



Конкурс «Новые технологии для «Новой школы»»

И.А. Басов

Развивающая психолого-педагогическая программа «Skills for Life» (для учащихся 10-х, 11-х классов)

Программа-победитель VII Всероссийского конкурса психолого-педагогических программ «Новые технологии для «Новой школы» в номинации «Развивающие психолого-педагогические программы».

Автор-составитель: Басов Илья Андреевич — педагог-психолог Краевого государственного бюджетного общеобразовательного учреждения «Центр образования «Эврика», Камчатский край.

Проблема формирования самостоятельной, ответственной, психологически здоровой и социально мобильной личности, способной к успешной социализации в обществе и активной адаптации на рынке труда, является особенно актуальной в наши дни, поскольку в современном мире происходят многократные, зачастую непредсказуемые изменения за короткие промежутки времени и нет заранее известных способов действий, гарантированно ведущих к успеху. И, тем не менее, мы должны давать детям соответствующие навыки.

Для развития данных навыков необходимо создать жизненное пространство, в котором возможно развитие способности к самоопределению, самоорганизации и самореализации. Причём занятия в нём не должны сводиться к передаче знаний и умений в неизменном виде, а должны создавать возможность прямого соприкосновения с изучаемой реальностью, обучение на собственном опыте. В программе «Skills for Life» создается такое пространство, где посредством неформальных, лично значимых для человека способов транслируются и осваиваются новейшая информация и умения для жизни.

Развивающая программа предназначена для использования школьными психологами и психологами учреждений дополнительного образования. Программу можно внедрять как элективный курс или брать отдельные занятия для развития точечных компетенций. Создание комфортной атмосферы, облегчающей «трудную работу роста», позволяет участникам занятий получить вариативную ролевую практику положительного применения знаний и собственного потенциала, а так же тренировку в развитии сбалансированной самооценки, в рефлексии, в проектировании собственных траекторий.

Ключевые слова: личностное развитие, потенциал, будущая профессия, социальная компетентность.

Полная версия программы представлена в электронном приложении к журналу (см. CD-диск).

Занятие №1

Тема: Введение в психологию успеха.

Основные развиваемые ключевые компетенции (key skills):

- Interpersonal & Public Speaking Skills — навыки межличностного общения (публичные выступления и организация презентаций);
- Analytical Skills — аналитические способности;
- Written Communication — умение излагать свои мысли на бумаге;
- Motivation / Initiative — мотивация / инициатива;
- Career Management — желание развиваться в профессиональном и личностном плане.

Ход занятия:

- 1. Вводное слово от ведущего занятий.**
- 2. Упражнение «Знакомство».**
- 3. Разбор правил занятий.**
- 4. Разбор в диалоговом режиме философских позиций:**
 - каждый человек — автор своей жизни;
 - в каждом человеке, как во вселенной, есть все, нужно только уметь открыть и использовать нужное;
 - по природе, изначально, любое человеческое поведение мудро и целесообразно;



- в своей жизни человек получает то, что он действительно хочет;
- все намерения человека — позитивны. С его точки зрения;
- жизнь есть поток нейтральных событий;
- пока мы живы — мы меняемся. Мир меняется — всегда. Мир состоит из глаголов, а не из существительных;
- не стыдно управлять миром, стыдно делать это плохо.

Позиции на карточках раздаются участникам по очереди, проходит их индивидуальное и групповое осмысление. Направляющими вопросами могут служить: «Как ты это понимаешь?» и «Согласен или нет и почему?».

5. Упражнение «Линия жизни». Сейчас мы попробуем представить свою жизнь, воссоздать индивидуальный жизненный путь. Нарисуйте на листе вектор произвольной длины. Начало в точке рождения. Обозначьте крестиком место, где вы себя чувствуете в данное время. Укажите возраст. Кружочек поставьте там, где вам бы хотелось. В промежутке от рождения до настоящего времени укажите все наиболее значимые для вас события, поступки, может быть, периоды, этапы жизни. А сейчас спланируйте свою будущую жизнь. Что вы хотите, чтобы сбылось, случилось в вашей судьбе? Обозначьте эти события.

Несколько участников представляют свои линии жизни, проходит совместный анализ, вычленяются общие закономерности. Важно выйти на осмысление причин того, почему задуманное может не осуществиться, ведь все люди что-то планируют, о чем-то мечтают, а если встретить их через 10 лет, то картина чаще всего весьма не радужна.

6. В диалоговом режиме просмотр презентации «Что ждёт современный работодатель: социальные и ключевые компетенции (key skills)»

1) *Знания, умения:*

- Good English — хорошее знание языка;
- Analytical Skills — аналитические способности;
- Computer Skills — знание компьютерных технологий;
- Written Communication — умение излагать свои мысли на бумаге;
- Functional Skills — владение различными техниками и методиками;
- Business or Commercial Awareness — знание основных принципов деятельности организации, ситуации на рынке, тенденций развития, секретов экономики;
- Communication Skills — навыки коммуникации.

2) *Качества:*

- Interpersonal & Public Speaking Skills — навыки межличностного общения (публичные выступления и организация презентаций);

- Problem Solving — умение преодолевать трудности и решать проблемы;
- Teamwork Skills — умение работать в команде;
- Leadership Abilities — умение лидировать;
- Motivation / Initiative — мотивация / инициатива;
- Drive (Ability to Attract) — энтузиазм, увлеченность (умение привлекать);
- Ethics — этика (соответствие корпоративной культуре);
- Career Management — желание развиваться в профессиональном и личном плане.

Беседа по содержанию презентации может и должна быть весьма объёмной, но важно проследить, чтобы участники пришли к пониманию, что данные компетенции являются инструментарием по достижению тех пунктов, из которых они построили свою линию жизни.

7. Объяснение завершения курса — демонстрация и 3D оценка социальных и ключевых компетенций, виды и варианты проектов, возможность групповых и индивидуальных консультаций при подготовке.

8. Рефлексия. Сбор обратной связи по занятию. Подведение итогов.

Занятие №2

Тема: Вариантность в успехе.

Основные развиваемые ключевые компетенции (key skills):

- Interpersonal & Public Speaking Skills — навыки межличностного общения (публичные выступления и организация презентаций);
- Problem Solving — умение преодолевать трудности и решать проблемы;
- Analytical Skills — аналитические способности.

Ход занятия:

1. Выработка ритуала приветствия (подарить минимум троим участникам «теплые» слова, сказать что-нибудь приятное).

2. Вводное слово от ведущего занятий.

3. В режиме диалога разбирается тема «Трансформация проблемных состояний».

4. Основные формулы:

- проблема = проблемная ситуация + проблемное состояние;
- проблемная ситуация + творческое состояние = творчество;
- проблемное состояние + спокойное состояние = спокойствие.

Важно не давать формулы в готовом виде, а дать участникам прийти к ним самостоятельно, увидеть общее и после первой формулы работать по аналогии. Каждую формулу необходимо наполнить «живым» содержанием, ситуациями, имевшими место быть в действительности. После этого переходить к практической обработке спокойного присутствия.



5. Упражнение «Анабиоз». Один участник находится в состоянии «анабиоза», его задача это состояние сохранить (спокойное присутствие). Задача второго участника — вывести из состояния «анабиоза» любыми средствами, кроме прямого физического контакта. По завершении упражнения ведущий собирает обратную связь по упражнению (насколько участникам трудно сохранять состояние спокойного присутствия).

6. Упражнение «Спокойное присутствие».

Вводное слово.

Спокойное присутствие — это взгляд на ситуацию, очищенный от эмоций, амбиций, пристрастий, игр, сказок и театров.

Мы редко воспринимаем людей как реальных людей. Кого-то мы воспринимаем как Высокое Начальство, кого-то — как Мелкую Сошку, в той видим Недоступную Красавицу, в том — Опасного Соперника. А реальных людей за этими масками и шаблонами восприятия, людей со своей усталостью и проблемами, со своими надеждами и интересами — нет, не видим...

Нормального человека достаточно немного разозлить, чтобы он уже слышал то, что слышать заранее готов («это наглое вранье»), и видел не реально присутствующего перед ним человека, а очень искаженный его образ («издевательские ухмылки подлого негодяя»). С другой стороны, человека достаточно очаровать, увлечь, и он в своем воображении уже строит прекрасные воздушные замки, веря в картинку просто потому, что в нее верить хочется.

Другое дело — спокойное присутствие: вы видите того, кто сейчас перед вами, и слышите именно то, что он говорит.

Итак, базовое упражнение по выработке навыка спокойного присутствия состоит в том, что вы с партнером встаете друг против друга на расстоянии около полуметра и смотрите друг на друга.

Главное требование — пребывать в полном безмолвии и покое, не допуская никаких ни душевных, ни физических движений. Сбоем считаются почесывания, передвижения тела, подергивания, прикрывания глаз и любые другие мелочи. Единственное, что не считается сбоем, — это обычное моргание.

Особое внимание лицу: ничего лицом не делать. Не представлять, не делать глаза, не хмыкать, не смущаться, снять с лица все «выражения». Быть открытым и без защит, просто — присутствовать.

Вниманием из ситуации не «улетать». Быть именно здесь и сейчас, присутствовать.

Не напрягаться и не играть в гляделки «кто кого переглядит»: следует смотреть прямым, но ненапряженным взглядом, воспринимая все лицо в целом.

Вы просто глядите в лицо другому человеку, видя его глаза (реальные, такого-то цвета, с морщинками), и продолжаете смотреть на то, что перед вами.

Начнете делать — почувствуете, что это, казалось бы, элементарное упражнение, на самом деле не такое и простое: внимание плывет, плечи чешутся, глаза слезятся, а потом пробивает нервный смех.

Засмеялись — не прерывайте на этом упражнение, а продолжайте его, относясь со спокойным присутствием к самому факту смеха. Присутствуйте при собственном смехе, учась быть в стороне от него и восстанавливая спокойствие.

Ваш стиль: самое энергичное и точное реагирование на фоне внутренне предельно спокойного, прозрачного и незамутненного восприятия.

7. Рефлексия. Сбор обратной связи по занятию. Подведение итогов.

Занятие №3

Тема: Успешные коммуникации (часть 1).

Основные развиваемые ключевые компетенции (key skills):

- Interpersonal & Public Speaking Skills — навыки межличностного общения (публичные выступления и организация презентаций);
- Problem Solving — умение преодолевать трудности и решать проблемы;
- Drive (Ability to Attract) — энтузиазм, увлеченность (умение привлекать);
- Ethics — этика (соответствие корпоративной культуре).

Ход занятия:

1. Выработка ритуала приветствия.

2. Вводное слово от ведущего занятий.

3. Получение опорных пунктов конструктивного общения через рассуждения и упражнения.

Правило №1. Создайте теплую атмосферу — постарайтесь, чтоб собеседник вам понравился, дарите ему знаки симпатии и уважения.

Ведущий: Как вы считаете, какое первое правило общения? Как вы это правило понимаете? Наш ритуал приветствия сюда подходит?

Упражнение «Поделись радостью». Участники по очереди передают друг другу положительное эмоциональное состояние.

Упражнение «Любящий». Любить лучше, чем хмуриться, но как донести это до очередного сумрачного субъекта? У вас есть возможность быть любящим.

Правило №2. Ищите то, что вас сближает, — почувствуйте то, что его волнует. Настройте собеседника на нужную вам волну.

Упражнение «Что чувствуем?». Можно провести, изображая эмоцию, чувство, когда другой отгадывает или/и по одному, за партами, делать догадки о других участниках.

Правило №3. Не кидайте в собеседника булыжники: не обвиняйте.



Ведущий: Как вы считаете, о чём это правило? Ваши примеры из жизни.

Упражнение «За шкуру». По очереди возьмите за шкуру соседа. Запомните и озвучьте свои чувства. Сделали? Прочувствовали? Хорошо. Больше так никогда не делайте, а заодно никогда не обвиняйте других людей, особенно бездумно.

Правило №4. Стройте общение на равных — старайтесь согласиться, а не возразить. Стремитесь не к победе, а к истине и миру.

Ведущий: Что значит общаться на равных? Давайте проживём различные позиции в общении.

Упражнение «Корточки». Один из участников становится на стул, второй садится перед ним на корточки, задача участников в данных позициях побеседовать на любые темы. При разборе упражнения, будет полезно на доске изобразить схему «Я О'К, ты О'К», поясняя ее жизненными примерами.

Ведущий: Правила добрых взаимоотношений просты: всегда исходите из того, что перед вами — хороший человек. Боль, которую он причинил вам, простите. То, что он делает плохо, вызвано ситуацией или результатом недоразумения, то есть результат недостатка чьего-то разума. Не замечает, что делает, — обратите внимание; не понимает, к чему его поведение приводит, — объясните; не знает, как сделать лучше, — подскажите; переживает — успокойте.

4. Обратная связь по занятию. Что вынесли, когда и где примените?

Занятие №4

Тема: Успешные коммуникации (часть 2).

Основные развиваемые ключевые компетенции (key skills):

- Interpersonal & Public Speaking Skills — навыки межличностного общения (публичные выступления и организация презентаций);
- Problem Solving — умение преодолевать трудности и решать проблемы;
- Analytical Skills — аналитические способности;
- Written Communication — умение излагать свои мысли на бумаге;
- Motivation / Initiative — мотивация / инициатива;
- Drive (Ability to Attract) — энтузиазм, увлеченность (умение привлекать);
- Ethics — этика (соответствие корпоративной культуре).

Ход занятия:

1. Закрепление ритуала приветствия (необходимо подарить минимум троим участникам психологическое тепло).

2. Вводное слово от ведущего занятий.

3. Упражнение «Буянская каприза». Суть игры предельно проста: вы (папа или мама) пообещали, но почему-то не смогли принести ребенку конфетку. Те-

перь ребенок устраивает вам сцену, кричит, что вы плохой, сучит ножками и бьет вас ручками по лицу. Если вы почему-то сразу адекватно не реагируете, он раскидывает и бьет вначале свои игрушки, а потом и ваши вещи. Ребенок буянит. Что будете делать вы? Данная ситуация разыгрывается в парах, затем ведущий собирает обратную связь по упражнению (что получилось, что нет, какие средства использовались и к чему они приводят).

В режиме диалога разбирается тема «Как успокаивать рыдающих детей».

- Не уговаривайте и сами не подсказывайте ребенку глупые мысли и переживания.
- Решите возражать — завяжете в споре.
- Начнете неуверенно заинтересовывать — попадетесь на игру «Да, но...».
- Будете оправдываться — спровоцируете нападение.
- Кинете Вызов — вызовете Войну.
- Попробуете Подкуп — напоретесь на Торговлю.
- Не попустительствуйте хулиганству.

После разбора правил упражнение проводится второй раз со сменой пар, те, кто были «детьми», становятся «родителями». В случае если правильного разговора не получается, ведущему целесообразно выступить в упражнении в качестве «родителя». Упражнение завершается подведением к мысли, что больших детей «успокаивают» так же.

4. Упражнение «Деловые переговоры». Участники разбиваются на пары (возможен вариант работы в тройках). Задача одного участника продать услуги (например, доставки топлива), не опуская планку цены ниже определенного уровня (например, 8000 т. р. за тонну), задача второго участника купить услугу, но не дороже планки, которая выше по уровню, чем у первого участника (например, 10000 т. р. за тонну). По завершении упражнения ведущий собирает обратную связь (что получилось, что нет, какие средства использовались и к чему они приводят).

5. Рефлексия. Сбор обратной связи по занятию. Подведение итогов.

Занятие №5

Тема: Возможности вместо проблем.

Основные развиваемые ключевые компетенции (key skills):

- Interpersonal & Public Speaking Skills — навыки межличностного общения (публичные выступления и организация презентаций);
- Problem Solving — умение преодолевать трудности и решать проблемы;
- Analytical Skills — аналитические способности;
- Written Communication — умение излагать свои мысли на бумаге;
- Drive (Ability to Attract) — энтузиазм, увлеченность (умение привлекать);



- Career Management — желание развиваться в профессиональном и личностном плане.

Ход занятия:

1. Ритуал приветствия.
2. Вводное слово от ведущего занятий.
3. В диалоговом режиме разбор темы «Шаги превращения проблемы в конкретные задачи».

Как изменить переживательное отношение на деятельное, как перескочить с нитья и беспредметной тоски на бодрые рельсы конкретных шагов?

Шаг первый: прекратите драматизации и сделайте инвентаризацию того, что у вас есть. «Что у вас есть сейчас?»

Шаг второй: отказавшись от языка эмоций, сформулируйте, опишите имеющееся положение вещей на языке фактов. Опишите ситуацию «здесь и сейчас».

Шаг третий: обозначьте причины неудовлетворительного положения (внутренние и внешние), определите суть проблемы, найдите ее корни. «Какие могут быть причины неподготовленности по предмету?»

Шаг четвертый: формулируйте цели, ставьте адекватные задачи и начинайте работу обычным образом.

4. Упражнение «Желания — цели — анализ». Участникам предлагается письменно проработать три своих желания по схеме «желания — цели — анализ». Ведущий совместно с группой проводит разбор результатов по нижеприведенной схеме.

- Те ли это цели, которые действительно надо ставить (это не детство, не глупость, не случайные для меня цели, это действительно важно)?
- Эти мои цели и выборы — рентабельны? Я рассчитал цену их достижения, и эта цена меня устраивает?
- Не имеют ли мои выборы, цели и желания нежелательных последствий? Я продумал все последствия моих решений и все эти последствия меня действительно устраивают?

5. Упражнение «Спроси меня как!». Участники записывают на листах какую-либо проблемную ситуацию в своей жизни и цену (в деньгах), которую они готовы заплатить за её решение (и хотя потом не нужно её действительно платить, ведущий может проиграть формы символической оплаты). Затем участники меняются листами и работают в течение 10–15 минут над её решением. Результаты презентуются по очереди, получают обратную связь от заказчика, ведущий делится своим взглядом на ситуацию. При грамотном отношении могут рождаться действительно дельные рекомендации, которые можно и нужно воплощать в жизнь. В этих случаях ведущий закрепляет ответственность за соответствующие шаги, временные рамки и письменный отчет (личный или на группу).

6. Рефлексия. Сбор обратной связи по занятию. Подведение итогов.

Занятие №6

Тема: Принципы успеха.

Основные развиваемые ключевые компетенции (key skills):

- Interpersonal & Public Speaking Skills — навыки межличностного общения (публичные выступления и организация презентаций);
- Problem Solving — умение преодолевать трудности и решать проблемы;
- Analytical Skills — аналитические способности;
- Written Communication — умение излагать свои мысли на бумаге;
- Motivation / Initiative — мотивация / инициатива.

Ход занятия:

1. Ритуал приветствия.
2. Вводное слово от ведущего занятий.
3. В режиме диалога разбирается тема «Принципы эффективной деятельности»

- принцип системности — «смысл элемента определяет система, в которую он включен»;
- принцип результата — «каков сухой остаток?»;
- принцип опережающего лидерства — «победу организую я!»;
- принцип направленности в будущее — «зачем, а не почему»;
- принцип ответственности — «сказано — сделано»;
- принцип высшей эффективности — «подходящее не есть лучшее»;
- принцип сотрудничества — «выиграл — выиграл».

4. Практикум. Расставьте эти принципы по ранжиру их важности в вашей жизни. На первом месте — самый важный, самый работающий на вас принцип, за ним — по порядку остальные.

Постарайтесь определить, для какой области жизни вы сделали этот ранжир. Это сфера:

- предметные цели в личной жизни?
- предметные цели в бизнесе?
- построение отношений в личной жизни?
- построение отношений в сфере бизнеса?

5. Упражнение «Время неопределенности». Выбираются два ведущих: один — капитан, он решает, пропускать на корабль или нет, и помощник — ведёт счёт. Задача остальных участников — попасть на корабль. В действительности капитану даётся установка: проходит каждый третий. Анализ. Кто прошёл и почему? Кто не прошёл, почему? Кто пробовал 1 раз? Разбор упражнения. Любая ситуация может стать кризисом активности, стрессом; а может возможностью, шансом, ресурсом, реваншем. Подведение к итоговому тезису «Сдаваться всегда рано».

6. Рефлексия. Сбор обратной связи по занятию. Подведение итогов.



Занятие №7

Тема: Возможности вместо проблем.

Основные развиваемые ключевые компетенции (key skills):

- Interpersonal & Public Speaking Skills — навыки межличностного общения (публичные выступления и организация презентаций);
- Problem Solving — умение преодолевать трудности и решать проблемы;
- Analytical Skills — аналитические способности;
- Written Communication — умение излагать свои мысли на бумаге.

Оборудование и материалы: карточки с тезисами, таблицы с заданиями, ручки.

Ход занятия:

1. Ритуал приветствия.

2. Вводное слово от ведущего занятий.

3. В диалоговом режиме разбор темы «Влияние «детских» обид на жизнь человека». Подведение к выводу о роли гармоничных взаимоотношений с родителями во внутреннем мире человека. Переход к практической части.

4. Упражнение «Клубок». Участники передают клубок пряжи друг другу, оставляя себе один конец нитки, и заканчивают фразу «Я больше всего люблю в себе...» или «Больше всего мне нравится в себе...»; затем клубок сворачивается по воспоминаниям. Таким образом можно выявить самые болезненные места; в анализ можно также включить, кого человек слушает, себя или других.

5. Упражнение «Репортер». Сначала проходит разбиение участников по парам (критерием можно взять непохожесть). Один участник дает интервью, другой играет роль корреспондента, тема: «Что говорят обидного родители?». Время на интервью 3–5 минут, затем участники меняются ролями. В упражнении сначала происходит эмоциональный накал, а

во время презентаций корреспондентов — снятие уникальности ситуации. Ведущему необходимо воздержаться от нравоучений и не давать на них скатываться другим участникам.

6. Рабочий блок «Слова — чувства — намерения». В режиме диалога проходит осмысление трёх уровней происходящего в отношениях между людьми и вырабатывается глубинное видение ситуации. Ниже приводятся опорные слова для ведения диалога. Ведущему необходимо помнить, что цель не в том, чтобы участники в итоге пришли к социально одобряемому ответу, но к внутреннему пониманию родительской позиции. Возникающие при разборе уровней ситуации и диалоги будет полезно проиграть в ролях.

1. Уровень «Слова» — что ребёнку хочется ответить на слова «ты самый бестолковый»?

2. Уровень «Чувства» — что чувствует родитель, когда это говорит (раздражение, огорчение... страх за ребенка, беспокойство)?

3. Уровень «Намерение» — что хочет в этот момент родитель (чтоб стал лучше, достиг успеха, желания счастья, добра, любви)?

— Какая у вас цель? Если попинаться, то ответы типа «сама дура» подходят, но какие можно ставить еще цели?

— Как можно ответить, если реагировать на страх? «Не переживай, я все понимаю, я исправлюсь, есть хуже...»

— Разбор фраз и следствий. Обижает только слабый и беспомощный. Дать можно только то, что у тебя есть.

— Что можно ответить, если реагировать на намерения? «Я понимаю, что ты за меня волнуешься и желаешь мне счастья, я тебя люблю».

7. Работа с таблицами. Участникам раздаются таблицы, которые необходимо заполнить. Возможны варианты работы в парах или микрогруппах с презентацией результатов.

Слова (говорю)	Чувства (я чувствую)		Намерения (я хочу)	
	Родитель	Ребенок	Родитель	Ребенок
Почему ты не вынес мусор, лентяй?				
Ты до сих пор так и не стал взрослым. Так ведут себя только дети!				
Ты не заслуживаешь того, чтобы идти на дискотеку, когда ты такой эгоист и так невнимателен к людям!				
Ты целый день бездельничала и не выполнила обещанного!				
Тебе должно быть стыдно! В конце концов, я согласилась купить тебе эти джинсы, а ты даже не пришла вовремя!				
Иди сюда! Хватит дуться. Или разговаривай, или уходи и там дуйся!				



8. Рабочий блок «Ступени». Материал представляется в виде карточек, которые осмысляются, наполняются примерами и вывешиваются на доску в виде лестницы.

- В родителях есть что-то способное пробудить в нас наилучшие черты. Вспомните, поделитесь, может, такое было у вас или у знакомых. А какое было намерение?
- Забота родителей о детях может быть выражена неправильно, но она вызвана чувством любви и беспокойства. Пожалуйста, ваши примеры.
- Отвергнув неуютного нам родителя, мы теряем источник поддержки. Приведите пример, когда вас все отвергли, кроме родителей.
- Мы можем прожить всю жизнь на первой ступени, а можем дойти до вершины. Не драматизируя, признать родительскую любовь как источник силы и вдохновения.

9. Рефлексия. Сбор обратной связи по занятию, подведение итогов.

Занятие №8

Тема: Дар Любви.

Основные развиваемые ключевые компетенции (key skills):

- Interpersonal & Public Speaking Skills — навыки межличностного общения (публичные выступления и организация презентаций);
- Problem Solving — умение преодолевать трудности и решать проблемы;
- Analytical Skills — аналитические способности;
- Written Communication — умение излагать свои мысли на бумаге;
- Ethics — этика (соответствие корпоративной культуре);
- Career Management — желание развиваться в профессиональном и личном плане.

Ход занятия:

1. Ритуал приветствия.

2. Вводное слово от ведущего занятий.

Ремарка ведущему: в данной теме крайне важно понимать два аспекта. Первое: условность предлагаемого хода занятия, если актуально обсуждение, проработка других вопросов, рождённых самими участниками, то необходимо остановиться на них в ущерб запланированному материалу. Второе: ведущему необходимо самому иметь многогранное осмысление темы занятия и уметь искренне высказывать свою позицию (а не истину), и так же искренне признавать своё незнание или неготовность обсуждать тот или иной вопрос.

3. Упражнение «Знакомство». Как вы считаете, с чего начинаются отношения? Участники разбиваются на пары. Задача одного из участников (сначала юноши, потом девушки) установить положительный

эмоциональный контакт и взять номер сотового (или назначить встречу). Обсуждаются трудности, варианты знакомств, эмоциональные состояния и примеры из жизни. Обсуждается система ожиданий мужчин и женщин, при необходимости озвучиваемые участниками пункты фиксируются на доске.

4. Обсуждение второго этапа отношений «Конфетно-букетный период». Ведущий обсуждает с участниками ряд вопросов: в чём заключается этот период, какие подводные камни в нём есть, почему люди в нём «ненастоящие» и др.

5. Упражнение «Запрос в небесную канцелярию». Ведущий спрашивает, что участники понимают под понятиями «любовь», «влюбленность», «страсть». Получая разные и чаще путанные ответы, предлагает разобраться в этом получше и заполнить анкеты (Приложение №3 на CD-диске). По мере представления результатов ведущий направляет участников к осмыслению понятия «любовь».

6. Осмысление третьего этапа отношений. Ведущий предлагает задаться вопросом, что бывает после конфетно-букетного периода. Ответы участников (расставание, честный или нечестный бартер, обучение любви) фиксируются на доске и систематизируются стрелками. Важно подвести к пониманию, что любовь сразу не даётся, что любовь — это труд (фиксируется как четвёртый этап отношений).

7. Диалог о любви. Ведущий предлагает обобщить и упорядочить то понимание, которое родилось на занятии. Участники отвечают на вопрос, как и в чём проявляется любовь, можно ли её измерить (предлагается вариант измерения «забота»), в завершение ищется образ (предлагается солнце — дарит тепло не за что-то, а исходя из своей природы).

8. Рефлексия. Сбор обратной связи по занятию, подведение итогов.

Занятие №9

Тема: Лидерство и управление командой (часть 1).

Основные развиваемые ключевые компетенции (key skills):

- Problem Solving — умение преодолевать трудности и решать проблемы;
- Teamwork Skills — умение работать в команде;
- Leadership Abilities — умение лидировать;
- Analytical Skills — аналитические способности;
- Motivation / Initiative — мотивация / инициатива;
- Drive (Ability to Attract) — энтузиазм, увлеченность (умение привлекать).

Ход занятия:

1. Ритуал приветствия.

2. Вводное слово от ведущего занятий.

3. В режиме диалога разбирается: кто такой лидер; лидерские качества; сферы жизни, в которых необходимо уметь быть лидером, и другие аспекты,



особенно те, которые родились на прошлых занятиях. Предлагается приступить к отработке теории на практике.

4. Упражнение «Пропась». Участники выстраиваются в линию, за которой находится пропасть. Их задача по цепочке перейти из одного конца в другой. Перед каждым «заходом» проводится обсуждение промежуточных результатов, подсчёт «выживших», поиск решений. Данное упражнение полезно постепенно усложнять:

- ввести контролера (человека, который следит за нарушением правил и отправляет заступивших за линию на «кладбище»);
- ограничить время на подготовку;
- дать задание выполнять упражнение молча; и др.

3. Упражнение «Лабиринт». На полу малярным скотчем «рисуются» лабиринт в виде завитушки с шестью поворотами. Участники по очереди пробуют пройти его с завязанными глазами, если наступаешь на линию или заступаешь за нее — «погибаешь». У всех остальных только одно слово (например «влево», «стой», «прямо») для помощи в прохождении лабиринта, произносить слова одновременно нельзя, в этом случае участник, проходящий лабиринт, также «погибает».

4. Упражнение «Создай мотивацию». Участник, берущий на себя ответственность за лидерскую функцию, должен организовать какую-либо деятельность, создать мотивацию. Деятельность может быть любой, например — полить цветы, расставить стулья, исполнить танец и т. д.

5. Рефлексия. Сбор обратной связи по занятию, подведение итогов.

Занятие №10

Тема: Лидерство и управление командой (часть 2).

Основные развиваемые ключевые компетенции (key skills):

- Problem Solving — умение преодолевать трудности и решать проблемы;
- Teamwork Skills — умение работать в команде;
- Leadership Abilities — умение лидировать;
- Analytical Skills — аналитические способности;
- Motivation / Initiative — мотивация / инициатива.

Ход занятия:

1. Ритуал приветствия.

2. Вводное слово от ведущего занятий.

3. Упражнение «Необитаемый остров». При правильном настрое эта игра может быть большой и может дать очень много. Она может:

- продиагностировать взаимоотношения между членами команды, выявить лидеров, симпатии и антипатии;

- выявить личностные качества игроков, обычно скрытые в повседневных контактах (мужество и мудрость, жестокость и безответственность, творческое начало и упрямство, бодрость духа и неожиданное занудство);
- наглядно показать, как строятся (придумываются) законы человеческого общества, что в них случайного, а что — рождено требованиями самой жизни;
- познакомить с реалиями совершенно взрослой жизни.

Инструкция. Стоим в общем кругу. Вводная: у вас было трудное путешествие на воздушном шаре, и с некоторыми потерями вы все-таки долетели до острова. Должен сообщить вам, что этот остров — необитаемый.

Что это для вас: ура или увы — реагируем аплодисментами (если ура!) и топотом (если увы). (Топот и аплодисменты.) В ближайшие 20 лет вы не сможете вернуться к нормальной жизни, в родные края. Что будет через 20 лет, неизвестно. (Ура? Увы?)

Все встали в общий круг правильно: мальчики — девочки. Сейчас общие свободные встречи, где каждый может встретиться с каждым и каждой и выразить свои чувства по поводу начала долгой жизни на необитаемом острове. Пожалуйста (музыка, встречи)!

Одна из разумных установок: все ситуации делятся только на две разновидности: на приятные и полезные. Или вы попали на классный остров, где можно отдохнуть и расслабиться, или вы попали на трудный остров, где можно многому важному научиться. И то, и другое хорошо по-своему, и с этой точки зрения плохих ситуаций — нет.

А как вы будете строить свою человеческую жизнь? Вам будут даваться вопросы, трудные ситуации, вы их обсуждаете и докладываете. Время на обсуждение — как только, так сразу, то есть пока какая-то команда не скажет, что все решено, плюс 2 минуты всем остальным.

Задание. Коротко ознакомьтесь с островом. Где вы будете ночевать первое время? А как собираетесь жить потом?

На острове есть поля мака и конопли, уничтожить их невозможно, соответственно, есть угроза наркомании. Поставите ли вы жесткий запрет на свободные экскурсии в эту сторону? 6–10 минут обсуждения.

Доклады, короткое обсуждение. Если где-то говорят о запрете, встает вопрос о свободе личности. Если где-то решают, что у них не будет вообще никаких запретов, ведущий может сыграть свободного человека, который решил запретить всем остальным ходить на маковые поля («кто туда пойдет — ноги переломаю!»).

Ваши действия в отношении такого свободного человека? Высказывания, обоснование.

В связи с этим более общий вопрос: община или свобода?



Вы за Общину или Кооперацию Свободных Индивидуальностей? Разница между ними такая:

В Общине нет отдельной личной жизни, жизнь каждого работает на жизнь Общины. В личной собственности только то, что не представляет общественной ценности, а все, что ей ценно и нужно, Община имеет право у вас всегда отобрать. Может и не отобрать — но право имеет.

Правила, принятые в Общине, все обязательны для всех, а не когда тебе хочется, и за нарушение их ты можешь быть по закону наказан. Тебе могут разрешить исключение из правил, но тебе надо об этом договориться. А не договорился — будешь как все.

Другой режим жизни — Кооперация Свободных Индивидуальностей. Каждый живет сам по себе, захотели — объединились, захотели — свое забрали и разошлись. Никто никому ничего не должен. Ваше у вас никто не отберет, но никто и не обязан о вас заботиться. Хотите — работаете, хотите — халявите, за все отвечаете только перед самим собой. Правила общины для всех только те, о которых все договорились. А не договорились — каждый живет по своим правилам.

Обсуждение 10 мин.

Мнение ведущего. Община общине рознь. Община изначальная (Община №1), община из-за необходимости выживать — держится на принуждении, но это оправдано, потому что люди разные, а выжить нужно всем.

Если обстоятельства становятся чуть полегче и выжить может каждый отдельно, то все мало-мальски думающие из такой общины быстрее бегут на волю. На воле — отдышались, пришли в себя, организовали Кооперативы Свободных Индивидуальностей и живут каждый сам по себе, как-то взаимодействуя. Но постепенно самые умные из свободных начинают думать снова: мы все разные, но это значит, что среди нас есть те, которым я могу доверять так же, как себе, которые ищут то же, что и я, с которыми мне лучше быть действительно вместе, а не только рядом. И у кого-то с кем-то начинает формироваться Община свободного союза (Община №2), основанная уже не на принуждении, а на свободном и радостном выборе. Я хочу быть вместе с этими людьми, потому что это лучше мне и это лучше им.

Пожелания друг другу. Все сели в тесные круги, взяли за руки. Сегодня мы будем жить на Необитаемом острове и как-то выживать.

Посмотрите на людей, которые вас окружают. Чего вы ожидаете от них? Кто будет для вас — радостью, а кто — нагрузкой? Как вы думаете, как у вас сегодня сложатся отношения с этими людьми? Кто вас здесь ценит? Кто будет использовать? С кем у вас возможны конфликты? Как вы чувствуете, сможет ли ваша команда быть цельной и дружной? Что готовы для этого дать вы? Какие у вас есть обращения и пожелания к вашей команде в целом и к кому-то конкретно?

2 минуты пожеланий.

Крайние меры. Ведущий дает следующее задание (можно зачитать и коротко пояснить):

Так случилось, что один из ваших мужчин вошел в серьезные разногласия с Общиной и отделился, решив проблему топором и прочего просто тем, что стащил все, что ему нужно. К сожалению, дальше дело пошло еще хуже, конфликт разросся до микроволны, был уже поджог. Что решите?

Агрессоры, Абстрактные гуманисты и Гармонисты (данные понятия ведущий крупно пишет на доске или ватмане). По способам решения проблем люди делятся на две крайности — на Агрессоров и Абстрактных Гуманистов. Первые чуть что — за винтовку, вторые винтовку в руки не берут вообще или берут слишком поздно. И те, и другие — не правы. Мудрость Гармониста — посередине.

Зная свои особенности, подумайте, характерно ли для вас поведение Агрессора? Кто из вас бывает Абстрактным Гуманистом? А кто, как правило, Мудрый Гармонист?

Страусы, Провокаторы проблем и Позитивные реалисты (данные понятия ведущий крупно пишет на доске или ватмане). Есть и другие различия между людьми в отношении к трудностям и конфликтам. Некоторые люди боятся проблем, конфликтов — и убегают от них. Их ставишь перед возможной проблемой, а они ее не решают, заявляя: «У нас, в нашей жизни, в нашей Общине, такого никогда не будет!» Откуда такая уверенность?.. Такой человек — *Страус*, который прячет голову в песок.

Есть и другие люди. Они тоже боятся проблем и конфликтов, но выражается это в том, что они только их и видят, только ими и занимаются. Они готовы в каждом члене своей Общины увидеть источник проблем и заранее настроены именно на худшее. Такой человек — *Провокатор проблем*. Кто в себе знает черты Страуса? Провокатора проблем?

А как правильно? Пусть аудитория задумается. Может быть, кто-то даст толковые ответы.

А должна быть — готовность к худшему, но жизнь в ощущении лучшего. Любую проблему великолепно видеть заранее, чтобы она просчитывалась без труда, и даже если нет ее хорошего решения, чтобы было просто понятно, что мы сделать можем, а что — нет. Но жить при этом, будучи уверенным, что люди вокруг тебя будут такими же порядочными, как и ты сам.

Кто поднимет руки, заявляя, что он, как правило, живет именно таким образом? Аплодисменты!

Доклады и обсуждения предложенных крайних мер.

Доклады.

Размышления ведущего: о цене гуманизма. Гуманистом быть приятно, но дело это дорогое и — за чей счет? Если мы оказываемся гуманистами ради дряни за счет лучших людей, то хорошо ли это? Ради алкоголика за счет детей и счастья многих других людей,



пока не алкоголиков? Как в анекдоте от Карла Витакера: хозяйка всей душой любила двух бесконечно дорогих ей цыплят. И, когда один из них заболел, она убила другого, чтобы приготовить больному бульон.

Скотины и Человеки. Трудности далеко не всегда рождают у людей слабость и подлость. Люди в концлагере превращались и в скотину, и в святых. И как бы ни была трудна жизнь на Необитаемом острове, если вы — Человек, то Человеком вы останетесь всегда. И чем будет труднее, тем более высокой окажется ваша Человечность.

Посмотрите на всех присутствующих, и вы можете отметить тех, в ком вы уверены более других: в случае трудностей и проблем он проявит свои именно лучшие, человеческие черты! Если вы про кого-то так думаете, можете подойти и пожать ему руку или обнять.

А теперь пусть поднимут руки те, кто уверен в себе: кроме случайных промахов, при любых трудностях и проблемах он всегда останется Человеком? Бурные аплодисменты!

В завершение собирается общая обратная связь по упражнению, ведущий предлагает посмотреть на результаты с точки зрения лидерских позиций.

4. Рефлексия. Сбор обратной связи по занятию, подведение итогов.

Занятие №11

Тема: Стратегии достижения целей.

Основные развиваемые ключевые компетенции (key skills):

- Interpersonal & Public Speaking Skills — навыки межличностного общения (публичные выступления и организация презентаций);
- Problem Solving — умение преодолевать трудности и решать проблемы;
- Analytical Skills — аналитические способности;
- Motivation / Initiative — мотивация / инициатива;
- Drive (Ability to Attract) — энтузиазм, увлеченность (умение привлекать);
- Ethics — этика (соответствие корпоративной культуре).

Ход занятия:

1. Ритуал приветствия.

2. Вводное слово от ведущего занятий.

3. Упражнение «Молекулы». Участники хаотично передвигаются по комнате, услышав команду ведущего, объединяются в группы (по три, по четыре, по десять). Последнее объединение происходит в пары для выполнения следующего упражнения. Упражнение используется как разогрев и объединение в пары, в рефлексии не нуждается. В случае выбора другого упражнения для разогрева, ребята разбиваются на пары по принципу «мальчик-девочка» или «наименее знакомого».

4. Упражнение «Переманка». Один из участников садится на стул, другой становится за спину. Задача участника без пары переманить любого к себе на стул (при чётном количестве участников ведущий включается в игру в роли переманиваемого). Задача тех, кто стоит за спиной, — удержать переманиваемого на месте. Через определенное время участники меняются местами.

Упражнение проходит в два этапа. Первый круг проходит как диагностический, помогающий участникам определить их способы взаимодействия с миром, узнать о них больше, увидеть со стороны, определить их эффективность достижения целей. Перед переходом ко второму этапу проводится рефлексия и теоретическая часть. На втором этапе упражнения участникам предлагается использовать способы, отличные от выбранных в первом упражнении, больше внимания уделять взаимодействию. Таким образом, эта часть занятия носит обучающий характер.

Желательно чтобы в роли ведущего (участника без пары) побывал каждый член группы.

5. Разбор теоретической части.

Манипуляции:

- подкуп — достаточная привлекательность «куша»;
- лесть — самооценке человека нужно подкрепление;
- угроза — достаточная сила, реалистичность выполнения.

Необходимым условием является наличие времени, сил и средств.

Взаимодействие:

- искренность, человечность — психологическая чувствительность, значимость вас для человека, легкость выполнения;
- объяснение необходимости — понимание;
- вежливость, тактичность, уважение — наличие внутренней культуры человека (разговор на языке самого человека).

6. Упражнение «Стена». Один из участников (выбирается по принципу «самый смелый») «пробирается» через стену из остальных ребят. Пробирающегося может пропустить любой из участников. В этом упражнении ведущий также предлагает больше внимания уделять взаимодействию, и работа проходит как закрепляющий этап. Возможны варианты проведения упражнения в зависимости от готовности группы, наличия времени, количества участников и других факторов. Например, можно поставить задачу пройти через «стену», используя только психологическое тепло (в этом случае «стена» играет роль непреступных, хладнокровных с ледяным сердцем). Усложнить упражнение можно добавочной инструкцией для участников, играющих «стену»: пропускать тогда, когда считаете, что человек выкладывается на все 110% и этого достоин, либо заданием для «пробирающегося» — «уговорить» нужно минимум двоих. Если кто-то не справляется с заданием, можно предложить вы-



брать себе помощника. Как в первом, так и во втором упражнении возможно введение временного ограничения, например, две минуты.

7. Рефлексия. Сбор обратной связи по занятию, подведение итогов.

Занятие №12

Тема: Грамотное резюме как дверь успешной карьеры.

Основные развиваемые ключевые компетенции (key skills):

- Interpersonal & Public Speaking Skills — навыки межличностного общения (публичные выступления и организация презентаций);
- Problem Solving — умение преодолевать трудности и решать проблемы;
- Analytical Skills — аналитические способности;
- Written Communication — умение излагать свои мысли на бумаге;
- Ethics — этика (соответствие корпоративной культуре);
- Career Management — желание развиваться в профессиональном и личном плане.

Ход занятия:

1. Ритуал приветствия.

2. Вводное слово от ведущего занятий.

3. В диалоговом режиме разбор презентации «Секреты успеха для вашей карьеры» (Tom Hunt). Презентация представлена на CD-диске. Ввиду специфики материала возможна организация сотрудничества и приглашение специалиста в этой области.

4. Упражнение «Рейтинг резюме». Участники составляют резюме, презентуют их, разбираются ошибки и варианты улучшения. Резюме вывешиваются на доску, а участники «превращаются» в работодателей и ставят флوماстерами «лайки» (каждый может поставить не более трех «лайков»). Подсчитывается количество, проходит церемония награждения победителей. Возможны варианты, когда подготавливается не всё резюме, а отдельные блоки, можно данное задание дать как домашнее и рейтинг составить на следующей встрече либо включить как часть прохождения собеседования.

5. Рефлексия. Сбор обратной связи по занятию, подведение итогов.

Ведущий должен отдельно остановиться на участниках (возможно, они ярко вывяжутся только к концу встречи), у которых внутренний блок на «бумажки», которым было психологически трудно воспринимать и прорабатывать данный материал (он ими воспринимается как непонятный и чуждый). Пусть они будут услышаны, их позиция воспринята как важная, существенная и только после этого показаны возможности и достоинства грамотного резюме.

Занятие №13

Тема: Серфинг собеседования при устройстве на работу.

Основные развиваемые ключевые компетенции (key skills):

- Interpersonal & Public Speaking Skills — навыки межличностного общения (публичные выступления и организация презентаций);
- Problem Solving — умение преодолевать трудности и решать проблемы;
- Analytical Skills — аналитические способности;
- Motivation / Initiative — мотивация / инициатива;
- Drive (Ability to Attract) — энтузиазм, увлеченность (умение привлекать);
- Ethics — этика (соответствие корпоративной культуре);
- Career Management — желание развиваться в профессиональном и личном плане.

Ход занятия:

1. Ритуал приветствия.

2. Вводное слово от ведущего занятий.

3. В диалоговом режиме разбор презентации «Ловушки, приёмы интервью — как с ними справиться». Презентация представлена на CD-диске. Ввиду специфики материала возможна организация сотрудничества и приглашение специалиста в этой области. Ниже приведены упражнения, которые можно включать как пример отработки отдельных пунктов презентации (применять их по её ходу), так и как самостоятельные единицы (по завершении разбора всего теоретического блока).

4. Упражнение «Игнор». Один человек должен донести какое-либо утверждение о себе (самопрезентация). Задача остальных участников не слушать.

Разбор: если были «попадания», то почему?

Необходимо: а) обозначить себя; б) отметить общность интересов.

5. Упражнение к презентации «Контакт». Участники разбираются на пары. Первый человек встает на стул, второй садится на пол. Задача «нижнего» войти в контакт. Первый участник реагирует по схеме: если остаешься в «игноре», то не предпринимаешь никаких действий, если идешь на контакт, то — рукопожатие. Разбор по схеме упражнения «Игнор».

6. Упражнение «Ниже плитуса — 1». Один человек рассказывает о своих достижениях (своем достижении, результате), остальные участники закидывают его мятыми бумажками, нивелируя его достижения, задавая «противоположные» вопросы.

Разбираются ошибки: попытка ответить на все вопросы всех участников, «скат» на эмоции, неумение держать удар...

7. Упражнение «Ниже плитуса — 2». Участники разбираются по парам. Один человек рассказывает о



своих достижениях, другой выполняет функцию группы в первой части упражнения. Упражнение на выработку как умения обосновывать и упаковывать свои достижения, так и умения видеть «слабые» места в своих аргументах.

8. Рефлексия. Сбор обратной связи по занятию, подведение итогов.

Занятие №14

Тема: Самопрезентация, защита проектов, публичные выступления.

Основные развиваемые ключевые компетенции (key skills):

- Interpersonal & Public Speaking Skills — навыки межличностного общения (публичные выступления и организация презентаций);
- Problem Solving — умение преодолевать трудности и решать проблемы;
- Teamwork Skills — умение работать в команде;
- Leadership Abilities — умение лидировать;
- Analytical Skills — аналитические способности;
- Written Communication — умение излагать свои мысли на бумаге;
- Motivation / Initiative — мотивация / инициатива;
- Drive (Ability to Attract) — энтузиазм, увлеченность (умение привлекать);
- Ethics — этика (соответствие корпоративной культуре);
- Career Management — желание развиваться в профессиональном и личном плане.

Ход занятия:

1. Ритуал приветствия.

2. Вводное слово от ведущего занятий.

3. В режиме диалога разбор темы «Три составляющие презентации (треугольник выступления)»:

- аудитория (кто они, интересы, потребности, цели-задачи);
- тема, материал (актуальность, структура, четко и понятно, аргументы, главная мысль — 90 секунд, 5–6 слайдов);
- я (эмоциональное состояние, знание темы, внешний вид, речь, голос, подача, время, цель — зачем).

4. Упражнение к составляющей «Я» — «Зачем вы здесь?». Участникам предлагается ответить на вопрос «Зачем вы здесь?» и написать 12 слов, объясняющих, зачем они на данном занятии. Ведущий дает обратную связь по ответам участников.

5. Упражнение к составляющей «Аудитория» — «Йога». Участники разбираются на три группы. Цель каждой группы — продать занятия йогой трём различным аудиториям (бизнесмены, жёны бизнесменов, компьютерщики). Команды выступают перед аудито-

рией, получая обратную связь от группы, совместный анализ по схеме «Три составляющих презентации».

6. Разбор в режиме диалога темы «Схема презентации проекта за 90 секунд». Практическая отработка предполагается на последнем занятии (для работающих в данном формате), когда проходит финальная оценка ключевых (key skills) и социальных компетенций.

- Титульный слайд (город + название проекта) — 3 секунды плюс сбор внимания аудитории и приветствие.
- Суть проекта.
- Ответ на вопрос, кому и зачем это нужно (2–3 слайда).
- Цели и задачи проекта.
- Уникальность проекта, его «фишечка» (1–2 слайда).
- Что уже сделано.
- Планы, шаги реализации (что предполагается сделать, куда метим).
- Слоган, «вкусная» цитата.

Как оформляется проект:

- кроме последнего пункта — соблюдение строгого стиля (например, шрифт Arial, табу на Cosmic);
- заголовок — размер шрифта 32, наполнение — 28–24;
- контрастность на максимум (colorblender.com);
- буллеты (списки) — 2, максимум 3 строки (наприм: качество, цена, сервис);
- провести test drive — дать троим на просмотр.

7. Упражнение «Март». Упражнение применяется как проверка усвоения материала, ключевого момента презентаций.

Группа отвечает на вопрос «Почему март — лучший месяц года». Ведущий записывает ответы на доске (начало весны, праздник 8 марта, пора любви, поворот солнца, другая одежда и т. д.). Затем предлагается ответить на вопрос, какие ответы (аргументы) лучше. Правильный ответ — смотря какая аудитория.

8. Рефлексия. Сбор обратной связи по занятию, подведение итогов.

Занятие №15

Тема: Психология продаж.

Основные развиваемые ключевые компетенции (key skills):

- Interpersonal & Public Speaking Skills — навыки межличностного общения (публичные выступления и организация презентаций);
- Problem Solving — умение преодолевать трудности и решать проблемы;
- Analytical Skills — аналитические способности;
- Motivation / Initiative — мотивация / инициатива;



- Drive (Ability to Attract) — энтузиазм, увлеченность (умение привлекать);
- Ethics — этика (соответствие корпоративной культуре).

1. Ритуал приветствия.

2. Вводное слово от ведущего занятий. Ввиду специфики материала возможна организация сотрудничества и приглашение специалиста в этой области. Ведущий должен подчеркнуть, что смысл занятия не в том, чтобы научиться продавать что угодно любому человеку, а в понимании и изучении внутренних, психологических закономерностей, в самопознании.

3. Упражнение «Мотив». Участникам предлагается ответить ведущему на вопрос «Зачем мне с вами работать?». Важно подвести к мысли о существенности смыслообразующих вопросов, их месте и роли в нашей жизни, показать связь с темой.

4. Теоретический блок. Прорабатывается в режиме диалога.

Разбор правила «Продавать тому, кому это нужно» (не «втюхивать», не доить одну корову).

Цепочка продаж. начало коммуникаций (товар) — реклама — звонки — встречи — сделка — деньги (цепочка завершена? Для многих да, но это ошибка) — сопровождение сделки (постоянный клиент).

«Воронка продаж».

- 1000 (звонки) — увеличивать количество (охват аудитории);
- 100 (встречи) — задействовать всю семью (братья-сестры). Пример: бесплатный замерщик окон наделяется функцией заключить договор;
- 10 (сделка). Кому еще это может пригодиться? Пара-тройка телефонов.

Проработка в режиме диалога темы «Вкусные» заголовки»:

- вопросы: Чего вам не хватает для того, чтобы стать миллионером? Почему в этом году нужно ехать в Геленджик?
- обещание выгоды: 7 простых шагов, которые утроят продажу; Английский за 16 часов; Карвинг за 5 дней (нечетные числа);
- пугающие, шокирующие (на страх): В каких ситуациях сотовый горит; 10 самых глупых ошибок при сдаче экзамена;
- «желтая пресса»: Шокирующие новости о зубных щётках;
- интрига: Что не так на этой фотографии?

«Вступление в диалог по продаже товара (заключение сделки)».

Закрытые вопросы (да, нет, информация. Пример: сколько вам лет?) — таких вопросов нужно использовать по возможности меньше, но и не переусердствовать, впадая в крайность слишком открытых. В целом работает правило «Всё, что можно не сказать, нужно не сказать».

Пограничные вопросы. Пример: вы же знаете, что здоровье и питание взаимосвязаны?

Иллюзия выбора. Пример: Я вам расскажу, если заинтересуетесь, то хорошо, если нет, то нет.

Продажные. Пример:

— Я хочу в отель «Старлайт».

— Вам принципиально или можете рассмотреть другие варианты?

Помните! Если клиент «зависает» — это нормально!

Ещё примеры: что для вас важно? (например, при выборе пылесоса: мощность, дизайн, цена, качество). Когда хотите начать пользоваться?

Правило: Табу на работа!

Как назначить встречу.

— У вас ежедневник под рукой? (Если нет, то я подожду.) Когда вам будет удобно, чтобы я подошел?

5. Упражнение «Продай». Участнику предлагается продать кому-либо из группы любую не стоящую ничего вещь по возможно большей цене (возможен вариант продажи ценного предмета).

возможен вариант работы в парах.

Разбор упражнения. Собирается обратная связь от участников упражнения, что получилось, что нет, какие были ошибки в ведении беседы, невербальных сигналах, включенности в упражнение.

6. Разбор «Законов жизни».

- Пустоты. Для нового нужно место. Чтобы начались новые отношения, нужно завершить старые.
- Шлагбаума (пробы просто не даются, нужно решиться).
- Платы (за всё).
- Притяжения (подобное к подобному).
- Для того чтобы заработать миллион, нужно выгладеть на миллион.
- Развития (то, что вы отодвигаете, и есть ваша задача).
- Такси (если маршрут движения выбирается не вами, то и не удивляйтесь).
- Выбора (есть всегда).
- Цепной реакции (если мы не управляем мыслями, то они управляют нами).
- Энергообмена (чем выше уровень нашего развития, тем больше возможность давать-брать).
- Думать — делать (нельзя думать-думать-думать, так как это тупиковый путь. Необходимо чередовать).

7. Рефлексия. Сбор обратной связи по занятию, подведение итогов.

Полезная информация для ведущего по теме занятия.

Сколько необходимо работать в полную и больше? Быть стабильным в своей активности 90–120 дней,



затем включаются другие механизмы (в частности, рекомендации).

К звонкам по телефону (и в целом). 80% ответит «нет», 20% — «да» (работает на больших цифрах). 80% пальцев смотрят в одну сторону. 80% делают 20% работы.

Особенность Интернета: 1–3% приглашенных, сказавших «да», придут на встречу.

Правило: НТКЗЯ — пришла идея — реализуй! (изучить спрос и прочее — это правильно только частично).

Сколько нужно, чтобы начать свой бизнес? 10–15 т. р. (за глаза). Пример: скупка б/у детских колясок — починил — продал.

Объявления от руки работают лучше.

Правило: имя делает всю работу.

8. Индивидуальные и групповые консультации по подготовке к финальной оценке социальных и ключевых компетенций (key skills).

Занятие №16

Тема: Не прощаемся.

Основные развиваемые ключевые компетенции (key skills):

- Interpersonal & Public Speaking Skills — навыки межличностного общения (публичные выступления и организация презентаций);
- Problem Solving — умение преодолевать трудности и решать проблемы;
- Teamwork Skills — умение работать в команде;
- Leadership Abilities — умение лидировать;

- Analytical Skills — аналитические способности;
- Written Communication — умение излагать свои мысли на бумаге;
- Motivation / Initiative — мотивация / инициатива;
- Drive (Ability to Attract) — энтузиазм, увлеченность (умение привлекать);
- Ethics — этика (соответствие корпоративной культуре);
- Career Management — желание развиваться в профессиональном и личном плане.

Ход занятия:

1. Ритуал приветствия.

2. Вводное слово от ведущего занятий.

3. Демонстрация и 3D оценка социальных и ключевых компетенций участников. Участники демонстрируют свои проекты, проводится самооценка, оценка от аудитории, комментарии и оценка проектов ведущим (приглашёнными специалистами). На данном занятии особенно важно соблюсти тонкий баланс между жизненной (строгой) оценкой результатов и оценкой — вдохновением на новые высоты.

4. Просмотр видеоролика «Советы выпускникам».

5. Сбор письменной обратной связи по занятиям (анкета представлена в приложении №2, см. полную версию программы на CD-диске).

Безусловно, возможны другие варианты получения обратной связи, в частности — письма (подписываются конверты каждому участнику, и каждый пишет свои пожелания другим участникам).

6. Ритуал прощания. Идеальным вариантом будет организация чаепития.