним із учасників.

**ЧАС:** 5 хв

### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** вправи тренер просить учасників дати відповідь на запитання.

#### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Що було корисного на сьогоднішньому занятті?
- Що було зайвим?
- Що найбільше запам'яталось?
- Що варто було б змінити?
- Що саме вам допоможе у зміні вашої поведінки (ставленні)? Чому?

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** вправи, після того, як усі охочі висловилися, тренер просить учасників заповнити Форму оцінки кожного заняття, подану у Додатку С даного посібника.

## ДОМАШНЄ ЗАВДАННЯ

## БЛАНК ФІКСАЦІЇ НАВИЧОК УСПІШНОГО СПІЛКУВАННЯ

НАВИЧКИ ЩИРОГО СЛУХАННЯ:	СИТУАЦІЇ, У ЯКИХ БУЛО ВИКОРИСТАНО ЩИРЕ СЛУХАННЯ (ЯКЕ САМЕ)	РЕЗУЛЬТАТ: ВПЛИВ ВИКОРИСТАННЯ ЩИРОГО СЛУХАННЯ НА СИТУАЦІЮ
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		

## ЗАНЯТТЯ 11. ЯК ДУМАТИ КРИТИЧНО, ЩОБ ВЧИНЯТИ РАЦІОНАЛЬНО

**МЕТА:** сформувати уявлення та розвивати навички критичного мислення та вирішення проблем.

**ТРИВАЛІСТЬ ЗАНЯТТЯ** – 2 год.

**ПЛАН ЗАНЯТТЯ:**

1. Привітання учасників (2 хв)
2. Вправа на знайомство «Легідне ім'я» (10 хв)
3. Рефлексія минулого заняття (5 хв)
4. Повторення правил роботи групи (5 хв)
5. Перевірка домашнього завдання (15 хв)
6. Вправа «Репортери» (40 хв)
7. Інформаційне повідомлення «Критичне мислення» (10 хв)
8. Вправа «Алгоритм вирішення проблем» (25 хв)
9. Домашнє завдання (3 хв)
10. Підбиття підсумків заняття (5 хв)

### 1. ПРИВІТАННЯ

**МЕТА:** привітати учасників програми, надати інформацію щодо одинадцятого заняття Програми.

**ЧАС:** 2 хв

**ХІД ПРОВЕДЕННЯ:**

Тренер вітає учасників та розповідає про те, чому присвячене одинадцяте заняття Програми:

*«Доброго дня! Як ваші справи? Нагадую, що мене звети \_\_\_\_\_. Сьогодні наше одинадцяте заняття, і ми будемо говорити про критичне мислення, розглянемо, що ж це таке, як його використовувати під час спілкування та конфліктних ситуацій. Отже, пропоную розпочинати наше заняття.»*

### 2. ВПРАВА НА ЗНАЙОМСТВО «ЛАГІДНЕ ІМ'Я»

**МЕТА:** сприяти знайомству учасників та їхньому емоційному розкриттю для самопізнання та налагодження позитивної атмосфери в групі.

**ЧАС:** 10 хв

**ХІД ПРОВЕДЕННЯ:**

Тренер звертається до учасників:

*«Згадайте, якими легідними іменами вас називають ваші рідні, близькі люди, знайомі. Задумайтеся: хто і в яких випадках це робить частіше? Коли від вас щось потрібно? Коли звертаються з черговим проханням? Коли у співрозмовника просто гарний настрій? Які почуття ви відчуваєте у відповідь на таке легідне звертання? Що хочеться сказати або зробити у відповідь на добрі слова? Чи робите ви це? Якщо ні, то чому? Що заважає проявити теплі почуття подяки?»*

Учасники, за бажанням, висловлюють свої думки з цих питань. Тренер, вислухавши усі відповіді, продовжує:

*«А тепер згадайте: кого і коли ви називаєте легідно? Що при цьому відчуваєте самі? Що при цьому відчувають люди, до яких ви звертаєтесь, як вони реагують на таке звернення?»*

#### **ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!**

Для полегшення процесу обговорення варто заздалегідь підготувати плакат із питаннями, над якими учасники будуть розмірковувати, та розмістити його у видимій частині аудиторії.

**ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:**

- Які переживання у вас викликала ця вправа?
- Що ви можете розказати про своє легідне ім'я?
- Як вам, коли так до вас звертаються?
- Що хочеться сказати у відповідь? Чи вдається це вам?

### 3. РЕФЛЕКСІЯ МИНУЛОГО ЗАНЯТТЯ

**МЕТА:** подальше засвоєння інформації, отриманої на минулому занятті, згадати основні ключові моменти.

**ЧАС:** 5 хв

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

Тренер просить учасників дати відповідь на запитання.

#### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Що відбувалось на минулому занятті?
- Що запам'яталося найбільше?
- Що було корисного?
- Що використовували впродовж часу між заняттями?

### 4. ПОВТОРЕННЯ ПРАВИЛ РОБОТИ ГРУПИ

**МЕТА:** повторити правила, прийняті на першому занятті Програми.

**ЧАС:** 5 хв

**РЕСУРСИ:** заздалегідь прикріплений аркуш з прийнятими на першому занятті правилами.

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

Тренер просить учасників згадати, які правила в «Діаманті» були прийняті на першому занятті.

#### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Чи вдалося дотримуватись правил на минулому занятті?
- Яких правил ми притримувались найкраще?
- Які правила порушувались?
- Що потрібно для того, щоб всі правила однаково виконувалися на занятті, та навіщо це нам потрібно?

### 5. ПЕРЕВІРКА ДОМАШНЬОГО ЗАВДАННЯ

**МЕТА:** перевірити домашнє завдання, яке учасники отримали на минулому занятті.

**ЧАС:** 15 хв

**РЕСУРСИ:** аркуш фліпчарту із зафіксованою на ньому шкалою від нуля до трьох.

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

**ПЕРШИЙ ЕТАП** вправи відбувається за схемою, описаної в занятті 2 відповідної вправи.

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** тренер запитує в учасників:

#### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Які навички ефективного слухання ви записали?
- В яких ситуаціях їх було використано?
- Який результат ви отримали?
- Складно чи легко було використовувати навички ефективного слухання? Що допомагало у цьому? А що заважало?

## 6. ВПРАВА «ЖУРНАЛІСТСЬКЕ РОЗСЛІДУВАННЯ»

МЕТА: відпрацювати навички критичного мислення.

ЧАС: 40 хв

РЕСУРСИ: аркуші А3, аркуші А4, маркери, фломастери, Додаток П.1.

### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

#### ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!

Під час індивідуальної роботи ця вправа не проводиться, а одразу йде інформаційне повідомлення та вправа «Алгоритм вирішення проблем», яку варто провести, використовуючи актуальну ситуацію учасника.

На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** тренер об'єднує учасників на дві підгрупи (команда А та команда Б) та дає завдання: «Зараз ви стали командою солідного друкованого видання. Вам потрібно створити свою назву й зобразити її на плакаті, на це завдання у вас є 5 хвилин».

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** вправи тренер говорить про те, що у кожного видання є конкуруюче видання, яке також хоче зайняти лідерські позиції в місті. Тому кожне із видань намагається якомога найкраще виконувати свою роботу, проводити журналістські розслідування та друкувати сенсації. Тренер продовжує:

*«Отже, у вашому місті сталася надзвичайна подія, яку взялися розслідувати всі видання, щоб докопатися до правди та покарати винних. Кожна з команд отримує фабулу ситуації та по ходу розслідування буде отримувати нові й нові факти, що допоможе у вирішенні складного розслідування та написанні сенсаційної статті».*

На цьому етапі тренер роздає командам опис події, що сталася.

14 лютого, на вулиці Хрещатик під час дощу, о 14.00, сталася аварія – зіштовхнулися спортивне авто Свирида Опанасовича (68 років), що виїхало на червоне світло, і який поспішав до лікарні, де лежить його хрещеник Федір, та авто хворої на діабет таксистки Світлани, якій 21 рік і яка не встигла поснідати

Всі учасники ознайомлюються з ситуацією та намагаються прорахувати можливі варіанти розгортання подій і визначити, хто в них винен. На ознайомлення з карткою дається 3 хвилини.

На **ТРЕТЬОМУ ЕТАПІ** вправи, кожна з команд отримує по ще одній картці від адвоката Свирида Опанасовича (роль адвоката грає тренер та розносить картки безпосередньо до столів учасників).

1 А	1 Б
Хрещеник Свирида Опанасовича Федір, до якого він їде в лікарню – поранений	Хрещеник Федір винен Свириду Опанасовичу 50 тис. гривень

Учасники ознайомлюються з картками та висувають припущення, можливо вже намагаються створити статтю.

На **ЧЕТВЕРТОМУ ЕТАПІ** вправи до учасників підходить:

Команда А – подруга таксистки Світлани;

Команда Б – офіціантка з кафе, у яке завітала таксистка Світлана перед подією (ролі грає один із тренерів, приносячи картки до столів учасників).

2 А	2 Б
У Світлани – діабет, вона має вчасно снідати, оскільки може втратити свідомість	Світлана не встигла поснідати, оскільки жбурнула сніданок в обличчя офіціанту

Учасники ознайомлюються з картками та висувають припущення, можливо вже знають, хто винен у ситуації, та вже створюють сенсаційну статтю.

На **П'ЯТОМУ ЕТАПІ** вправи тренер оголошує, що відбувся анонімний дзвінок:

*«Свідок повідомив, що машина таксистки Світлани застрахована на 150 тисяч гривень»* (цю інформацію голосно озвучує тренер для всіх команд).

На **ШОСТОМУ ЕТАПІ** вправи:

Команда А – на зв'язок вийшла сусідка Свирида Опанасовича;

Команда Б – адвокат Свирида Опанасовича, які принесли командам наступні відомості:

4 А Свирид Опанасович – відьмак	4 Б Хрещеник Свирида Опанасовича Федір, до якого він їде в лікарню – поранений
------------------------------------	--

Учасники ознайомлюються з картками та висувають припущення, можливо вже знають, хто винен у ситуації та вже створюють сенсаційну статтю.

На **СЬОМОМУ ЕТАПІ** вправи до команд-учасників завітає офіціантка з кафе та повідомить:

5 А Таксистка Світлана не поспідала вчасно, тому що жбурнула сніданок в обличчя офіціанту	5 Б Офіціант, якому таксистка Світлана жбурнула свій сніданок в обличчя, її колишній хлопець, що покинув її 14 лютого, на День закоханих
--	---

Учасники ознайомлюються з картками та висувають припущення, можливо вже знають, хто винен у ситуації та вже створюють сенсаційну статтю.

На **ВОСЬМОМУ ЕТАПІ** вправи знову команди отримують інформацію від:

Команда А – адвоката Свирида Опанасовича

Команда Б – сусідки Свирида Опанасовича:

6 А Поранений хрещеник Федір винен Свириду Опанасовичу 50 тис. гривень	6 Б Свирид Опанасович – відьмак
---	------------------------------------

Учасники ознайомлюються з картками та висувають припущення, можливо вже знають, хто винен у ситуації та вже створюють сенсаційну статтю.

На **ДЕВ'ЯТОМУ ЕТАПІ** вправи до учасників в редакції знову завітала офіціантка з кафе, до якого заходила таксистка Світлана перед подією та повідомила:

7 А Офіціант, якому Світлана жбурнула свій сніданок в обличчя, її колишній хлопець, що покинув її 14 лютого, на День закоханих	7 Б Офіціант покинув Світлану, тому що її не влаштувала каблучка, яку він їй подарував на День закоханих
---	---

На **ДЕСЯТОМУ ЕТАПІ** вправи тренер озвучує, що:

*«У новинах, «Міжнародна організація із захисту повітряних мас» попереджає громадян бути обережними, тому що о 19:00 відбувся викид небезпечних газів, які впливають на координацію та зір людини».*

Учасники приймають інформацію до відома та продовжують працювати над статтями.

На **ОДИНАДЦЯТОМУ ЕТАПІ** вправи учасники отримують картку з інформацією від:

Команда А – офіціантки кафе;

Команда Б – сусідки Свирида Опанасовича:

9 А Офіціант покинув Світлану, тому що її не влаштувала каблучка, яку він їй подарував на День закоханих	9 Б Свирид Опанасович їхав до лікарні не до хрещеника – він їхав до своєї мами, яка понад 150 років працює там медсестрою
---	--

Учасники приймають інформацію до відома та продовжують працювати над статтями.

На **ДВАНАДЦЯТОМУ ЕТАПІ** вправи учасники отримують інформацію від:

Команда А – сусідки Свирида Опанасовича;

Команда Б – подруги таксистки Світлани:



10 А	10 Б
Мама Свирида Опанасовича понад 150 років працює медсестрою у лікарні, у якій лежить поранений хрещеник Федір	Мама таксистки Світлани розповіла доньці, що каблучка, яка їй дісталася від бабусі, зникла

Учасники приймають інформацію до відома та продовжують працювати над статтями.

На **ТРИНАДЦЯТОМУ ЕТАПІ** вправи тренер озвучує, що: «Поліцейські Києва скликали прес-конференцію – оперативна група розшуку заарештувала викрадача дорогоцінностей. У його сховку знайдено каблучку і ще багато чого іншого. У вільний від крадіжок час злочинець працював офіціантом».

Учасники приймають інформацію до відома та продовжують працювати над статтями.

На **ЧОТИРНАДЦЯТОМУ ЕТАПІ** вправи учасники отримують картки з фактами від:

Команда А – адвоката Свирида Опанасовича;

Команда Б – подруги таксистки Світлани:

12 А	12 Б
Свирид Опанасович відкидає звинувачення у відьмацтві – останні 5 років він дотримується суворих постів і ходить до церкви	Поліція винагороджує таксистку Світлану іменним годинником за допомогу у викритті викрадача дорогоцінностей, якого було нещодавно заарештовано

Учасники приймають інформацію до відома та продовжують працювати над статтями.

На **П'ЯТНАДЦЯТОМУ ЕТАПІ** вправи командам потрібно ретельно проаналізувати всі отримані факти та написати статтю у відповідності з тим жанром та контекстом, який вони витягнуть у тренера методом жеребкування:

- Ви працюєте у туристичному виданні. Мета вашого видання – привабити якомога більше туристів до Києва
- Ви працюєте у виданні, що бореться за права жінок
- Ви працюєте у виданні, що пропагує велорух, спонсорується екологічними організаціями і виступає проти забруднень повітря автомобілями
- Ви незалежні журналісти, ви не пристаєте ні на чий бік – ваше видання існує на гроші громади міста і ви зацікавлені в об'єктивному розслідуванні
- Власник вашого видання – рідний брат Свирида Опанасовича.

На **ЦЕЙ ЕТАП** вправи учасники мають 7 хвилин, після чого презентують свої напрацювання та оголошують, хто за їхньою версією винен у злочині.

#### **ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:**

- Чим ви керувалися, коли зробили такі висновки?
- Які з фактів, що ви отримали, були перевіреними?
- Які з фактів безпосередньо стосувались справи?
- Чи були такі, які не мали жодного відношення до справи? Які саме?
- Хто ж насправді винен у ситуації?
- Який факт є дійсно перевіреним та безпосередньо вказує на винного у цій ситуації?

#### **ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!**

На кожен етап вправи з 3 по 14 учасники мають по 2 хвилини.

Після того, як команди презентують свої результати та тренер поставить запитання для обговорення, йому/їй варто підбити підсумки та зацентувати увагу учасників на тому, що єдиним фактом, який був правдивий, є те, що Свирид Опанасович рухався на червоне світло, а отже він є винуватцем події, що сталася. Інші факти або зовсім ніяк не впливають на ситуацію, або є неперевіреними, або довести їхній вплив на подію майже неможливо. Тому, якщо б велось справжнє розслідування, то звертали б увагу лише на факт про виїзд машини на червоне світло.

Далі тренеру треба наголосити на важливості відрізнити правдиві факти від неправдивих, вміти аналізувати їх та використовувати, за що і відповідає критичне мислення людини.

## 7. ІНФОРМАЦІЙНЕ ПОВІДОМЛЕННЯ «КРИТИЧНЕ МИСЛЕННЯ»

**МЕТА:** надати інформацію учасникам про критичне мислення.

**ЧАС:** 10 хв

**РЕСУРСИ:** аркуш фліпчарту, маркери.

### ХІД ПРОВЕДЕННЯ:

На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** тренер звертається до учасників:

*«Давайте пригадаємо, що таке правильне мислення.»*

*Правильне мислення означає: ми усвідомлюємо, що події та ситуації впливають на нас, але наші раціональні або ірраціональні думки та переконання впливають на нас набагато більше. Правильне мислення – це визнання того, що «В» в основному приводять до «С» (реакцій: емоційних, тілесних та поведінкових).*

*Правильне мислення – це А (активуюча подія) – В (думки) – С (реакція) мислення, а не А – С мислення. Думайте, а не реагуйте!*

*У тих, хто думає правильно, в житті більше радості та можливостей керувати власним життям! Викривлене мислення, або реагування на..., А – С мислення, – це переконаність у тому, що в нас немає можливості впливати на наші почуття, а події та ситуації – прямі наслідки наших переживань. Багато людей, які загрузли в емоціях тривоги, гніву та депресії, у розпачі заявляють, що неприємні події породжують їхні почуття, тому вони безсилі змінити свій стан і налагодити життя. Вони втратили зв'язок зі своїм стилем мислення, поглядами і оцінкою ситуацій, так як ті стали занадто швидкими, автоматичними і звичними.*

*Як стверджує стародавня мудрість: «Посієш думку – пожнеш вчинок, посієш вчинок – пожнеш звичку, посієш звичку – пожнеш характер, посієш характер – пожнеш долю». Тому, задля хорошої долі варто навести лад у своїх думках, розвинути навички правильного мислення.*

*Люди народжуються на світ, маючи можливості як для викривленого, так і для правильного мислення. Відповідно у них є вибір моделі поведінки: допомагати або заважати собі. Деякі живуть, постійно страждаючи і безперервно повторюючи ті самі помилки. Однак вони можуть навчитися жити більш успішно й щасливо, якщо зроблять вибір у напрямку розвитку правильного мислення.*

*Як же мислити щоб вчиняти правильно?*

*Щодня життя підкидає нам чимало питань і проблем, які вимагають наших відповідей та ефективних рішень. Деякі з них прості, а деякі – не зовсім: Як заощадити на навчання дітям? Чи переїжджати до батьків чоловіка? Де і як знайти достойну роботу?.. Щоб обрати найкраще з рішень, слід увімкнути критичне мислення – це особливо результативний спосіб. За його допомогою ми можемо розширити своє сприйняття та бачення різноманітних ситуацій, більше довіряти іншим, брати до уваги різні аспекти ситуації та враховувати інтереси оточуючих, а також по-новому подивитись на власні життєві обставини.*

*Для чого це вам потрібно?*

*Критичне мислення дає інструменти, щоб зробити власне життя більш осмисленим і успішним, дає можливість керувати ним, а не просто пливати за течією.*

*Є різні способи навчитись критично мислити і деякі з них ми з вами сьогодні розглянемо. Ці способи, певно, не викориняють цілком складні проблеми з вашого життя, але допоможуть ухвалювати більше правильних рішень.*

*Отже, ми вчитимемося скоріш свідомому, ніж спонтанному/хаотичному мисленню, надаючи перевагу аргументам, а не швидкому реагуванню, та вмінню мислити поза шаблонами і поглянути на ситуацію під широким кутом.*

*Ми також спробуємо аналізувати думки інших, тобто те, яким чином інша людина може бачити ситуацію. Це також дозволить краще усвідомлювати власні думки (порівнюючи свої думки з іншими) і враховувати думки інших».*

### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Чи зрозуміла для вас інформація?
- Чи виникли у вас питання? Озвучте їх?
- Що нового ви для себе отримали з цієї інформації?
- Які навички критичного мислення, на вашу думку, ви вже маєте?

## 8. ВПРАВА «АЛГОРИТМ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ»

**МЕТА:** надати інформацію щодо алгоритму вирішення проблем та прийняття рішень, а також відпрацювати навички.

**ЧАС:** 25 хв

**РЕСУРСИ:** аркуші фліпчарту, маркери, Додаток П.2.

### ХІД ПРОВЕДЕННЯ:

На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** тренер виводить схему на екран та коментує її:

*«Зараз ми поговоримо про навички вирішення проблем/прийняття рішень.»*

*Покрокові рекомендації широко використовуються під час формування навичок вирішення проблем. Уперше їх було опубліковано понад 40 років тому, і ця модель довела свою ефективність.*

**Крок 1:** Визнання проблеми.

*Це означає, що потрібно чітко сформулювати проблему/ситуацію, яка потребує вирішення.*

**Крок 2:** Прояснення проблемної ситуації.

*Для цього потрібно зібрати інформацію з декількох джерел та проаналізувати її.*

**Крок 3:** Викладення проблеми у простій та конкретній формі.

*Ще раз сформулювати основну проблему, враховуючи отриману інформацію.*

**Крок 4:** Визначення всіх можливих альтернатив (рішень).

*Розглянути, які можуть бути декілька варіантів вирішення проблеми/ситуації.*

**Крок 5:** Визначення всіх можливих наслідків, з урахуванням як переваг, так і недоліків.

*До кожного із варіантів необхідно прописати плюси і мінуси можливих наслідків.*

**Крок 6:** Вибір рішення.

*На основі такого аналізу необхідно взважити всі фактори та погляди, та обрати варіант вирішення проблеми/ситуації.*

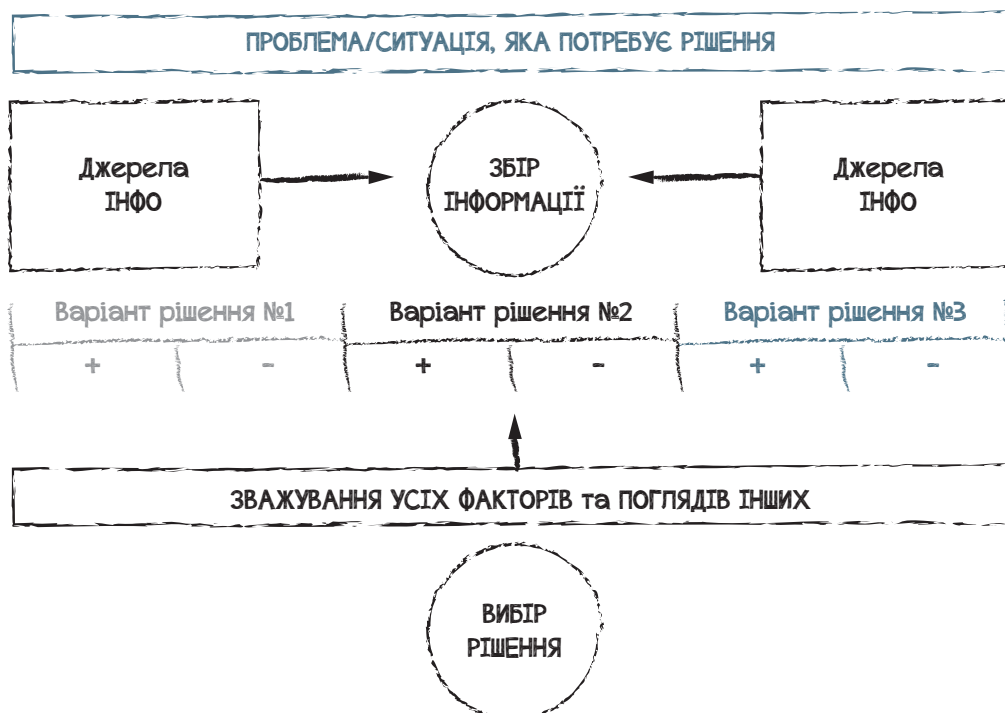
**Крок 7:** Реалізація дії.

*Після того, як варіант було обрано, необхідно приступати до його реалізації. Виконати необхідні дії для вирішення проблеми/ситуації за обраним варіантом.*

**Крок 8:** Оцінка ефективності рішення.

*На останок, варто оцінити ті результати, що були отримані, проаналізувавши отримані наслідки для кожної із сторін.*

### Схема прийняття рішення/свідомого вибору



На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** вправи учасники працюють індивідуально для цього тренер роздає кожному Додаток 11.2 або просить відкрити сторінку 57 в зошиті учасника.

**ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:**

- Чи зрозумілою є схема вирішення проблем?
- Які з кроків вам здаються найлегшими чи найважчими? Чому?
- Які результати ви отримали, виконавши індивідуальне завдання?

**9. ДОМАШНЄ ЗАВДАННЯ**

**МЕТА:** закріпити навички критичного мислення та вирішення проблем.

**ЧАС:** 5 хв

**РЕСУРСИ:** робочий зошит або Додаток 11.2.

**ХІД ПРОВЕДЕННЯ:**

Тренер задає учасникам домашнє завдання:

*«На сьогоднішньому занятті ми говорили про критичне мислення та навички вирішення проблем. Вашим завданням буде заповнити бланк Додатку 11.2 або сторінку 61 в зошиті учасника ще раз, обравши іншу проблему, аніж ми розглядали на занятті».*

Далі тренер пересвідчується, наскільки учасники зрозуміли завдання, та відповідає на усі запитання, які в них виникнуть.

**10. ПІДБИТТЯ ПІДСУМКІВ ЗАНЯТТЯ**

**МЕТА:** підбити підсумки заняття, сприяти усвідомленню отриманої інформації кожним із учасників.

**ЧАС:** 5 хв

**ХІД ПРОВЕДЕННЯ:**

На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** вправи тренер просить учасників дати відповідь на запитання.

**ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:**

- Що було корисного на сьогоднішньому занятті?
- Що було зайвим?
- Що найбільше запам'яталось?
- Що варто було б змінити?
- Що саме вам допоможе у зміні вашої поведінки (ставленні)? Чому?

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** вправи, після того, як усі охочі висловилися, тренер просить учасників заповнити Форму оцінки кожного заняття, подану у Додатку С даного посібника.

## КАРТКИ З СИТУАЦІЯМИ ДО ВПРАВИ «ЖУРНАЛІСТСЬКЕ РОЗСЛІДУВАННЯ»

КАРТКА 0 – «СТАРТ»	
14 лютого, на вулиці Хрещатик під час дощу, о 14.00, сталася аварія – зіштовхнулися спортивне авто Свирида Опанасовича (68 років), що виїхало на червоне світло, і який поспішає до лікарні, де лежить його хрещеник Федір, та авто хворої на діабет таксистки Світлани, якій 21 рік і яка не встигла поснідати.	
1 А Хрещеник Свирида Опанасовича Федір, до якого він їде в лікарню – поранений	1 Б Хрещеник Федір винен Свириду Опанасовичу 50 тис. гривень
2 А У таксистки Світлани – діабет, вона має вчасно снідати, оскільки може втратити свідомість	2 Б Таксистка Світлана не встигла поснідати, оскільки жбурнула сніданок в обличчя офіціанту
Картка № 3 Тренер оголошує, що відбувся анонімний дзвінок: «Свідок повідомив, що машина Світлани застрахована на 150 тисяч гривень»	
4 А Свирид Опанасович – відьмак	4 Б Хрещеник Свирида Опанасовича Федір, до якого він їде в лікарню – поранений
5 А Таксистка Світлана не поснідала вчасно, тому що жбурнула сніданок в обличчя офіціанту	5 Б Офіціант, якому Світлана жбурнула свій сніданок в обличчя, – її колишній хлопець, що покинув її 14 лютого, на День закоханих
6 А Поранений хрещеник Федір винен Свириду Опанасовичу 50 тис. гривень	6 Б Свирид Опанасович – відьмак
7 А Офіціант, якому Світлана жбурнула свій сніданок в обличчя, – її колишній хлопець, що покинув її 14 лютого, на День закоханих	7 Б Офіціант покинув Світлану, тому що її не влаштувала каблучка, яку він їй подарував на День закоханих
Картка № 8 (озвучується тренером) «Міжнародна організація із захисту повітряних мас» попереджає громадян бути обережними, тому що о 19:00 відбувся викид небезпечних газів, які впливають на координацію та зір людини.	
9 А Офіціант покинув Світлану, тому що її не влаштувала каблучка, яку він їй подарував на День закоханих	9 Б Свирид Опанасович їхав до лікарні не до хрещеника – він їхав до своєї мами, яка понад 150 років працює там медсестрою
10 А Мама Свирида Опанасовича понад 150 років працює медсестрою у лікарні, у якій лежить поранений хрещеник Федір	10 Б Мама Світлани розповіла доньці, що каблучка і дорогоцінності, що їй дісталися від бабусі, зникли
Картка №11 (озвучується тренером) Поліцейські Києва скликали прес-конференцію – оперативна група розшуку заарештувала викрадача дорогоцінностей. У його сховку знайдено каблучку та інше. У вільний від крадіжок час злочинець працював офіціантом.	

12 А	12 Б
Свирид Опанасович відкидає звинувачення у відьмацтві – останні 5 років він дотримується суворих постів і відвідує церкву	Поліція винагороджує таксистку Світлану іменним годинником за допомогу у викритті викрадача дорогоцінностей, якого було нещодавно заарештовано

### КАРТКИ З ЖАНРОМ, В ЯКОМУ ПРАЦЮЮТЬ ВИДАННЯ

Ви працюєте у туристичному виданні. Мета вашого видання – привабити якомога більше туристів до Києва	Ви працюєте у виданні, що бореться за права жінок
Ви працюєте у виданні, що пропагує велорух, спонсорується екологічними організаціями і виступає проти забруднень повітря автомобілями	Ви незалежні журналісти, ви не пристаєте ні на чий бік – ваше видання існує на гроші громади міста, і ви зацікавлені в об'єктивному розслідуванні
Власник вашого видання – рідний брат Свирида Опанасовича	

## АЛГОРИТМ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ

У мене виникла наступна ПРОБЛЕМА...

Обведіть кружечком відповідну сферу життя:

- РОДИНА      • ШКОЛА      • РОБОТА      • ДОЗВІЛЛЯ      • ДРУЗИ
- СТОСУНКИ З ДІВЧИНОЮ/ХЛОПЦЕМ/КОЛИШНІМ ПАРТНЕРОМ
- ВЖИВАННЯ АЛКОГОЛЮ/НАРКОТИКІВ
- ГНІВ ТА АГРЕСІЯ      • ІНШІ ЕМОЦІЇ
- НАВИЧКИ (самовираження, вирішення проблем, постановка й досягнення цілей тощо)
- ПОГЛЯД НА ЖИТТЯ, ОТОЧЕННЯ І СЕБЕ (переконання, очікування, стосунки тощо)
- ЖИТТЯ В СУСПІЛЬСТВІ (пошук місця для проживання, поводження з грошима тощо)

### 1. Я ЗНАЮ, ЩО В МЕНЕ ПРОБЛЕМА, БО Я ВВАЖАЮ/ВІДЧУВАЮ/БАЧУ, ЩО . . .

(вказати причини, через яку Ви вважаєте, що проблема існує)

### 2. ІНФОРМАЦІЯ, ЯКУ Я МАЮ СТОСОВНО ЦІЄЇ СИТУАЦІЇ, ВКАЗУЄ НА ТЕ, ЩО . . .

(описати якомога повніше проблемну ситуацію)

### 3. ІНФОРМАЦІЯ СТОСОВНО ВКАЗАНОЇ ПРОБЛЕМИ, ЯКУ МЕНІ ПОТРІБНО ПРОЯСНИТИ:

(вказати інформацію, яка ще не відома, якої бракує)

### 4. Я ОТРИМАЮ ЦЮ ІНФОРМАЦІЮ ВІД:

(вказати джерела/людей, які допоможуть в отриманні цієї інформації)

### 5. МОЯ ПРОБЛЕМА МОЖЕ БУТИ СФОРМУЛЬОВАНА ТАК:

(сформулювати проблему, наприклад, починаючи з «Як мені .....?» чи «Як я можу ...?»)

6. У мене є такі варіанти виходу з цієї ситуації:  
 (напрацювати НЕ МЕНШЕ трьох варіантів виходу з ситуації/вирішення проблеми)

1
2
3
4
5

7. Варіанти рішень, що можуть бути реалізовані на практиці, мають такі наслідки:  
 (охарактеризувати та проаналізувати обрані варіанти за допомогою інструменту («Плюс - Мінус - Цікаво»))

ВАРІАНТ 1:		
+	—	Цікаво
ВАРІАНТ 2:		
+	—	Цікаво
ВАРІАНТ 3:		
+	—	Цікаво

8. На мій погляд, найкраще рішення – це:  
 (з огляду на здійснений аналіз, обрати найбільш ефективно та відповідне ситуації рішення)

--



9. Я можу вчинити так:

*(узагальнено визначити, що необхідно зробити для реалізації обраного рішення)*

1.
2.
3.
4.
5.

10. Результат:

*(описати, як має виглядати, ідеальний, досягнутий врешті результат)*

--

## ЗАНЯТТЯ 12. ПІДТРИМКА НА ШЛЯХУ ДО ЦІЛІ

**МЕТА:** розвивати навички мотивації на етапах зміни поведінки та побудова перспективних планів у житті.

**ТРИВАЛІСТЬ ЗАНЯТТЯ** – 2 год 10 хв

**ПЛАН ЗАНЯТТЯ:**

1. Привітання учасників (5 хв)
2. Вправа на знайомство «Я у символічній формі» (10 хв)
3. Рефлексія минулого заняття (5 хв)
4. Повторення правил роботи групи (5 хв)
5. Перевірка домашнього завдання (15 хв)
6. Вправа «Перспективні цілі» (30 хв)
7. Вправа «Три кроки на шляху до цілі» (20 хв)
8. Вправа «Ситуації успіху» (15 хв)
9. Вправа «Позитивна злива» (15 хв)
10. Підбиття підсумків участі у Програмі (10 хв)

### 1. ПРИВІТАННЯ УЧАСНИКІВ

**МЕТА:** привітати учасників програми, надати інформацію щодо дванадцятого заняття Програми.

**ЧАС:** 5 хв

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ

Тренер вітає учасників і розповідає про те, чому присвячене дванадцяте заняття Програми: *«Доброго дня! Як ваші справи? Ось і добігла до кінця наша Програма. Сьогодні у нас останнє дванадцяте заняття. Особисто для мене, час пролетів дуже швидко. Проте, мені здається, що ми дуже багато чого встигли та навчилися. Сьогодні особливий день, адже на сьогоднішньому занятті ми обернемося назад, згадаємо, які ж цілі кожен із вас перед собою ставив, і чи виправдались вони, але і поглянемо вперед, помріємо про своє майбутнє та спробуємо його запланувати. Отже, пропоную розпочинати наше заняття».*

### 2. ВПРАВА НА ЗНАЙОМСТВО «Я У СИМВОЛІЧНІЙ ФОРМІ»

**МЕТА:** продовжити знайомство, налагодити позитивну атмосферу в групі, сприяти тіснішій взаємодії між учасниками.

**ЧАС:** 10 хв

**РЕСУРСИ:** кольорові олівці, фломастери, папір А4.

#### ХІД ПРОВЕДЕННЯ:

На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** вправи тренер пропонує учасникам:

*«Уявіть, будь ласка, себе у вигляді якогось пейзажу, ландшафту, який би найкраще міг охарактеризувати Вас, Ваш характер, стиль життя тощо. Це може бути морський чи гірський пейзаж, лісова галявина, березовий гай, що завгодно. Тепер намалюйте те, що ви побачили, якомога детальніше. Малюнки можуть бути символічними і, будь ласка, не переймайтеся через те, що вважаєте, начебто не вмієте малювати. Ми всі вміємо малювати, варто лише спробувати. Окрім того, результат вашої роботи ніхто оцінювати не буде. Аркуші підписувати не потрібно».*

По завершенню роботи тренер збирає малюнки, перемішує їх, щоб не можливо було визначити, кому вони належали.

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** вправи кожен малюнок по черзі демонструється тренером усім учасникам групи. Завдання останніх – виходячи зі змісту зображення, «відчутти» й описати особливості людини-автора роботи: ставлення до себе, інших, ставлення до життя, відмінні риси характеру, все, що тільки можливо буде припустити з огляду на деталі малюнка.

Автор роботи протягом обговорення зберігає мовчання і не видає себе. Лише після того, як аналіз малюнка завершений, він може внести корективи у сказане іншими учасниками, пояснити сенс намальованого, висловити свої міркування, висновки, відчуття з приводу почутого.

**ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:**

- Чи сподобалась вам вправа?
- Що нового ви дізналися один про одного?
- Хто здивував вас найбільше?

**ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!**

Якщо дехто з учасників категорично відмовиться малювати, можна попросити його описати цей пейзаж словесно.

У випадку, коли учасниками групи є соціально-педагогічно занедбані молоді люди, можна дещо спростити цю вправу для них: підготувати картки (на 4 більше, ніж кількість учасників – щоб всі мали вибір) із зображеннями найрізноманітніших пейзажів, та розкласти їх на підлозі. Учасники отримають завдання обрати із запропонованих карток той пейзаж, який найбільше відповідає їхній натурі (або – настрою), та повернувшись на місце, спробувати пояснити, чому обрано саме таке зображення.

**3. РЕФЛЕКСІЯ МИНУЛОГО ЗАНЯТТЯ**

**МЕТА:** подальше засвоєння інформації, отриманої на минулому занятті, згадати основні ключові моменти.

**ЧАС:** 5 хв

**ХІД ПРОВЕДЕННЯ:**

Тренер просить учасників дати відповідь на запитання.

**ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:**

- Що відбувалось на минулому занятті?
- Що запам'яталося найбільше?
- Що було корисного?
- Що використовували впродовж часу між заняттями?

**4. ПОВТОРЕННЯ ПРАВИЛ РОБОТИ ГРУПИ**

**МЕТА:** повторити правила, прийняті на першому занятті Програми.

**ЧАС:** 5 хв

**РЕСУРСИ:** заздалегідь прикріплений аркуш з прийнятими на першому занятті правилами.

**ХІД ПРОВЕДЕННЯ**

Тренер просить учасників згадати, які правила в «Діаманті» були прийняті на першому занятті.

**ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:**

- Чи вдалося дотримуватись правил на минулому занятті?
- Яких правил ми притримувались найкраще?
- Які правила порушувались?
- Що потрібно для того, щоб всі правила однаково виконувалися на занятті, та навіщо це нам потрібно?

**5. ПЕРЕВІРКА ДОМАШНЬОГО ЗАВДАННЯ**

**МЕТА:** перевірити домашнє завдання, яке учасники отримали на минулому занятті.

**ЧАС:** 15 хв

**РЕСУРСИ:** аркуш фліпчарту із зафіксованою на ньому шкалою від нуля до трьох.

#### **ХІД ПРОВЕДЕННЯ:**

**ПЕРШИЙ ЕТАП** вправи відбувається за схемою, описаною у занятті 2 відповідної вправи.

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** тренер запитує в учасників:

- Які ситуації ви обрали для виконання домашнього завдання?
- Озвучте, які результати у вас вийшли?
- Що було виконувати складно, а що легше?
- Чи є дієвим цей алгоритм для вас? Відповідь обґрунтуйте.

#### **6. ВПРАВА «ПЕРСПЕКТИВНІ ЦІЛІ»**

**МЕТА:** сприяти побудові перспективних цілей у різних сферах життя учасників.

**ЧАС:** 30 хв

**РЕСУРСИ:** аркуші фліпчарту, маркери, Додаток 12.1 ручки по кількості учасників.

#### **ХІД ПРОВЕДЕННЯ:**

На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** тренер звертається до учасників:

*«У людському житті є багато сфер, які наповнюють наше існування. До них належать: сім'я, шлюб/партнерство/інтимні стосунки, батьківство, дружба/соціальне життя, кар'єра/зайнятість, освіта/особисте зростання/розвиток, відпочинок/веселощі/розваги, духовність, громадянство/навколишнє середовище/громада, здоров'я/фізичне самопочуття».*

Далі тренер ставить учасникам запитання: *«Що є цінного для вас у кожній із цих сфер життя?»* Всі відповіді учасників фіксують на заздалегідь підготовленому фліпчарті з написаними сферами.

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** вправи тренер просить відкрити Додаток 12.1. або сторінку 65 в зошиті учасника.

*«Оцініть кожен сектор відповідно до того, наскільки це важливо для вас (0 = неважливо, 10 = дуже важливо).*

*Дайте кожному сектору оцінку відповідно до того, наскільки задоволені ви успішністю свого життя відповідно до цього значення за минулий рік (0 = не зовсім добре, 10 = дуже добре).*

*Нарешті, подумайте і вкажіть що можна зробити для того щоб покращити важливі для вас сектори життя».*

На **НАСТУПНОМУ ЕТАПІ** відбувається обговорення результатів роботи.

#### **ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:**

- Які роздуми у вас викликало виконання даної вправи?
- Чи вдалося вам знайти сфери, що потребують кращої реалізації у житті? Хто хотів би поділитися?
- Які конкретні кроки вам вдалося напрацювати для покращення важливих для вас сфер життя? Хто хотів би поділитися?

#### **7. ВПРАВА «ТРИ КРОКИ НА ШЛЯХУ ДО ЦІЛІ»**

**МЕТА:** відпрацювати навички постановки довготривалих та короткотривалих цілей

**ЧАС:** 20 хв

**РЕСУРСИ:** робочі зошити або Додаток 12.2.

#### **ХІД ПРОВЕДЕННЯ:**

Тренер просить учасників покроково заповнити Додаток 12.2. на сторінці 66 зошита учасника.

#### **ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:**

- Які роздуми у вас викликало виконання цієї вправи?
- Чи вдалося вам записати три кроки?
- Навіщо нам розділяти ціль на негайну, короткострокову, середньострокову та довгострокову?

Тренер просить учасників пересвідчитися, формуючи цілі, аби вони відповідали принципам SMART (сторінка 67 зошита).

## 8. ВПРАВА «СИТУАЦІЇ УСПІХУ»

**МЕТА:** навчитися схвалювати, підбадьорювати і надихати самого себе, згадуючи дії, які в минулому приводили до успіху.

**ЧАС:** 15 хв

**РЕСУРСИ:** робочі зошити або Додаток 12.3.

### ХІД ПРОВЕДЕННЯ:

Тренер звертається до учасників:

*«Будь-яка людина неодноразово зіштовхується з перешкодами і помилками у своєму житті. Це нормально. Важливим для нашого життя є не уникнення складнощів, а вміння їх долати. Я точно знаю, що в кожного з вас були складні ситуації, які вам вдалося подолати. І зараз давайте зробимо вправу, яка допоможе нам зрозуміти як саме ми здобуваємо успіх, що такого «магічного» відбувається всередині нас, що допомагає впоратись».*

Тренер просить віднайти вправу у робочих зошитах на сторінці 69 й ознайомлює із нею учасників.

Коли всі записали, тренер робить коментар, помірним низьким голосом:

*«А зараз спробуйте зануритися в той стан, коли ви досягли успіху... маленької чи великої перемоги... заново відновіть ту ситуацію... проживіть її знову... хто знаходився в той час біля вас. Як ви виглядали, сиділи, стояли. Відновіть якомога більше деталей... Що робили? Яких зусиль доклали, аби цей успіх відбувся?.. дозвольте собі зануритися в емоції, що супроводжували ваш успіх. Як вам було? Що переповнювало вашу душу? Як відчувало себе ваше тіло? Як билось серце?... згадайте свої слова. Що ви казали собі? Що думали про себе?... ще раз повністю зануртеся і запам'ятайте цей стан, знайдіть йому місце в своїй душі... збережіть його та цінуйте... за потреби, можете звертатись до нього, черпати в ньому підтримку».*

### ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:

- Як вам було виконувати цю вправу? Поділіться своїми переживаннями.
- Що дає вам ця вправа?
- Як ви думаєте, як впливають на нас успіхи?
- Яким чином можна собі нагадувати про успіхи на шляху до усвідомленого життя (самоконтролю)?

## 9. ВПРАВА «ПОЗИТИВНА ЗЛИВА»

**МЕТА:** сприяти формуванню в учасників уміння знаходити позитивне в собі та в оточуючих.

**ЧАС:** 15 хв

**РЕСУРСИ:** аркуші у вигляді краплин блакитного кольору або стікери блакитного кольору за кількістю учасників, кулькові ручки.

### ХІД ПРОВЕДЕННЯ:

Тренер звертається до учасників:

*«Кожен із нас має свої позитивні риси. Про наявність одних позитивних рис ми знаємо і можемо впевнено про них заявляти людям навколо. Про інші позитивні риси, які в нас є, ми можемо навіть і не здогадатися, але їх помічають інші. Зараз я пропоную вам подумати, які позитивні риси є в присутніх у цій аудиторії людей. Для цього один учасник сідає чи стає у центр кола, а решта – протягом 30–40 секунд записують на аркуші максимальну кількість позитивних рис, за які ви бачите у цій людині».*

Тренер пропонує одному добровольцю сісти в коло, а інші учасники отримують набір аркушів у вигляді краплинок (або стікерів) та записують на одному аркушеві максимальну кількість позитивних рис того учасника, хто сидить у центрі. Після того, як усі позитивні риси будуть записані, тренеру разом із учасниками потрібно встати і створити замкнене коло навколо того, хто в центрі, та швидко по черзі зачитати позитивні риси, які притаманні цій людині. Коли всі учасники закінчили зачитування, аркуші підкидаються угору, створюючи таким чином «позитивний дощ» із краплинок та посипаючи учасника, що сидить у центрі, його позитивними рисами. Таке «обливання» позитивними емоціями отримує кожен учасник групи.

### **ДО УВАГИ ТРЕНЕРА!**

Під час проведення Програми в індивідуальному форматі цю вправу рекомендовано проводити із залученням спеціалістів, які працювали з суб'єктом пробації на різних етапах його перебування на обліку та проходження пробаційної програми. Для цього тренеру варто завчасно зібрати якомога більше позитивних відгуків про конкретного учасника від колег, які працювали або знають його, а також написати самому/самій на аркушах позитивні риси, якості, зміни, які продемонстрував учасник в ході роботи. Під час перебігу вправи тренер може сказати наступне:

*«Кожен із нас має свої позитивні риси. Про наявність одних позитивних рис ми знаємо і можемо впевнено про них заявляти людям навколо. Про інші позитивні риси, які в нас є, ми можемо навіть і не здогадуватися, але їх помічають інші. Зараз я пропоную вам послухати, які позитивні риси у вас помітили я та мої колеги, що працювали з вами на різних етапах. Для цього я завчасно збрала відгуки, які були написані на краплинках. Це для того, щоб потім ви змогли побути під позитивним дощем і відчути його вплив на себе».*

Тренер зачитує позитивні риси учасника і віддає їх йому/їй. Далі проводить обговорення за зазначеними нижче питаннями.

#### **ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:**

- Як вам було бути під зливою позитивних відгуків?
- Чи були такі відгуки, що вас здивували? Які саме?
- Вам було легко чи складно писати щось позитивне про інших?
- Які емоції ви відчували, коли слухали про себе позитивні характеристики?
- Якщо були перешкоди, то з чим ви їх пов'язуєте?

#### **10. ПІДБИТТЯ ПІДСУМКІВ УЧАСТІ В ПРОГРАМІ**

**МЕТА:** підбити підсумки заняття, сприяти усвідомленню отриманої інформації кожним із учасників.

**ЧАС:** 10 хв

#### **ХІД ПРОВЕДЕННЯ:**

На **ПЕРШОМУ ЕТАПІ** вправи тренер просить учасників дати відповідь на запитання.

#### **ЗАПИТАННЯ ДЛЯ ОБГОВОРЕННЯ:**

- Що було корисного під час проходження Програми?
- Що було зайвим?
- Що найбільше запам'яталось?
- Що варто було б змінити?
- Що саме вам допоможе у зміні вашої поведінки (ставленні)? Чому?
- З якими почуттями та емоціями ви завершуєте Програму?
- Яке головне побажання ви можете дати собі й іншим учасникам по завершенню Програми?

На **ДРУГОМУ ЕТАПІ** вправи, після того, як усі охочі висловилися, тренер просить учасників заповнити Форму оцінки кожного заняття, яка розміщена у Додатку С даного посібника.

## БЛАНК ОЦІНКИ СФЕР ЖИТТЯ

СФЕРИ ЖИТТЯ	ВАЖЛИВІСТЬ 0...10	УСПІХ 0...10	ЩО МОЖНА ЗРОБИТИ? ЯК ПОКРАЩИТИ?
Сім'я			
Шлюб/партнерство/ інтимні стосунки			
Батьківство			
Дружба/ соціальне життя			
Кар'єра/ зайнятість			
Освіта/ особисте зростання/розвиток			
Відпочинок/ веселощі/ Розваги			
Духовність			
Громадянство/ навколишнє середовище/ громада			
Здоров'я/ фізичне самопочуття			

## БЛАНК «ТРИ КРОКИ НА ШЛЯХУ ДО ЦІЛІ»

**КРОК 1.** Сфера життя, над якою я обираю працювати, це (обведіть не більше однієї або двох): робота, здоров'я, освіта, самоконтроль, батьківство, інтимні стосунки, сім'я, духовність, спільнота, довкілля, дозвілля, особистісне зростання.

**КРОК 2.** Цінності, які лежать в основі моїх цілей в цій сфері життя (*Чому для мене важливе досягнення цілей? Що це мені дасть?*):

---

*При постановці цілей, переконайтесь, що ваша ціль відповідає таким принципам SMART:*

- Конкретна. Вкажіть, що саме ви плануєте робити, а також коли, де і з ким. Ось приклад розпливчастої, нечіткої цілі: «Я проводитиму більше часу зі своїми дітьми». Натомість, ось зразок конкретної цілі: «Я візьму дітей в парк пограти футбол в суботу по обіді». Ціль має бути точна для того, щоб вам було простіше визначити, досягнули ви її чи ні.
- Значуща. На противагу сліпому слідуванню обов'язку, бажанню догодити іншим або уникнути болю, – ціль, яка справді скерована вашими цінностями, буде особистісно значущою. Якщо ціль не має сенсу або призначення, – переконайтесь, чи вона дійсно впливає з ваших цінностей.
- Адаптивна. Чи допомагає ціль рухатись у напрямку до кращого, повнішого життя?
- Реалістична. Ціль має бути досяжною. Врахуйте такі чинники, як стан здоров'я, конкуруючі вимоги вашого часу, фінансове становище, та чи володієте ви потрібними навичками, щоб досягти мети.
- Обмежена в часі. Щоб підвищити конкретність своєї цілі, визначте якомога точніше термін для її виконання.

**КРОК 3.** Мої ціннісно-орієнтовані цілі...

- *Негайна ціль (що-небудь просте, необтяжливе у виконанні, що я можу здійснити у найближчі 24 години):*
- 

- *Короткотермінова ціль (те, що я здатен зробити за кілька днів/тижнів):*
- 

- *Ціль середньотермінової перспективи (яку я можу досягнути протягом наступних кількох тижнів та місяців):*
- 

- *Довготермінова ціль (те, що я можу реалізувати протягом найближчих кількох місяців і років):*
-



## СИТУАЦІЇ УСПІХУ

1. Згадайте *подію*, коли ви досягли успіху. Запишіть її.

---

---

2. Згадайте свої *дії та вчинки*, які привели до успіху. Що ви такого зробили, як себе повеличили?

---

---

3. Згадайте *емоційний стан* (задоволення, підйом, радість), в якому перебували в ситуації успіху та перемоги. Запишіть свої переживання.

---

---

4. Що ви казали самому собі в той час? Які *думки* були у вашій голові?

---

---

## ФОРМА ОЦІНКИ ЗНАТЬ І НАВИЧОК УЧАСНИКІВ ДО ПРОХОДЖЕННЯ ПРОГРАМИ «ПОДОЛАННЯ АГРЕСИВНОЇ ПОВЕДІНКИ» ДЛЯ ПОВНОЛІТНІХ

ПРИЗВИЩЕ, ІМ'Я УЧАСНИКА (-ЦІ): \_\_\_\_\_

ДАТА ЗАПОВНЕННЯ АНКЕТИ: \_\_\_\_\_

**БЛОК І. ОБІЗНАНІСТЬ** (напроти вірної, на Вашу думку, відповіді, поставте «+»)

### 1.1. ЯКІ, НА ВАШУ ДУМКУ, ПРОЯВИ АГРЕСІЇ ПОРУШУЮТЬ ПРАВА ІНШИХ ОСІБ?

a) відчувати агресію та говорити про неї	
b) чинити шкоду життю та здоров'ю іншим людям	
c) відчувати злість на щось у собі чи в інших людях	
d) псувати майно та речі інших людей	
e) переслідувати іншу людину	
f) обмежувати свободу пересування іншої людини	
g) використовувати фізичні покарання щодо дітей	

### 1.2. ЩО ВИ ВІДНЕСЛИ Б ДО ПРИЧИН АГРЕСИВНОЇ ПОВЕДІНКИ:

a) провокативна поведінка інших осіб	
b) економічні проблеми та бідність	
c) невміння контролювати емоції	
d) невміння вирішувати проблеми мирним шляхом	
e) темперамент	
f) наявність переконань та установок, які виправдовують застосування агресивних дій	
g) всі так себе поводять	

### 1.3. ЧИ ЗНАЄТЕ ВИ ПРО ТЕ, ЯК МОЖНА КОНТРОЛЮВАТИ СВОЇ ЕМОЦІЇ, ЩОБ НЕ ДІЯТИ АГРЕСИВНО?

a) ні;

b) так (наведіть декілька прикладів) \_\_\_\_\_

### 1.4. ЩО Є ОБ'ЄКТИВНИМ СТРИМУЮЧИМ ФАКТОРОМ, ЩОБ НЕ ПРОЯВИТИ АГРЕСІЮ ТА НЕ ВЧИНИТИ ПРОТИПРАВНИХ ДІЙ?

a) розуміння наслідків своїх дій	
b) юридична відповідальність	
c) інші люди, які спостерігають і можуть втрутитися	
d) реакція близьких людей (діти, батьки, партнер)	
e) вміння контролювати емоції та знаходити компроміс	
f) таких факторів не існує	
g) інший варіант: _____	

**1.5. ЧИ ЗНАЄТЕ ВИ, ЯКИМ ЧИНОМ МОЖНА РЕАГУВАТИ НА ПРОВОКАЦІЮ ЧИ АГРЕСІЮ, ОКРІМ ПРОЯВУ ЗАЛЯКУВАНЬ ТА АГРЕСІЇ У ВІДПОВІДЬ?**

a) ні;

b) так (наведіть декілька прикладів) \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**1.6. ЯКІ З ЗАЗНАЧЕНИХ СТРАТЕГІЙ ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЙ, Є НАЙБІЛЬШ КОНСТРУКТИВНИМИ?**

a) провокація	
b) конкуренція	
c) домінування	
d) уникнення (не вступати в такі ситуації)	
e) пристосування	
f) співпраця	
g) компроміс	
h) такі відсутні	

**ЗАГАЛЬНА КІЛЬКІСТЬ БАЛІВ ЗА БЛОК I** \_\_\_\_\_

**БЛОК II. УСТАНОВКИ**

**2.1. ПО ЧЕРЗІ ЧИТАЙТЕ НИЖЧЕНАВЕДЕНІ ТВЕРДЖЕННЯ І ПОЗНАЧАЙТЕ КОЖНУ ВІДПОВІДЬ, ЩО, НА ВАШУ ДУМКУ, Є ПРАВИЛЬНОЮ, ПЛЮСОМ (+):**

№	Твердження	Так	Не знаю	Ні
1.	Вміння контролювати агресію залежить від самої людини			
2.	Вчинки під впливом люті та гніву не знімають з людини відповідальності (осудності)			
3.	Люди не розуміють іншої мови, окрім як агресії			
4.	Для того, щоб заслужити повагу, треба показати свою агресивність			
5.	Люди, що провокують агресію, заслуговують на неї			
6.	Чи погоджуєтесь ви зі словами «Ціль виправдовує засоби»			
7.	Щоб керувати емоціями, варто працювати над своїми думками та переконаннями			
8.	Важливі вчинки варто звіряти зі своїми цінностями			
9.	Перед тим, як щось зробити, варто подумати про наслідки			
10.	Складні рішення потребують часу, тому я беру тайм-аут і повертаюсь до них згодом			
11.	Чи можна сказати, що взяти на себе відповідальність за скоєне та усвідомити, що ЦЕ ЗРОБИВ (-ЛА) Я – це перший крок до позитивних змін в житті?			
12.	Чи погоджуєтесь Ви з твердженням «Найкращий захист – це напад»			
13.	Під час конфліктів я готовий (-ва) перший (-а) іти на компроміс, щоб домовитись до чогось корисного, а не даремно витратити час і псувати настрої			
14.	Вміння домовлятись (інтелектуальна перевага) викликає більше поваги, ніж фізична перевага			

БАЛ ЗА БЛОК II \_\_\_\_\_

**БЛОК III. ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ УЧАСТІ У ПРОГРАМІ** (сформовані навички)

**3.1. ЯК ЧАСТО ВИ ВЧИНЯЄТЕ АГРЕСИВНІ ДІЇ У СВОЄМУ ЖИТТІ:**

Щодня	Раз на тиждень	Раз на місяць	Раз на півроку	Раз на рік і рідше	Ніколи

**3.2. ЯК ВИ ВВАЖАЄТЕ, ЩО ВАМ НЕОБХІДНО ДЛЯ ТОГО, ЩОБ КЕРУВАТИ ЕМОЦІЯМИ ТА ПОДОЛАТИ АГРЕСИВНУ ПОВЕДІНКУ:**

a) розвинути вміння керувати емоціями	
b) керувати ситуаціями, які є пусковими механізмами для агресивної реакції	
c) долати імпульс агресії в тілі (навички релаксації)	
d) конструктивно виражати своє незадоволення (асертивність)	
e) вміти вирішувати конфлікти прийнятним шляхом	
f) прогнозувати наслідки своїх вчинків, усвідомлювати відповідальність за їхній вплив на життя інших осіб та своє	
g) критично оцінювати стресові та пускові ситуації	
h) навчитися ставити цілі, які базуються на загальнолюдських цінностях	
i) інший варіант: _____ _____	

## ФОРМА ОЦІНКИ ЗНАТЬ І НАВИЧОК УЧАСНИКІВ ДО ПРОХОДЖЕННЯ ПРОГРАМИ «ПОДОЛАННЯ АГРЕСИВНОЇ ПОВЕДІНКИ» ДЛЯ ПОВНОЛІТНІХ

### УВАГА!

У цьому примірнику анкети вказано правильні відповіді на допомогу ведучому!

ПРИЗВИЩЕ, ІМ'Я УЧАСНИКА (-ЦІ): \_\_\_\_\_

ДАТА ЗАПОВНЕННЯ АНКЕТИ: \_\_\_\_\_

**БЛОК І. ОБІЗНАНІСТЬ** (напроти вірної, на Вашу думку, відповіді, поставте «+»)

**1.1. ЯКІ, НА ВАШУ ДУМКУ, ПРОЯВИ АГРЕСІЇ ПОРУШУЮТЬ ПРАВА ІНШИХ ОСІБ?**

a) відчувати агресію та говорити про неї	
b) чинити шкоду життю та здоров'ю іншим людям	+
c) відчувати злість на щось у собі чи в інших людях	
d) псувати майно та речі інших людей	+
e) переслідувати іншу людину	+
f) обмежувати свободу пересування іншої людини	+
g) використовувати фізичні покарання щодо дітей	+

**1.2. ЩО ВИ ВІДНЕСЛИ Б ДО ПРИЧИН АГРЕСИВНОЇ ПОВЕДІНКИ:**

a) провокативна поведінка інших осіб	
b) економічні проблеми та бідність	
c) невідання контролювати емоції	+
d) невідання вирішувати проблеми мирним шляхом	+
e) темперамент	
f) наявність переконань та установок, які виправдовують застосування агресивних дій	+
g) всі так себе поведуть	

**1.3. ЧИ ЗНАЄТЕ ВИ ПРО ТЕ, ЯК МОЖНА КОНТРОЛЮВАТИ СВОЇ ЕМОЦІЇ, ЩОБ НЕ ДІЯТИ АГРЕСИВНО?**

- a) ні;  
b) так (наведіть декілька прикладів) + \_\_\_\_\_

(за відповідь «так» на це запитання учасник отримує 0,5 балів, а у разі наведення прикладів – 1 бал)

**1.4. ЩО Є ОБ'ЄКТИВНИМ СТРИМУЮЧИМ ФАКТОРОМ, ЩОБ НЕ ПРОЯВИТИ АГРЕСІЮ ТА НЕ ВЧИНИТИ ПРОТИПРАВНИХ ДІЙ?**

a) розуміння наслідків своїх дій	+
b) юридична відповідальність	+
c) інші люди, які спостерігають і можуть втрутитися	
d) реакція близьких людей (діти, батьки, партнер)	
e) вміння контролювати емоції та знаходити компроміс	+
f) таких факторів не існує	
g) інший варіант: _____ (правильна відповідь оцінюється в 1 бал)	+

**1.5. ЧИ ЗНАЄТЕ ВИ, ЯКИМ ЧИНОМ МОЖНА РЕАГУВАТИ НА ПРОВОКАЦІЮ ЧИ АГРЕСІЮ, ОКРІМ ПРОЯВУ ЗАЛЯКУВАНЬ ТА АГРЕСІЇ У ВІДПОВІДЬ?**

а) ні;

б) так (наведіть декілька прикладів) + \_\_\_\_\_

(за відповідь «так» на це запитання учасник отримує 0,5 балів, а у разі наведення прикладів – 1 бал)

**1.6. ЯКІ З ЗАЗНАЧЕНИХ СТРАТЕГІЙ ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЙ, Є НАЙБІЛЬШ КОНСТРУКТИВНИМИ?**

а) провокація	
б) конкуренція	
с) домінування	
д) уникнення (не вступати в такі ситуації)	+
е) пристосування	
ф) співпраця	+
г) компроміс	+
h) такі відсутні	

У питаннях, які передбачають вибір, за кожну правильну відповідь учасник отримує 1 бал. Відповідно, за блок обізнаності учасник може отримати:

- Високий рівень: 21 – 31 бал
- Середній рівень: 11 – 20 балів
- Низький рівень: 1 – 10 балів

**ЗАГАЛЬНА КІЛЬКІСТЬ БАЛІВ ЗА БЛОК I** \_\_\_\_\_

**БЛОК II. УСТАНОВКИ**

**2.1. ПО ЧЕРЗІ ЧИТАЙТЕ НИЖЧЕНАВЕДЕНІ ТВЕРДЖЕННЯ І ПОЗНАЧАЙТЕ КОЖНУ ВІДПОВІДЬ, ЩО, НА ВАШУ ДУМКУ, Є ПРАВИЛЬНОЮ, ПЛЮСОМ (+):**

№	Твердження	Так	Не знаю	Ні
1.	Вміння контролювати агресію залежить від самої людини	+		
2.	Вчинки під впливом люті та гніву не знімають з людини відповідальності (осудності)	+		
3.	Люди не розуміють іншої мови, окрім як агресії			+
4.	Для того, щоб заслужити повагу, треба показати свою агресивність			+
5.	Люди, що провокують агресію, заслуговують на неї			+
6.	Чи погоджуєтесь ви зі словами «Ціль виправдовує засоби»			+
7.	Щоб керувати емоціями, варто працювати над своїми думками та переконаннями	+		
8.	Важливі вчинки варто зв'язати зі своїми цінностями	+		
9.	Перед тим, як щось зробити, варто подумати про наслідки	+		
10.	Складні рішення потребують часу, тому я беру тайм-аут і повертаюсь до них згодом	+		
11.	Чи можна сказати, що взяти на себе відповідальність за скоєне та усвідомити, що ЦЕ ЗРОБИВ (-ЛА) Я – це перший крок до позитивних змін в житті?	+		
12.	Чи погоджуєтесь Ви з твердженням «Найкращий захист – це напад»			+
13.	Під час конфліктів я готовий (-ва) перший (-а) іти на компроміс, щоб домовитись до чогось корисного, а не даремно витратити час і псувати настрій	+		
14.	Вміння домовлятися (інтелектуальна перевага) викликає більше поваги, ніж фізична перевага	+		

У питаннях, які передбачають вибір, за кожну правильну відповідь учасник отримує 1 бал. Відповідно, за блок щодо установок учасник може отримати:

- Високий рівень: 10 – 14 балів
- Середній рівень: 5 – 9 балів
- Низький рівень: 1 – 4 балів

**БАЛ ЗА БЛОК II** \_\_\_\_\_

### **БЛОК III. ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ УЧАСТІ У ПРОГРАМІ (СФОРМОВАНІ НАВИЧКИ)**

#### **3.1. ЯК ЧАСТО ВИ ВЧИНЯЄТЕ АГРЕСИВНІ ДІЇ У СВОЄМУ ЖИТТІ:**

Щодня	Раз на тиждень	Раз на місяць	Раз на півроку	Раз на рік і рідше	Ніколи

#### **3.2. ЯК ВИ ВВАЖАЄТЕ, ЩО ВАМ НЕОБХІДНО ДЛЯ ТОГО, ЩОБ КЕРУВАТИ ЕМОЦІЯМИ ТА ПОДОЛАТИ АГРЕСИВНУ ПОВЕДІНКУ:**

a) розвинути вміння керувати емоціями	
b) керувати ситуаціями, які є пусковими механізмами для агресивної реакції	
c) долати імпульс агресії в тілі (навички релаксації)	
d) конструктивно виражати своє незадоволення (асертивність)	
e) вміти вирішувати конфлікти прийнятним шляхом	
f) прогнозувати наслідки своїх вчинків, усвідомлювати відповідальність за їхній вплив на життя інших осіб та своє	
g) критично оцінювати стресові та пускові ситуації	
h) навчитися ставити цілі, які базуються на загальнолюдських цінностях	
i) інший варіант: _____ _____	

Відповіді на питання Блоку III не оцінюються у балах, а використовуються ведучим для роботи з учасником, а також для порівняння з відповідями у Формі оцінки знань і навичок ПІСЛЯ проходження Програми.

## ФОРМА ОЦІНКИ ЗНАТЬ І НАВИЧОК УЧАСНИКІВ ПІСЛЯ ПРОХОДЖЕННЯ ПРОГРАМИ «ПОДОЛАННЯ АГРЕСИВНОЇ ПОВЕДІНКИ» ДЛЯ ПОВНОЛІТНІХ

ПРИЗВИЩЕ, ІМ'Я УЧАСНИКА (-ЦІ): \_\_\_\_\_

ДАТА ЗАПОВНЕННЯ АНКЕТИ: \_\_\_\_\_

**БЛОК І. ОБІЗНАНІСТЬ** (напроти вірної, на Вашу думку, відповіді, поставте «+»)

**1.1. ЯКІ, НА ВАШУ ДУМКУ, ПРОЯВИ АГРЕСІЇ ПОРУШУЮТЬ ПРАВА ІНШИХ ОСІБ?**

a) відчувати агресію та говорити про неї	
b) чинити шкоду життю та здоров'ю іншим людям	
c) відчувати злість на щось у собі чи в інших людях	
d) псувати майно та речі інших людей	
e) переслідувати іншу людину	
f) обмежувати свободу пересування іншої людини	
g) використовувати фізичні покарання щодо дітей	

**1.2. ЩО ВИ ВІДНЕСЛИ Б ДО ПРИЧИН АГРЕСИВНОЇ ПОВЕДІНКИ:**

a) провокативна поведінка інших осіб	
b) економічні проблеми та бідність	
c) невміння контролювати емоції	
d) невміння вирішувати проблеми мирним шляхом	
e) темперамент	
f) наявність переконань та установок, які виправдовують застосування агресивних дій	
g) всі так себе поведуть	

**1.3. ЧИ ЗНАЄТЕ ВИ ПРО ТЕ, ЯК МОЖНА КОНТРОЛЮВАТИ СВОЇ ЕМОЦІЇ, ЩОБ НЕ ДІЯТИ АГРЕСИВНО?**

- a) ні;  
b) так (наведіть декілька прикладів) \_\_\_\_\_

**1.4. ЩО Є ОБ'ЄКТИВНИМ СТРИМУЮЧИМ ФАКТОРОМ, ЩОБ НЕ ПРОЯВИТИ АГРЕСІЮ ТА НЕ ВЧИНИТИ ПРОТИПРАВНИХ ДІЙ?**

h) розуміння наслідків своїх дій	
i) юридична відповідальність	
j) інші люди, які спостерігають і можуть втрутитися	
k) реакція близьких людей (діти, батьки, партнер)	
l) вміння контролювати емоції та знаходити компроміс	
m) таких факторів не існує	
i) інший варіант: _____	

**1.5. ЧИ ЗНАЄТЕ ВИ, ЯКИМ ЧИНОМ МОЖНА РЕАГУВАТИ НА ПРОВОКАЦІЮ ЧИ АГРЕСІЮ, ОКРІМ ПРОЯВУ ЗАЛЯКУВАНЬ ТА АГРЕСІЇ У ВІДПОВІДЬ?**

- a) ні;  
b) так (наведіть декілька прикладів) \_\_\_\_\_



**1.6. ЯКІ, ІЗ ЗАЗНАЧЕНИХ СТРАТЕГІЙ ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЙ, Є НАЙБІЛЬШ КОНСТРУКТИВНИМИ?**

a) провокація	
b) конкуренція	
c) домінування	
d) уникнення (не вступати в такі ситуації)	
e) пристосування	
f) співпраця	
g) компроміс	
h) такі відсутні	

**БАЛ ЗА БЛОК I** \_\_\_\_\_

**БЛОК II. УСТАНОВКИ**

**2.1. ПО ЧЕРЗІ ЧИТАЙТЕ НИЖЧЕНАВЕДЕНІ ТВЕРДЖЕННЯ І ВІДМІЧАЙТЕ КОЖНУ ВІДПОВІДЬ, ЩО, НА ВАШУ ДУМКУ, Є ПРАВИЛЬНОЮ, ПЛЮСОМ (+):**

№	Твердження	Так	Не знаю	Ні
1.	Вміння контролювати агресію залежить від самої людини			
2.	Вчинки під впливом люті та гніву не знімають з людини відповідальності (осудності)			
3.	Люди не розуміють іншої мови, окрім як агресії			
4.	Для того, щоб заслужити повагу, треба показати свою агресивність			
5.	Люди, що провокують агресію, заслуговують на неї			
6.	Чи погоджуєтесь ви зі словами «Ціль виправдовує засоби»			
7.	Щоб керувати емоціями, варто працювати над своїми думками та переконаннями			
8.	Важливі вчинки варто звіряти зі своїми цінностями			
9.	Перед тим, як щось зробити, варто подумати про наслідки			
10.	Складні рішення потребують часу, тому я беру тайм-аут і повертаюсь до них згодом			
11.	Чи можна сказати, що взяти на себе відповідальність за скоєне та усвідомити, що ЦЕ ЗРОБИВ (-ЛА) Я – це перший крок до позитивних змін в житті?			
12.	Чи погоджуєтесь Ви з твердженням «Найкращий захист – це напад»			
13.	Під час конфліктів я готовий (-ва) перший (-а) іти на компроміс, щоб домовитись до чогось корисного, а не даремно витратити час і псувати настрої			
14.	Вміння домовлятись (інтелектуальна перевага) викликає більше поваги, ніж фізична перевага			

**БАЛ ЗА БЛОК II** \_\_\_\_\_

**БЛОК III. РЕЗУЛЬТАТИ УЧАСТІ У ПРОГРАМІ (сформовані навички)**

**3.1. ЯК ЧАСТО ВИ ВЧИНЯЛИ АГРЕСИВНІ ДІЇ У СВОЄМУ ЖИТТІ:**

	Щодня	Раз на тиждень	Раз на місяць	Раз на півроку	Раз на рік і рідше	Ніколи
До відвідування Програми						
Під час відвідування Програми						
Після закінчення відвідування Програми (вважаєте, що так буде)						

**3.2. ОЦІНІТЬ, ЯКОЮ МІРОЮ ВИ РОЗВИНУЛИ НАВИЧКИ, НЕОБХІДНІ ДЛЯ ТОГО, ЩОБ ПОДОЛАТИ АГРЕСИВНУ ПОВЕДІНКУ (ОБВЕДІТЬ КЛІТИНКУ):**

- вмію керувати емоціями та розпізнавати наростання гніву:

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

- керую ситуаціями, які є пусковими механізмами для агресивної реакції:

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

- вмію застосовувати навички релаксації:

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

- вмію конструктивно висловлювати своє незадоволення (навички асертивності):

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

- вмію вирішувати конфлікти прийнятним шляхом:

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

- можу спрогнозувати наслідки своїх вчинків та їх вплив на життя інших та своє:

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

- вмію ставити цілі, які базуються на загальнолюдських цінностях:

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

**БАЛ ЗА БЛОК III** \_\_\_\_\_

**ЗАГАЛЬНИЙ БАЛ** \_\_\_\_\_

Ви можете написати своє загальне враження від Програми у довільній формі:

Дякуємо за відповіді!  
Успіхів на шляху до змін!

## ФОРМА ОЦІНКИ КОЖНОГО ЗАНЯТТЯ

(ЗАПОВНЮЄТЬСЯ УЧАСНИКАМИ)

ПРИЗВИЩЕ, ІМ'Я УЧАСНИКА (-ЦІ): \_\_\_\_\_

ЗАНЯТТЯ №: \_\_\_\_\_

### ШАНОВНИЙ (-А) УЧАСНИКУ (-ЦЕ)!

Ваша думка про завершене заняття дуже важлива для нас. Ваші відгуки допоможуть зробити нашу спільну роботу ще ефективнішою.

Оцінюючи якість заняття, будь ласка, обведіть на шкалі одну цифру від 1 до 10. Дякуємо за співпрацю!

#### 1. МІЙ НАСТРІЙ ДО ТРЕНІНГУ:



#### 2. МІЙ НАСТРІЙ ПІСЛЯ ТРЕНІНГУ:



#### 3. НАСКІЛЬКИ ВСЕ БУЛО ЗРОЗУМІЛИМ ДЛЯ МЕНЕ:



#### 4. НАСКІЛЬКИ МЕНІ БУЛО ЦІКАВО:



#### 5. НАСКІЛЬКИ ПОТРІБНИЙ І КОРИСНИЙ ДЛЯ МЕНЕ ЗАПРОПОНОВАНИЙ НА ЗАНЯТТІ МАТЕРІАЛ:



#### 6. НАСКІЛЬКИ АКТИВНО Я БРАВ(-ЛА) УЧАСТЬ У ЗАНЯТТІ:



#### 7. ЯК БАГАТО Я ОТРИМАВ (-ЛА) ДЛЯ СЕБЕ І СВОГО РОЗВИТКУ НА ЗАНЯТТІ:



Підпис \_\_\_\_\_

Дата \_\_\_\_\_

## ФОРМА ОЦІНКИ ДОСЯГНЕНЬ КОЖНОГО УЧАСНИКА

(ЗАПОВНЮЄТЬСЯ ВЕДУЧИМИ)

ПРИЗВИЩЕ, ІМ'Я УЧАСНИКА (-ЦІ)									
ЗАНЯТТЯ № _____									
ВЧАСНІСТЬ ПРИБУТТЯ НА ЗАНЯТТЯ	<input type="checkbox"/> із запізненням <span style="margin-left: 150px;"><input type="checkbox"/> без запізнень</span>								
СТАН, В ЯКОМУ ПЕРЕБУВАВ (-ЛА) ПІД ЧАС ЗАНЯТТЯ	<input type="checkbox"/> тверезий (-а) <input type="checkbox"/> з ознаками алкогольного сп'яніння <input type="checkbox"/> з ознаками наркотичного сп'яніння								
ВИКОНАННЯ ДОМАШНЬОГО ЗАВДАННЯ <i>(оцініть за шкалою, наскільки воно виконане)</i>	<table style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>0</td> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> </tr> </table>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0	1	2	3
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>						
0	1	2	3						
ВИЗНАЧТЕ ТА ОПИШІТЬ РІВЕНЬ ВМОТИВОВАНОСТІ ДО УЧАСТІ У ЗАНЯТТІ <i>(бажання/небажання брати участь у вправах та обговореннях, висловлення власної точки зору тощо)</i>	<input type="checkbox"/> вмотивований (-а), готовий до активної участі <input type="checkbox"/> вмотивований (-а), проте без високої активності <input type="checkbox"/> невмотивований (-а), висловлює небажання до участі  Додаткові коментарі:								
ОПИШІТЬ ОСОБЛИВОСТІ СПРИЙНЯТТЯ ІНФОРМАЦІЇ <i>(чи був зрозумілим і доступним зміст заняття для учасника (-ці); чи сприймалася надана інформація, чи був зворотний зв'язок)</i>									
ОПИШІТЬ НАСТРІЙ, В ЯКОМУ ПЕРЕБУВАВ (-ЛА) УЧАСНИК (-ЦЯ) ПІД ЧАС ЗАНЯТТЯ, СТАВЛЕННЯ ДО ІНШИХ УЧАСНИКІВ ТА ВЕДУЧИХ ТОЩО									

## ФОРМА ОЦІНКИ ПРОГРАМИ В ЦІЛОМУ (ЗАПОВНЮЄТЬСЯ УЧАСНИКАМИ)

РІЗВИЩЕ, ІМ'Я УЧАСНИКА (-ЦІ) \_\_\_\_\_

### ШАНОВНИЙ (-А) УЧАСНИКУ (-ЦЕ)!

*Ваша думка дуже важлива для нас. Ваші відгуки про програму допоможуть у майбутньому покращити її та зробити більш ефективною.*

*Оцінюючи програму, будь ласка, обведіть на шкалі одну цифру від 1 до 10 та дайте відповіді на запропоновані запитання.*

*Дякуємо за співпрацю!*

#### 1. НАСКІЛЬКИ ВСЕ БУЛО ЗРОЗУМІЛИМ ДЛЯ МЕНЕ ПІД ЧАС ВСІЄЇ ПРОГРАМИ:



#### 2. НАСКІЛЬКИ МЕНІ БУЛО ЦІКАВО ПІД ЧАС ВСІЄЇ ПРОГРАМИ:



#### 3. НАСКІЛЬКИ ПОТРІБНИЙ І КОРИСНИЙ ДЛЯ МЕНЕ ЗАПРОПОНОВАНИЙ У ПРОГРАМІ МАТЕРІАЛ:



#### 4. НАСКІЛЬКИ АКТИВНО Я БРАВ (-ЛА) УЧАСТЬ У ПРОГРАМІ:



#### 5. ЯК БАГАТО Я ОТРИМАВ (-ЛА) ДЛЯ СЕБЕ І СВОГО РОЗВИТКУ ВІД ПРОГРАМИ:



#### 6. ЩО У ПРОГРАМІ БУЛО НАЙБІЛЬШ ЦІННИМ ДЛЯ МЕНЕ? (НАЗВІТЬ КОНКРЕТНІ ТЕМИ)

\_\_\_\_\_

#### 7. ЩО Я ВВАЖАЮ ЗАЙВИМ, НЕПОТРІБНИМ ДЛЯ РОЗГЛЯДУ ЗА ПРОГРАМОЮ? (НАЗВІТЬ КОНКРЕТНІ ТЕМИ)

\_\_\_\_\_

#### 8. ЩО Я МОЖУ ПОРЕКОМЕНДУВАТИ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОГРАМИ?

\_\_\_\_\_

Підпис \_\_\_\_\_

## ФОРМА ОЦІНКИ ДОСЯГНЕНЬ НА ШЛЯХУ ДО ПОЗИТИВНИХ ЗМІН КОЖНОГО УЧАСНИКА

(ЗАПОВНЮЄТЬСЯ ВЕДУЧИМИ ПІСЛЯ ПРОХОДЖЕННЯ УЧАСНИКАМИ ВСІЄЇ ПРОГРАМИ)

ПРИЗВИЩЕ, ІМ'Я, ПО БАТЬКОВІ УЧАСНИКА ПРОБАЦІЙНОЇ ПРОГРАМИ:

---

НАЗВА ПРОБАЦІЙНОЇ ПРОГРАМИ:

---

РОЗПОЧАТО: « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ Р.

ЗАКІНЧЕНО: « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ Р.

ДОСЯГНУТІ РЕЗУЛЬТАТИ:

Ступінь досягнення мети Програми:

- низький
- середній
- високий

СТИСЛА ХАРАКТЕРИСТИКА ДОСЯГНУТИХ ЗМІН (позитивна динаміка щодо зміни у знаннях, навичках та установках тощо):

---

---

---

---

---

РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ПОДАЛЬШОЇ РОБОТИ (індивідуальні характеристики, обставини тощо, які необхідно враховувати при проведенні подальшої роботи):

---

---

---

---

---

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. «Будуємо майбутнє разом»: Програма профілактики конфліктів та правопорушень серед учнівської молоді: навчально-методичний посібник [Л. В. Зуб, Т. Л. Лях, Л. А. Мельник та ін.]; за ред. Т. В. Журавель, М. А. Снітко. – К.: ТОВ «Видавництво АВД плюс», 2016. – 276 с.
2. Ветбрук Д, Кеннерлі Г., Кірк Дж. Вступ у когнітивно-поведінкову терапію. – Львів: Свічадо, 2014. – 420 с.
3. Зупинись! – Посміхнись!: методичний посібник з профілактики агресивної поведінки підлітків у центрах соціально-психологічної реабілітації / Журавель Т. В., Сергєєва К. В., Шаровара О. Г. – К. : ФОП Буря, 2013. – 122 с.
4. Комплексна Програма корекційно-реабілітаційної роботи з дівчатами (14–18 років) та жінками, які пережили насильство або належать до групи ризику: інформаційно-методичні матеріали / Бондаровська В. М. та ін. ; за заг. ред. Бондаровської В. М., Журавель Т. В., Пилипас Ю. В. – К. : ТОВ «Видавничий дім «Калита», 2014. – 528 с.
5. Комплексна Програма корекційно-реабілітаційної роботи з чоловіками, які вчинили насильство або належать до групи ризику щодо його вчинення: інформаційно-методичні матеріали / Бондаровська В. М. та ін. ; за заг. ред. Бондаровської В. М., Журавель Т. В., Пилипас Ю. В. – К. : ТОВ «Видавничий дім «Калита», 2014. – 284 с.
6. Кассинов Г. Психотерапия гнева: практическое руководство. – М.: АСТ; СПб.: Сова, 2006. – 477 с.
7. Кларк Л. SOS. Обуздай свои эмоции. Как справиться с тревогой, гневом и депрессией. – М.: Астрель: АСТ, 2007. – 301 с.
8. Кові Ш. «Сім звичок надзвичайно ефективних підлітків». – Видавництво старого Лева, 2016. – 251 с.
9. Методика роботи працівників пробації з неповнолітніми: навч.-метод. посіб./ А.М. Григоренко, О.А. Дука/ за заг.ред. Г. Стідз, А. Григоренко, Т. Журавель. – К., 2016. – 297 с.
10. Организация и поддержка служб по социальному сопроводженію для уязвимых групп. Руководство для тренера. Базовый курс. – М.: «СПИД Фонд Восток-Запад», 2008. – 97 с.
11. Розов В. І. Адаптивні антистресові психотехнології: Навч.посібн. – К.: Кондор, 2005. – 278 с.
12. Тренінг емоційної компетентності : навч.-метод. посібник / автор І. М. Матійків. – К. : Педагогічна думка, 2012. – 112 с.
13. A group program for aggression control/ Getting Along, Keeping Cool. – Center for Clinical Interventions, 2001 – 79 с.
14. <http://i-cbt.org.ua/>
15. <http://www.cci.health.wa.gov.au/>
16. <http://psychologytools.com>





# ПОДОЛАННЯ АГРЕСИВНОЇ ПОВЕДІНКИ

МЕТОДИЧНИЙ ПОСІБНИК ДО ПРОБАЦІЙНОЇ ПРОГРАМИ  
ДЛЯ ДОРОСЛИХ

АВТОРИ-УПОРЯДНИКИ:

**МЕЛЬНИК Л., ПУХА К., ЖУРАВЕЛЬ Т.**

Дизайн та верстка ФО-П Буря О.Д.  
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи  
до Державного реєстру видавництва ДК №4749



