**Кобеляцький навчально – виховний комплекс №1**

**Проблемний психолого-педагогічний семінар-тренінг**

**на тему :**

**«Теорія і практика формування конкурентоздатної особистості»**

**Підготувала: соціальний педагог**

**Алексенко О.В.**

**Кобеляки 2018**

**Проблемний психолого-педагогічний семінар-тренінг на тему :**

**«Теорія і практика формування конкурентоздатної особистості»**

Мета: ознайомлення учасників з метою та завданнями тренінгового заняття, поняттями «конкуренція», «конкурентоздатна особистість», визначення педагогами рівня прояву власних конкурентних якостей, надання досвіду конкурентоздатної поведінки, навчити учасників адекватно оцінювати свої конкурентні якості, своє місце в колективі, відношення інших, бачити свої позитивні та негативні риси характеру.

**Завдання тренінгу:**

1. Активізувати внутрішню енергію учасників, створити позитивний настрій у групі.
2. Ознайомити учасників з поняттям «конкуренція», «конкурентоздатна особистість».
3. Стимулювати учасників до аналізу життєвих ситуацій.
4. Сприяти формуванню конкурентоздатного світогляду.
5. Розвиток позитивного самосприйняття.

**Учасники:** педагогічні працівники(поділені на групи).

**Орієнтовна тривалість:** 1- 30 хв.

**Обладнання:** папірА4, підготовлені правила групи, намальована гора , маркери, олівці, ручки, стікери, мультимедія,торбинка, набір карток «Креатив-2» та «Креатив-3», релаксаційні календарі, програвач, запис заспокійливої музики.

**Структура семінару**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Зміст заняття** | **Час** |
| **1.** | **Привітання. Визначення мети і задач тренінгу.** | **1-2 хв** |
| **2.** | **Правила роботи групи** | **5 хв** |
| **3.** | **Очікування «Пік конкурентоздатної особистості»** | **8 хв** |
| **4.** | **Вправа «Водограй карток»** | **10 хв.** |
| **5.** | **Метод незакінчених речень** | **10 хв.** |
| **6.** | **Вправа Метод «мозкового штурму»** | **10 хв.** |
| **7.** | **Вправа «Якості конкурентоздатної особистості»** | **15 хв.** |
| **8.** | **Міні- лекція « Психологічні особливості феномену «конкурентоздатність»** | **5хв.** |
| **9.** | **Вправа «Ніколи не кажи «Ніколи»!»( Вузол)** | **10 хв.** |
| **10.** | **Інформаційне повідомлення «рефреймінг»** | **5 хв.** |
| **11.** | **Вправа . Гра «Пантоміма»** | **10 хв.** |
| **12.** | **Вправа «Творча модель конкурентоздатної особистості вчителя»** | **10 хв.** |
| **13.** | **Вправа «Водограй карток».** | **8-10 хв.** |
| **14.** | **Підведення підсумків роботи** | **7 хв.** |

**Хід семінару**

**1.Вступ.**

**Привітання. Визначення мети і задач тренінгу.**

**Вчитель**  Добрий день усім! Мені приємно привітати всіх колег, учасників нашої зустрічі. Сьогодні в нас буде дуже цікаве заняття з елементами тренінгу, тема якого - «Теорія і практика формування конкурентоздатної особистості».

Функціонування нинішнього суспільства вимагає особистостей, як кажуть, із певною «начинкою», тобто таких, які здатні адаптуватися до надзвичайно складних умов життєдіяльності, ринкової економіки, боротьби за вищий (кращий) статус у суспільстві, систематично оволодівати новими знаннями, навичками і вміннями, долати перешкоди, досягаючи поставленої мети, при цьому не зашкоджуючи своєму психічному здоров´ю й зберігаючи психічну стійкість. Безперечно, йдеться про конкурентоздатну особистість.

Даний тренінг має на меті стимулювати ваш творчий потенціал та ініціативність, допомогти вам проаналізувати свої можливості та знайти шлях до вдосконалення, зрозуміти своє місце у житті та «приміряти» роль конкурентоздатної особистості .

**2. Правила роботи групи (5 хв)**

**Мета:** налаштувати учасників на спілкування у групі, показати необхідність вироблення і дотримання певних правил, потрібних для взаємодії учасників у групі, важливість цих правил для продуктивної роботи.

Для того, щоб ми сьогодні плідно попрацювали, потрібно виробити спільні правила роботи. Пропоную такі *(правила вивішуються на дошці):*

1. Тут і зараз
2. Добровільність і активність
3. Щирість у спілкуванні
4. Чесність і правдивість
5. Говорити по черзі
6. Говорити від свого імені
7. Правило «стоп»
8. Вимкнути мобільні телефони

*(Відбувається обговорення правил та їх ухвалення)*

**Вправа 3. Визначення очікувань учасників «Пік конкурентоздатної особистості».**

**(8 хв.)**

**Мета:** визначити очікування учасників тренінгу

**Ресурси:** плакат з намальованою горою «Пік конкурентно-спроможної особистості», липкі стікери, ручки.

**Хід проведення**

Учасникам пропонується записати на липких стікерах свої очікування від тренінгових занять та приклеїти їх біля підніжжя гори. Тренер зачитує усі записи та висловлює надію, що по завершенні занять ми зможемо видертись на гору.

**Вправа 4 «Водограй карток» (10 хв)**

**Мета:** розвиток навичок усвідомлення свого емоційного стану; включення групи в роботу, розвиток навичок самопрезентації.

**Обладнання**: набір карток «Креатив-2»

|  |  |
| --- | --- |
|  | Ви отримаєте картки з яких можете обрати картку, яка відображає ваш настрій тепер, на початку заняття.  *Обговорення:*   * *Як ви почуваєтесь зараз?* * *Який ваш настрій?* |

**Вправа 5. Метод незакінчених речень (10 хв.)**

Метод незакінчених речень ( із подальшим груповим обговоренням)

«Конкуренція- це…»

«Конкурентоздатність-це….

**Вправа 6.Метод «мозкового штурму» (10 хв.)**

«Як я розумію значення конкуренції у моєму професійному житті?2

Групова дискусія : «Які чинники впливають на необхідність розвитку конкурентоздатності особистості?».

**Вправа 7.«Якостіконкурентоздатної особистості*»* (15 хв)**

**Мета:** активізація групової взаємодії

**Обладнання:** (картки «Креатив 2», «Креатив 3»)

**Хід вправи.**

. Кожен учасник групи наосліп виймає по одній картці.

Кожна група намагається за допомогою карток розповісти про якості, які притаманні конкурентно-спроможній особистості .

**8.Міні- лекція « Психологічні особливості феномену «конкурентоздатність» (5хв.)**

**Вправа 9 «Ніколи не кажи «Ніколи**»!»

*Мета:*

* розвинути творче мислення учасників тренінгу, їх уміння розширювати поле проблеми і бачити розмаїття підходів до вирішення завдання;
* потренуватися у подоланні внутрішніх бар’єрів, страхів перед невідомістю, скутості.

*Ресурси:* шматки мотузки для кожного учасника.

***Хід гри***

Сказавши собі: «Я ніколи не впораюся з ...», ми заздалегідь налаштовуємо себе на неуспіх, на програш. Подібне пророцтво обмежує наш творчий потенціал, зменшує можливості. Уміння концентруватися, заряд оптимізму («Мені це вдасться!»), готовність розширити рамки пошуку вирішення проблеми за межі звичайних, банальних висновків – ось що тренує дану вправу.

Не забудемо, що Томас Едісон провів 10000 невдалих дослідів, поки

створив електричну лампочку! (слайд 29) Терпіння + Віра в успіх + Розвинуте творче мислення = Перемога. Тренування цих складових і лежить в основі наступних завдань.

***Вузол***

Кожен з учасників отримує шматок тонкої мотузки завдовжки один метр. Завдання таке: взятися за кінці мотузки і, не випускаючи їх з рук зав’язати простий вузол.

Рішення: як правило, рішення задачі не дається учасникам тренінгу з легкістю. Іноді протягом довгого часу вони можуть битися над пошуком відповіді і не знайти його без вашої підказки.

Щоб вирішити завдання, потрібно вийти за рамки звичного ходу думки.

Успіх – у правильній підготовці до початку гри:

1. Покладіть перед собою на стіл або на іншу рівну поверхню

мотузку.

1. Складіть руки хрест-навхрест, сядьте в позу зразкового учня.
2. Візьміть з цього положення кінці мотузки в руки і без праці зав’яжіть простий вузол!

**10 .Інформаційне повідомлення «рефреймінг»**

Рефреймінг - зміна точки зору на ситуацію для додання їй іншого значення.

Суть рефреймінга полягає в тому, щоб побачити речі в різних перспективах або в різному контексті. Рефреймінг є невід’ємною частиною творчого мислення. Він перегукується з розробленими раніше концепціями НЛП. Для того, щоб зрозуміти карти реальності інших людей, треба навчитися дивитися на світ їх очима, - без цього неможливо ефективне спілкування. Відкритий підхід до співрозмовника в поєднанні з певною сенсорною чутливістю дозволяє виявити уявлення, які лежать в основі його поведінки і які зовсім не обов’язково повинні збігатися з нашими власними уявленнями про те, що правильно, а що неправильно. Будь-яка поведінка, ситуація або подія можуть бути піддані рефреймінгу. Змінивши контекст події, можна надати їй нового змісту.

Зміст ситуації змінює її сенс. Вся реклама заснована на змістовному рефреймінгу. Змініть кут зору, сфокусуйте увагу на інших аспектах – і ви зміните сенс ситуації. Змініть сенс ситуації – і ви зміните пов’язані з нею відчуття.

У нашому випадку мова піде про використання рефреймингу для зміни негативної самооцінки на позитивну.

Наприклад, повільність сприймається як вдумливість і умінням неспішно, грунтовно оволодівати досвідом; недолік хоробрості обертається гарним природнім самозахистом, відсутністю авантюризму; надмірна допитливість – проявом інтересу до життя, цікавістю, прагненням до універсальності знань і умінь; неохайність – властивістю творчої натури не помічати побуту, а бути творцем ідеального.

*Завершення*:обговорення вправи.

наскільки вдалим здався їм побачений новий погляд на проблему. Чи замислювалися вони про подібні можливості самооцінки? Як вони ставляться до отриманого досвіду? Чим сподобалося завдання? У чому воно виявилося складним?

***Матеріал для тренера***

Якщо вас вкусить одна або навіть кілька бджіл, це може бути корисним для вашого здоров’я. Але якщо на вас нападе рій ос або ви станете жертвою укусу отруйної змії, тут вже вам не минути лиха. Ваші конкуренти, недоброзичливці або вороги здатні завдати вам не меншу шкоду, всього лише використавши як психологічну зброю слова, що ранять вашу душу І чим довше ви будете переживати з цього приводу, тим більше шансів у вас

опинитися в стані переможених.

Психологічна захищеність – це властивість зрілого лідера. Вона складається з цілого комплексу таких характеристик, як рівень інтелекту, світоглядні установки, уважність, схильність до аналізу та рефлексії, критичність мислення, емоційна стійкість.

Якомога частіше ставте собі та іншим магічні питання: що, де, коли, як, навіщо і чому? Намагайтеся уявити всю панораму і динаміку події, побачити всю картину в цілому і відзначити протиріччя і білі плями, ретельно поставтеся до деталей. Саме вони є необхідним матеріалом для оцінки достовірності інформації.

**Вправа 11. Гра «Пантоміма» (10 хв.).**

**Хід проведення**

Кожна група обирає собі лідера. Він отримує народну приказку або повідомлення, яке треба невербально (жестами) за 2 хв. пояснити своїй групі так, щоб вони зрозуміли.

«Баба з воза – кобилі легше»

«Без труда – не витягнеш і рибку із ставка»

«Моя хата з краю, я нічого не знаю»

«Після обіду уроків не буде»

«Математичка захворіла, тому замість математики буде урок фізкультури»

«Я на дискотеку не піду, до нас гості приїхали»

**Вправа 12. «Творча модель конкурентоздатної особистості вчителя». (10 хв)**

Творче завдання : «Творча модель конкурентоздатної особистості вчителя».

Презентація робіт учнів та створення колажу педагогами.

**Вправа 13.«Водограй карток» (8-10 хв)**

**Мета:** розвиток навичок усвідомлення свого емоційного стану

**Обладнання**: набір карток «Креатив-2»

***Тренер.*** Знову, будь ласка, підійдіть до столу з картками і оберіть картку, яка відображає ваш настрій тепер, наприкінці заняття.

* Як ви почуваєтесь зараз? Чи змінився ваш настрій?

**14.Підведення підсумків роботи (7 хв.).**

**Мета:** визначити, чи справдились очікування учасників, підвести підсумки тренінгу.

**Ресурси:** стікери, ручки, плакат **«Пік конкурентоздатної особистості»**

Тренер пропонує учасникам пригадати очікування, з якими вони починали роботу в тренінговій групі.

**Тренер:** Прийшов час піднятися на «Пік конкурентоздатності», а, можливо, хтось з вас ще в дорозі. Визначіть, будь-ласка, які з ваших сподівань справдилися, що нового ви дізналися, а що не було висвітлено. Оберіть собі місце на «Піку лідера».

На завершення тренінгу учасники обговорюють свої враження від участі в тренінговій програмі. Відзначають найбільш вдалі та цікаві моменти.

Дякую за увагу!